

Oracle CRM On Demand - ohjelman käytönaikainen ohje

Versio 36
Maaliskuu 2018



Copyright © 2005, 2018, Oracle ja/tai sen tytär-, sisar- tai osakkuusyhtiöt. Kaikki oikeudet pidätetään.

Ohjelmisto ja siihen liittyvä dokumentaatio annetaan käyttöön käyttö- ja salassapitorajoituksia sisältävään käyttöoikeussopimukseen perustuen. Ellei tämän ohjelmiston käyttöoikeussopimuksessa nimenomaan toisin todeta tai laki sitä salli, ohjelmiston mitään osaa ei saa käyttää, kopioida, jäljentää, kääntää, lähettää, muokata, lisensoida, levittää, jaella, suorittaa, julkaista tai esittää missään muodossa tai millään keinoin. Ohjelmiston koodin muodon kääntäminen, palauttaminen symboliselle konekielelle ja purkaminen on kielletty paitsi silloin, kun laki sitä edellyttää yhteentoimivuuden varmistamiseksi.

Tässä esitetyt tiedot voivat muuttua ilman eri ilmoitusta, eikä Oracle takaa tietojen virheettömyyttä. Jos tiedoista löytyy virheellisyyksiä, pyydämme ilmoittamaan niistä meille kirjallisesti.

Jos tämä on ohjelmisto tai siihen liittyvä dokumentaatio, joka toimitetaan USA:n valtiolle, valtionhallinnolle tai jollekin osapuolelle, joka myöntää käyttöoikeuksia USA:n valtionhallinnon puolesta, seuraavia määräyksiä sovelletaan:

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.

Tämä ohjelmisto tai laitteisto on tarkoitettu yleiskäyttöön erilaisissa tiedonhallinnan sovelluksissa. Ohjelmistoa ei ole suunniteltu eikä tarkoitettu käytettäväksi missään yleisvaarallisissa sovelluksissa, mukaan lukien sovellukset, joiden yhteydessä voi muodostua vammaan tai loukkaantumisen riski. Jos tätä ohjelmistoa tai laitteistoa käytetään vaarallisissa sovelluksissa, käyttäjän vastuulla on ryhtyä kaikkiin tarvittaviin varotoimiin, mukaan lukien varajärjestelmien ylläpito ja varmuuskopiointi, ohjelmiston tai laitteiston turvallisen käytön varmistamiseksi. Oracle Corporation ja sen tytär-, sisar- tai osakkuusyhtiöt eivät ole vastuussa mistään vahingoista, jotka aiheutuvat ohjelmiston tai laitteiston käytöstä vaarallisissa sovelluksissa.

Oracle ja Java ovat Oraclen ja/tai sen tytär-, sisar- tai osakkuusyhtiöiden rekisteröityjä tavaramerkkejä. Muut yritysten tai tuotteiden nimet saattavat olla omistajiensa tavaramerkkejä.

Intel ja Intel Xeon ovat Intel Corporationin tavaramerkkejä tai rekisteröityjä tavaramerkkejä. Kaikkia SPARC-tavaramerkkejä käytetään lisenssillä, ja ne ovat SPARC International, Inc:n tavaramerkkejä tai rekisteröityjä tavaramerkkejä. AMD, Opteron, AMD-logo ja AMD Opteron -logo ovat Advanced Micro Devicesin tavaramerkkejä tai rekisteröityjä tavaramerkkejä. UNIX on The Open Groupin rekisteröity tavaramerkki.

Tämä ohjelmisto tai laitteisto ja sen dokumentaatio voi antaa mahdollisuuden käyttää kolmannen osapuolen sisältöä, tuotteita ja palveluita tai tietoja niistä. Oracle Corporation ja sen tytär-, sisar- tai osakkuusyhtiöt eivät ole vastuussa ja irtisanoutuvat kaikista takuista, jotka liittyvät kolmannen osapuolen sisältöön, tuotteisiin tai palveluihin, ellei siitä ole erikseen mainittu teidän ja Oraclen välillä sovellettavassa sopimuksessa. Oracle Corporation ja sen tytär-, sisar- tai osakkuusyhtiöt eivät vastaa mistään asiakkaalle aiheutuneesta menetyksestä, kustannuksesta tai vahingosta, joka syntyy asiakkaan käytettyä kolmansien osapuolten tuotteita, sisältöä tai palveluita, ellei sitä ole erikseen mainittu teidän ja Oraclen välillä sovellettavassa sopimuksessa.

Dokumentaation käytettävyys

Lisätietoja Oraclen sitoutumisesta käytettävyyteen on [Oracle Accessibility Program -Web-sivustossa](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc) (<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>).

Oraclen tuen käyttöoikeus

Oraclen asiakkailta, jotka ovat ostaneet tukipalveluita, on oikeus käyttää My Oracle Support -sivuston sähköisiä tukipalveluita. Kuulovammaisille on lisätietoja kohdissa [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>) ja [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>).

Sisällys

1	Johdanto	25
	Mitä on tehtävä ensin	26
	Kirjautuminen sisään uutena käyttäjänä	28
	Tietoja käyttöliittymästä	29
	Sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen yleiskatsaus	37
	Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta	42
	Omalle kotisivulle	43
	Ilmoitusten katselu	46
	Viestikeskuksen käyttö	46
	RSS-syöteappleteilla työskentely	48
	Tietueiden käsittely	49
	Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä	49
	Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista	53
	Tietueiden luonti	54
	Tietoja yhdistetyistä kentistä	58
	Tietoja kuvina näytetyistä kentistä	61
	Tietoja valintaluettelon kentistä, valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä	62
	Tietoja salattavista kentistä	66
	Tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa	66
	Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla	67
	Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista	68

Tietoja liittyvien tietojen välilehtien laajennetusta näkymästä	70
Tietueiden etsiminen	72
Tietueiden kopiointi	110
Tietueiden esikatselu	111
Tietoja tietueiden lukituksesta	112
Tietueen tietojen päivitys	113
Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen	115
Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin	122
Suosikkietueet-sivu	123
Luetteloiden käsittely	124
Tietueiden omistuksen siirto	147
Tietueiden jako (tiimit)	148
Tietueen ensisijaisen mukautetun kirjan muuttaminen	150
Tietueryhmien päivitys	151
Tietueiden yhdistäminen	153
Tietoja linkitettyjen mukautettujen kirjojen säilytyksestä yhdistettäessä tietueita	155
Huomautusten lisäys	157
Huomautusluettelon käyttö	160
Huomautusten tilaaminen	161
Viestien lähetys toisille käyttäjille	161
Liitteiden käsittely	162
Arviointikyselyiden käyttö	170
Tietueiden poisto ja palautus	172
Tietueiden poisto ja palautus	176
Tietueiden kirjausketjujen katselu	179
Tietoja kaksoiskappaleista tietueiden luonnin aikana	180
Sivulla näkyvät tulostustiedot	185
Sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen katselu	186
Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö	187

Tietoja mukautetun koodin sekä mukautetun koodin osoittimen käyttöönotosta ja käytöstäpoistosta	188
Käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksen noutaminen tai salasanan vaihtaminen	189
Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand istunnon kestosta	191
Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand samanaikaisista istunnoista	191
Sovelluksen Oracle CRM On Demand järjestelmävaatimukset	192
Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiohuomautukset	192
Yhteydenotto Oracleen	192
Ohjelman Oracle CRM On Demand lopetus	193
2 Kalenteri ja toimet	195
Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä	195
Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista	201
Kalenterisivujen käyttö	202
Kalenterien ja toimien hallinta	204
Aktiviteettien näyttö	206
Toimien luonti	208
Tietoja aktiviteetin muistutuksista	209
Toimien päivitys	210
Käyttäjien poisto aktiviteeteista	210
Tietoja tapaamisten vetämisestä ja pudottamisesta kalenterissa	211
Aktiviteettiluetteloiden käyttö	212
Näytettävien aktiviteettitietueiden rajoitus	217
Tehtävien merkintä valmiiksi	218
Aktiviteettien liittäminen toiseen henkilöön	218
Asiakaskäyntien (myyntipuheluiden) seuraaminen	219
Joukkoyhteydenoton suunnittelu	225
Viestin vastausten oikaisu	228
Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa	231
Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina	233
Tietoja iCalendar-tiedostojen tiedoista	234

Muiden käyttäjien kalenterien näyttö	235
Kalenterin asetukset -sivu	236
Kalenterin jako	237
Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen	237
Mukautettujen kalenterinäkyvien lisääminen	239
Ryhmän tehtäväluetteloiden katselu	240
Toimen arviointikyselyjen käyttö	241
Tietoja tapahtuman ja tapaamisen synkronoinnista	241
Toimikentät	243
3 Markkinointi	249
Markkinoinnin hallinta	249
Kampanjoiden käsittely	249
Myyntivihjeiden käsittely	250
Kampanjat	250
Kampanjan kotisivun käyttö	251
Kampanjoiden hallinta	253
Kampanjakentät	256
Myyntivihjeet	258
Myyntivihjeiden kotisivun käyttö	264
Myyntivihjeiden hallinta	267
Myyntivihjeiden kentät	277
4 Myynti	283
Myyntin hallinta	283
Myyntimahdollisuuksien hallintaprosessi	284
Asiakkaiden hallintaprosessi	284
Yhteyshenkilöiden hallintaprosessi	285
Myyntin käyttäjien ennusteiden hallintaprosessi	286
Ennusteiden pääkäyttäjien ennusteiden hallintaprosessi	286

Kalenterin ja aktiviteettien hallintaprosessi	286
Myyntivihjeet (myyntinäkymät)	287
Asiakkaat	287
Asiakkaan kotisivun käyttö	287
Asiakkaiden hallinta	289
Asiakkaan kentät	309
Yhteyshenkilöt	312
Yhteyshenkilöiden kotisivun käyttö	313
Yhteyshenkilöiden hallinta	315
Yhteyshenkilökentät	334
Myyntimahdollisuudet	339
Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista	339
Myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö	342
Myyntimahdollisuuksien hallinta	344
Tietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä	358
Tietoja myynnin vaiheista ja joukkopäivitysominaisuudesta	359
Myyntimahdollisuuskentät	360
Ennusteet	363
Ennusteen kotisivun käyttö	364
Ennusteiden hallinta	365
Ennuste-erittely	373
Ennustekentät	375
Osoitteet	377
Osoitteen kotisivun käyttö	378
Osoitteiden hallinta	380
Osoitekentät	392
Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä	394
Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä	396
Omaisuus	401

Omaisuuuden kotisivun käyttö	401
Omaisuuksien hallinta	403
Kartat	403
Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla	405
Läheisyshakujen tekeminen	406
Ajo-ohjeiden haku	409
Kartta- ja geokoodaustietojen kattavuus	411
5 Liiketoiminnan suunnittelu	413
Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma	414
Asiakas- tai alueryhmän suunnitelmien hallinta	415
Yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinnan suunnitelma	416
Tavoitteiden ja tuotteiden suunnitelmien hallinta	417
Liiketoimintasuunnitelmat	418
Liiketoimintasuunnitelman kotisivun käyttö	418
Liiketoimintasuunnitelmien hallinta	420
Liiketoimintasuunnitelman kentät	422
Tavoitteet	424
Tavoitteen kotisivun käyttö	425
Tavoitteiden hallinta	426
Tavoitteen kentät	427
Suunnitelman asiakkaat	429
Suunnitelman asiakkaan kotisivun käyttö	430
Suunnitelman asiakkaiden hallinta	431
Suunnitelman asiakkaan kentät	432
Suunnitelman yhteyshenkilöt	433
Suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun käyttö	433
Suunnitelman yhteyshenkilöiden hallinta	435
Suunnitelman yhteyshenkilön kentät	436
Suunnitelman myyntimahdollisuudet	437

Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö	437
Suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallinta	439
Suunnitelman myyntimahdollisuuden kentät	439
6 Palvelu ja yhteydenotot	441
Palvelun ja yhteydenottojen hallinta	441
Palvelupyynnön luontiprosessi	441
Palvelupyynnön käytön prosessi	442
Palvelupyynnön ratkaisemisen prosessi.	442
Palvelupyynnön sulkemisen prosessi	442
Palvelupyynnöt	443
Palvelupyynnön kotisivun käyttö	443
Palvelupyyntöjen hallinta	445
Palvelupyyntökentät	449
Ratkaisut	451
Tietoja ratkaisujen hallinnasta	452
Ratkaisun kotisivun käyttö	453
Ratkaisujen hallinta	455
Ratkaisukentät	458
Yhteydenpito	460
Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand	460
Puhelinkeskuksen hallinta	463
Tiedonsiirron kotisivun käyttö	464
Sovelluksen Oracle Contact On Demand hallinta	466
Yhteydenottoaktiiviteettien luettelosivu (Oracle Contact On Demand)	483
Tiedonsiirtoaktiiviteettikentät (Oracle Contact On Demand)	485
Puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivut	487
7 Sosiaalinen verkostoituminen	489
Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring	489

Sosiaalinen media	490
Sosiaalisen median kotisivun käyttö	490
Sosiaalisen median hallinta	491
Sosiaalisen median kentät	492
Sosiaaliset profiilit	493
Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö	493
Sosiaalisten profiilien hallinta	495
Sosiaalisen profiilin kentät	495
Tietoja sovelluksesta Oracle Social Network	496
Sovelluksen Oracle Social Network käyttö	497

8 Partner Relationship Management- ja High Tech -sovellukset **501**

Kumppanuussuhteiden hallinta -sovelluksen ja huipputekniikan hallinta	502
Yhteistyökumppanit	502
Kumppaneiden kotisivun käyttö	503
Kumppaniasiakkaiden hallinta	504
Kumppanikentät	507
Kumppaniohjelmat	508
Kumppaniohjelmien kotisivun käyttö	509
Kumppaniohjelmien hallinta	511
Kumppaniohjelman kentät	514
Sovellukset	516
Sovellusten kotisivun käyttö	516
Sovellusten hallinta	518
Hakemusten kentät	522
Kaupan rekisteröinnit	525
Kaupan rekisteröinnin kotisivun käyttö	525
Kaupan rekisteröintien hallinta	527
Kaupan rekisteröinnin kentät	537

Markkinointirahapyynnöt	540
Markkinointirahapyynnön kotisivun käyttö	541
Markkinointirahapyyntöjen hallinta	543
Markkinointirahapyyntöjen kentät	549
Erikoishinnoittelupyynnöt	552
Erikoishinnoittelupyynnön kotisivun käyttö	552
Erikoishinnoittelupyyntöjen hallinta	554
Erikoishinnoittelutuotteiden hallinta liittyvinä nimikkeinä	563
Erikoishinnoittelupyynnön kentät	566
Varat	568
Varojen kotisivun käyttö	569
Varojen hallinta	571
Varojen kentät	579
Kurssit	581
Kurssin kotisivun käyttö	581
Kurssien hallinta	583
Kurssikentät	587
Kurssi-ilmoittautumisen kentät	589
Tutkinnot	590
Tutkinto-kotisivun käyttö	590
Tutkintojen hallinta	592
Tutkintokentät	596
Tutkinnon rekisteröinnin kentät	599
Sertifiointi	600
Sertifiointin kotisivun käyttö	600
Sertifiointien hallinta	602
Sertifiointin kentät	606
Sertifiointipyynnön kentät	608
Akkreditointi	609

Akkreditoinnin kotisivun käyttö	610
Akkreditointien hallinta	612
Akkreditoinnin kentät	616
Akkreditointipyynnön kentät	618
9 Biotieteet	621
Life Sciences -prosessit	621
Tapahtumat	625
Tapahtuman kotisivun käyttö	625
Tapahtumien hallinta	627
Tapahtuma-kentät	631
Yhteyshenkilön osavaltion luvat	633
Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun käyttö	633
Yhteyshenkilön osavaltion lupien hallinta	635
Yhteyshenkilön osavaltion luvan kentät	635
Näytteiden hallinta	636
Varastokausi	639
Varastokauden kotisivun käyttö	640
Varastokausien hallinta	642
Varastokauden kentät	647
Näytteen varasto	649
Varaston tarkistusraportti	653
Näytetapahtumat	656
Näytetapahtuman kotisivun käyttö	657
Näytetapahtumien hallinta	659
Näytetapahtuman kentät	692
Tapahtumanimikkeet	695
Tuotekentät	698
Kohdistukset	699
Kohdistuksen kotisivun käyttö	700

Kohdistusten hallinta	701
Kohdistuskentät	703
HCP-yhteyshenkilön kohdistukset	704
HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kotisivun käyttö	705
HCP-yhteyshenkilön kohdistusten hallinta	706
HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kentät	707
Näyte-erät	708
Näyte-erän kotisivun käyttö	709
Näyte-erien hallinta	710
Näyte-erän kentät	711
Näytteen vastuuvapautuslausekkeet	713
Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö	713
Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta	715
Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät	721
Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät	723
Näytepyynnöt	725
Näytepyyntöjen kotisivun käyttö	726
Näytepyyntöjen hallinta	727
Näytepyyntökentät	728
Personalized Content Delivery (mukautetun sisällön toimitus)	731
Sanomanvälityssuunnitelmat	732
Sanomanvälityssuunnitelman kotisivun käyttö	733
Viestintäsuunnitelmien hallinta	734
Sanomanvälityssuunnitelman kentät	737
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet	740
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun käyttö	741
Sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeiden hallinta	742
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät	744
Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet	747

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun käyttö	747
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden hallinta	749
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät	749
Strukturoitujen tuotteiden viestintä	751
Strukturoitujen tuotteiden viestintäsivun asettelujen valinta	753
Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa	754
Ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen, ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen tai ensisijaisen tuloksen valinta eritellylle tuotteelle	757
Esimerkki strukturoitujen tuotteiden viestintätietueiden ja tuotteen käyttötarkoitusten käytöstä	758
Tuotteen käyttötarkoitukset	759
Tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun käyttö	760
Tuotteen käyttötarkoitusten hallinta	761
Tuotteen käyttötarkoituksen kentät	763
Tilaukset	764
Tilauksen kotisivun käyttö	764
Tilauksen hallinta	766
Tilaukentät	770
Tarjoukset	771
Estetyt tuotteet	772
Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö	773
Estettyjen tuotteiden hallinta	775
Estettyjen tuotteiden kentät	777
10 Varallisuuden hallinta	779
Taloudet	779
Talouden kotisivun käyttö	781
Talouksien hallinta	782
Taloukentät	785
Salkut	787

Salkun tilin kotisivun käyttö	787
Salkun tilien hallinta	789
Salkun tili -kentät	791
Rahatilit	794
Rahatilin kotisivun käyttö	796
Rahatilien hallinta	797
Rahatilikentät	798
Rahatilin omistajat	799
Rahatilin omistajan kotisivun käyttö	800
Rahatilin omistajien hallinta	801
Rahatilin omistajan kentät	802
Rahatilin sijoitukset	803
Rahatilin osakeomistuksen kotisivun käyttö	803
Rahatilin sijoitusten hallinta	804
Rahatilin sijoituksen kentät	805
Taloussuunnitelmat	806
Taloussuunnitelman kotisivun käyttö	806
Taloussuunnitelmien hallinta	808
Rahoitussuunnitelman kentät	808
Rahatuotteet	810
Rahoitustuotteiden kotisivun käyttö	812
Rahatuotteiden hallinta	814
Rahatuotekentät	814
Rahoitustapahtumat	816
Rahoitustapahtuman kotisivun käyttö	816
Rahoitustapahtumien hallinta	818
Rahoitustapahtumakentät	818
11 Vakuutus	821
Vakuutuksen hallinta	821

Kanavan suunnittelu suorittamisen prosessi	822
Vaatimusten luonti - ensimmäinen tappioilmoitus	822
Toimitsijan ja välittäjän suhteen rekrytointi- ja muodostusprosessi	822
Toimitsijan ja välittäjän suhteen hallinta	823
Myyntin ja budjetoinnin suunnitteluprosessi	823
Palvelupyynnöiden hallinta	824
Vakuutusten myyntivihjeiden asiakkaille muunnon prosessi valmistajan onnistumismallilla	824
Korvausvaatimukset	826
Korvausvaatimuksen kotisivun käyttö	826
Korvausvaatimusten hallinta	828
Korvausvaatimuskentät	829
Kattavuudet	832
Kattavuuden kotisivun käyttö	832
Kattavuuksien hallinta	834
Kattavuuskentät	834
Vahingot	835
Vahingon kotisivun käyttö	836
Vahinkojen hallinta	837
Vahinkokentät	838
Vakuutettu omaisuus	839
Vakuutuksen omaisuuden kotisivun käyttö	839
Vakuutetun omaisuuden hallinta	841
Vakuutetun omaisuuden kentät	841
Liittyvät osapuolet	842
Asianomaisen kotisivun käyttö	842
Liittyvien osapuolten hallinta	843
Liittyvän osapuolen kentät	844
Vakuutukset	845

Vakuutuksen kotisivun käyttö	846
Vakuutusten hallinta	847
Vakuutus-kentät	848
Vakuutuksen omistajat	850
Vakuutuksen omistajan kotisivun käyttö	850
Vakuutuksen omistajien hallinta	852
Vakuutuksenhaltijakentät	852
Välittäjän profiili	854
Välittäjäprofiilien kotisivun käyttö	854
Välittäjän profiilien hallinta	855
Välittäjäprofiilin kentät	856
12 Autoteollisuus	859
Kauppiaat	859
Kauppiaan kotisivun käyttö	859
Kauppiaiden hallinta	861
Kauppiaskentät	862
Ajoneuvot	865
Ajoneuvon kotisivun käyttö	865
Ajoneuvojen hallinta	867
Ajoneuvokentät	873
13 Sovelluksen mukauttaminen	877
Omien tietojen päivitys	878
Tietoja käyttäjien profiiliasetuksista	886
Tietoja Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetuksesta	888
Haun oletustietuetyypin määrittäminen	889
Teeman määrittäminen	890
Tietueen esikatselutilan määrittäminen	890
Kieliasetuksen muuttaminen	891
Kirjausketjun kenttien katselu	892

Kiintiön hallinta	892
Sisäänkirjausaktiviteetin tarkastelu	893
Salasanan muuttaminen	894
Suojauskysymysten määrittäminen	894
Delegointitietojen tarkistus	895
Delegoitujen käyttäjien lisäys	896
Sisäänkirjauksen käyttöoikeuden myöntäminen tekniselle tuelle	897
Välilehtien näyttäminen	897
Tietosivun asettelun muutos	898
Liittyvien tietojen asettelujen mukautus	899
Kenttäasettelujen mukautus	904
Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta	907
Oman kotisivun asettelujen muuttaminen	908
Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen	908
Kalenterin määrittäminen	910
Tietojen ja integrointityökalujen käyttö	912
Vientipyynnöiden katselu	914
Vientipyynnöiden liitteiden lataus ja poisto	915
Tietoja On Demand -tuote-esimerkeistä	916
Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus	917
Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus	918
Raporttien tuote-esimerkin upotus	918
Yksinkertaisten luetteloiden tuote-esimerkin upotus	921
14 Muiden sovellusten käyttö	923
Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista	923
Oracle CRM On Demand Integration for Office - Käyttö	931
Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon käyttö	932
Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkista On Demand Integration	932
Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallin lataus	933
Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallien luonti	934

Suoramarkkinointi- ja joukkosähköpostiviestien luonti Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla	935
Excel-ohjelman raporttien ja analyysien käyttö	936
Tietoja Excel-ohjelman raporttien ja analyysien kohteen On Demand Integration työkalupalkista	937
Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla	937
Excel-ohjelman raporttien ja analyysien mallin lataus	938
Raporttien luonti Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla	938
Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö	941
Tietoja ohjatun segmentointitoiminnon kohteen muodostuksen työkalupalkista	941
Tietoja ohjatusta segmentointitoiminnosta	942
Ohjatun segmentointitoiminnon lataus	943
Segmenttien luonti	943
Segmenttien lataus	946
Segmenttien vienti	946
15 Raportit	949
Tietoja tietueiden näkyvyydestä	950
Tietoja esimääritetyistä raporteista	958
Tietoja mukautetusta tilivuosisikalenterista sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers	963
Analyyysien hallinta	964
Raporttikansioiden määrittely	964
Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyvyyden määrittely	966
Raportin tietojen tarkastelu	969
Raporttien tulostus	969
Raporttien ajo	970
Raporttien lataus	972
Raporttien poisto	974
Raporttien nimeäminen uudelleen	974
Raporttien kopiointi ja siirtäminen	975

Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit)	976
Tietoja raporttien rajoituksista	981
Raporttien aihealueista	986
Raporttien ulkoasun muuttaminen	1208
Optimoitujen suodatuskenttien käyttö	1211
Tietoja hierarkioista	1212
Vaihe 1: kriteerien määrittäminen	1213
Sarakkeiden lisäys raportteihin	1214
Mukautettujen kenttien lisäys raportteihin	1214
Suodattimien lisäys sarakkeisiin	1214
Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen	1223
Sarakekaavojen määrittäminen	1234
Toimintolinkkien lisäys tuloksiin	1235
Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen	1239
Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa	1240
Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla	1240
Vaihe 2: asettelujen luonti	1241
Otsikoiden lisäys tuloksiin	1244
Taulukoiden lisäys tuloksiin	1245
Tulosten näyttäminen taulukoissa	1247
Tuloksien näyttö pivot-tiloissa	1260
Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä	1270
Tulosten rajaamiseen käytettyjen suodattimien näyttö	1276
Merkintätekstin lisäys tuloksiin	1276
Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä	1279
Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen	1280
Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla	1281
Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa	1282

Selostustekstin lisääminen tuloksiin	1283
Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä	1286
Ei tietoja -hälytys käyttäjille	1289
Vaihe 3: kehoitteiden määrittäminen (valinnainen)	1290
Sarakesuodattimen kehoitteiden lisäys	1291
Kuvan kehoitteiden lisäys	1293
Vaihe 4: raporttien tarkistus	1294
Mukautettujen raporttien julkaiseminen	1295
Analyysin viimeistely	1295
Funktioiden käyttäminen analyyseissa	1296
Literaalien ilmaiseminen	1298
Yhdistetyt funktiot	1299
Juoksevat yhdistetyt funktiot	1305
Merkkijonofunktiot	1309
Matemaattiset funktiot	1316
Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot.	1324
Muuntofunktiot	1331
Järjestelmäfunktiot	1333
Operaattorit	1333
CASE-lausekkeet	1334
Istuntomuuttajat	1337
Tietoja raporttien suorituskyvystä	1339
Suorituksen optimointi	1340
16 Dashboardit	1347
Dashboardien hallinta	1349
Interaktiivisten dashboardien luonti	1350
Navigointi dashboardin editoriin	1351
Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin	1351
Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö	1352

Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta	1353
Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla	1355
Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille	1355
Teksti- ja kuvalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille	1356
Esitysluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille	1359
Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille	1359
Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen	1360
Interaktiivisen dashboardin kehoitteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus	1360
Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa	1362
Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen	1363
Koontinäyttöobjektien poisto	1363
Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen	1364
Interaktiivisten dashboardien kehoitteiden luonti	1365
Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen	1368
Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen	1370
Dashboardien näyttö	1370
Dashboardien järjestyksen muuttaminen	1371
Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista	1372
Dashboardin näkyvyyden hallinta	1373
Aihealueiden käyttöhuomautukset	1374
17 Analytics	1374
Working with the Analytics Homepage	1375
Using the Catalog	1377
Managing Favorites	1378
Accessing Favorites Objects	1378
Organizing Favorites	1378
Removing Objects from Favorites	1379
Creating a Filter	1380
Designing a Filter	1380
Creating a Condition	1381

Designing a Condition	1382
Designing an Action	1384
Creating an Action	1385
Setting Action Options	1385
Selecting Content for an Action	1387
Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition	1387
About Custom Fiscal Calendar in Analytics	1388
Designing an Analysis	1389
Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä	1389
Setting Up Folders in Analytics	1397
Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders	1399
Raportin tietojen tarkastelu	1401
Printing Analyses	1402
Running Analyses	1402
Downloading Analyses	1404
Deleting Analyses	1406
Renaming Analyses	1406
Copying and Moving Analyses	1407
Getting Started with Analytics Reports	1408
Step 1: Defining Criteria in Analytics	1637
Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts	1665
Step 3: Defining Analytics Prompts (Optional)	1713
Step 4: Saving Analyses	1716
Using Functions in Analytics	1717
Tietoja raporttien suorituskyvystä	1759
Suorituksen optimointi	1761
Combining Analyses	1765
Analytic Dashboards	1767
Creating a Dashboard	1769

Designing a Dashboard	1770
Accessing My Dashboard	1771
Dashboardien hallinta	1772
Creating Interactive Dashboards in Analytics	1772
Designing a Dashboard Prompt	1773
Navigointi dashboardin editoriin	1774
Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin	1775
Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö	1775
Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen	1786
Koontinäyttöobjektien poisto	1787
Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen	1787
Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics	1788
Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen	1791
Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen	1793
Displaying Dashboards in Analytics	1793
Dashboardien järjestyksen muuttaminen	1794
Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista	1795
Managing Dashboard Visibility in Analytics	1796
Aihealueiden käyttöhuomautukset	1797
Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard	1797
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard	1798
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard	1798
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard	1798
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard	1799
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard	1799

Hakemisto

1801

1

Johdanto

Tervetuloa ohjelmaan Oracle CRM On Demand, joka on älykäs Internetin kautta käytettävä CRM (asiakassuhteiden hallinta) -sovellus. Oracle CRM On Demand auttaa hallitsemaan yrityksen kaikkia myynti-, asiakaspalvelu- ja markkinointitietoja:

- Jos olet myynnin ammattilainen, voit käyttää ohjelmaa Oracle CRM On Demand myyntitehokkuuden ja tehon optimointiin. Sen avulla voidaan analysoida myyntistrategiaa, ennustaa tarkemmin ja jakaa tärkeitä myyntitietoja koko tiimille.
- Jos olet asiakaspalveluedustaja, voit käyttää ohjelmaa Oracle CRM On Demand asiakastyytyväisyyden ja palvelutehokkuuden parantamiseen. Sen avulla voidaan seurata tilejä, hallita palvelupyynnöitä, tunnistaa lisä- ja paljousmyyntimahdollisuuksia sekä tarjota ratkaisuja asiakkaiden tiedusteluihin.
- Jos olet markkinointiedustaja, voit käyttää ohjelmaa Oracle CRM On Demand markkinointitavoitteiden kapitalisointiin. Sen avulla voidaan tuottaa lisää myyntivihjeitä, antaa myyntivihjeitä tehtäväksi automaattisesti ja seurata kampanjan määrällisiä tuloksia.
- Jos olet johtaja, voit käyttää ohjelmaa Oracle CRM On Demand kaikkien yritysalueiden hallintaan. Sen avulla saadaan käsitys myynnin näkymistä, ratkaistaan nopeasti tärkeitä liiketoimintaa koskevia ongelmia ja suoritetaan monimutkaisia analyysejä.

Ohjelmassa Oracle CRM On Demand tiedot ryhmitellään seuraaviin pääalueisiin:

Kalenteri ja toimet. Aktiviteettien seuranta mukaan lukien puhelut, tapahtumat ja tulevien tehtävien luettelot.

Kampanjat. Markkinointikampanjoiden hallinta ja pätevien myyntivihjeiden ja -mahdollisuuksien luonti.

Myyntivihjeet. Myyntivihjeiden seuranta uusia myyntimahdollisuuksia varten ja myyntivihjeiden muunnosprosessin automatisointi.

Asiakkaat. Yritysten seuranta, joiden kanssa on liiketoimintaa.

Yhteyshenkilöt. Asiakkaisiin ja myyntimahdollisuuksiin liittyvien henkilöiden seuranta.

Myyntimahdollisuudet. Potentiaalisesti tuottoa tuottavien myyntimahdollisuuksien hallinta.

Ennusteet. Ennusteiden laadinta nykyisiin myyntimahdollisuuksiin perustuvan neljänneksittäisen tuoton luonnostelua varten.

Palvelupyynnöt. Asiakkaiden tuotteita tai palveluita koskevien pyyntöjen hallinta.

Kumppanit. Ulkoisten yritysten tai yhteyshenkilöiden seuranta yrityksissä, jotka myyvät tai huoltavat yrityksellenne kuuluvia tuotteita (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Kumppaniohjelmat. Yritysten vaatimusten ja etujen seuranta, jotka kuuluvat yrityksen kumppaniohjelmiaan (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Ratkaisut. Tallennetut vastaukset yleisiin kysymyksiin ja palveluongelmiin.

Viestintä. Asiakasyhteydenottojen hallinta oman call centerin (Oracle Contact On Demand) kautta.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand analyysitoiminto tarjoaa valmiit raportit ja analyysit sekä mukautettujen raporttien ja analyysien luontimahdollisuuden. Kahden erillisen analyysiympäristön tuki: V2-analyysitoiminto ja V3-analyysitoiminto. Voit käyttää analyysitoimintoa seuraavien välilehtien kautta:

Analyysit. Mahdollistaa V3-luettelon valmiiden raporttien ja koontinäyttöjen käytön sekä raporttien ja koontinäyttöjen luonnin.

Raportit. Mahdollistaa V2-luettelon raporttien käytön sekä raporttien luonnin.

Dashboordit. Mahdollistaa V2-luettelon koontinäyttöjen käytön sekä koontinäyttöjen luonnin.

HUOMAUTUS: V1-analyysitoiminto oli käytettävissä sovelluksen Oracle CRM On Demand esiversioissa, mutta toiminto on jo vanhentunut. Versio 36 tukee sekä V2- että V3-toimintoa.

Toimialakohtaisiin ratkaisuihin sisältyvät lisäksi seuraavat tietuetyypit:

Ajoneuvot. Ajoneuvojen huoltohistorian ja myyntihistorian seuranta (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Kauppiaat. Kauppiasyhteyksien seuranta (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Tapahtumat. Tapahtumien ja kutsuttujen hallinta (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition)

Varat. Varojen pyyntöjen, lainojen ja hyväksyntöjen seuranta (Oracle CRM On Demand High Tech Edition ja Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Salkut. Salkkutilien seuranta (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Taloudet. Toisiinsa liittyvien yhteyshenkilöiden ryhmän tietojen seuranta (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Myös muita tietuetyyppejä voidaan nähdä sen mukaan, mitä ovat toteutetut toimialakohtaiset ratkaisut.

Huomaa: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi nimetä perustietuetyypit uudelleen, joten välilehtien nimikkeet saattavat olla erilaisia. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi esimerkiksi muuttaa "Asiakkaat" muotoon "Yritykset". Yrityksen järjestelmänvalvoja voi myös lisätä tarvittaessa mukautettuja tietuetyyppejä.

Mitä on tehtävä ensin

Yrityksen järjestelmänvalvoja on todennäköisesti tuonut koko yrityksen kattavat asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, myyntivihjeiden ja muiden kohteiden tietueet. Seuraavia ohjeita noudattamalla pääset nopeasti aloittamaan:

- [Kirjautuminen sisään uutena käyttäjänä](#) (sivulla 28)
- [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878)
- [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897)
- [Yhteyshenkilöiden tuonti](#) (sivulla 317)

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys asiakkaisiin](#) (sivulla 293)

VIHJE: Saat tietoja käsittelemääsi tietuetyyppejä koskevista toimista, käsitteistä ja ohjeista napsauttamalla sivun Ohje-linkkiä. Ohje-ikkunassa voit avata ohjeen sisällön PDF-version, josta voit tallentaa haluamasi osat tai koko ohjeen.

Huomautus ensikertalaisille:

- Järjestelmänvalvoja saattaa määrittää jotkin ilmoitussanomien siten, että ne näkyvät erillisissä ikkunoissa, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand. Jos näyttöön tulee ilmoitusikkuna, kun kirjaudut sisään, voit tehdä seuraavat toimet luettuasi sanoman:
 - Jos et halua tämän ilmoituksen tulevan näkyviin uudelleen erillisessä ikkunassa, kun kirjaudut sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand, valitse valintaruutu "Olen lukenut tämän, älä näytä uudelleen". Kun olet sulkenut ilmoitusikkunan, ilmoitus ei enää tule näkyviin erillisessä ilmoitusikkunassa, mutta ilmoitus on edelleen käytettävissä Oman kotisivun Ilmoitukset-osassa ilmoituksen vanhenemiseen asti.
 - Sulje ilmoitusikkuna valitsemalla OK.
- Jos yritys- tai käyttäjätason aktiviteetin ilmoituskentän asetukset mahdollistavat ponnahdusmuistutusten vastaanottamisen, aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkuna näyttää muistutukset kaikille omille eräänntyville aktiviteeteillesi tai niille aktiviteeteille, joiden käyttäjäluelessa olet, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand. Jos ilmoitusikkunoita tulee näkyviin sisäänkirjautumisen aikana, sulje ne, jotta voit käyttää aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunaa. Katso lisätietoja aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunasta kohdasta [Tietoja aktiviteetin muistutuksista](#) (sivulla 209).
- Raporteissa ei ehkä näy tietoja 24 tunnin ajan ensimmäisen sisäänkirjauksen jälkeen, sillä suurin osa raporteista päivitetään öisin. Esimerkiksi asiakkaiden, yhteyshenkilöiden ja myyntimahdollisuuksien kotisivujen raporttien tiedot näytetään vasta ensimmäisen 24 tunnin jakson jälkeen.
- Ennusteet eivät myöskään ole välttämättä näkyvissä, sillä ennustetietueet luodaan kerran viikossa tai kuukaudessa. Ennustetietueita luotaessa järjestelmä tarkistaa useita tietueiden kenttiä ja määrittää näin, mitkä tiedot sisällytetään ennusteiden laskutoimituksiin. Siksi ennustetietueet eivät näy, ennen kuin määrätty jakso on kulunut ja ennusteeseen sisällytettävät tiedot ovat käytettävissä.

Muiden sovellusten käyttö

Muut taustalla suoritettavat sovellukset saattavat vaikuttaa ohjelmaan Oracle CRM On Demand. Esimerkiksi ponnahdusikkunoiden esto-ohjelma voi lukita hiiren. Jos havaitset tietokoneen toiminnassa epätavallisia piirteitä, varmista, *ettei* seuraavia ohjelmia ole käynnissä:

- Virustorjuntaohjelmat
- ulkoiset Java Runtime -ympäristöt
- Ponnahdusikkunoiden esto-ohjelmat
- selaimen ulkoiset työkalupalkit.

HUOMAUTUS: Varmista, että JavaScriptin ajo ja valintaikkunaruutujen näyttö on sallittu selainasetuksissa.

Kirjautuminen sisään uutena käyttäjänä

Jotta voit kirjautua sisään uutena käyttäjänä sovellukseen Oracle CRM On Demand, sinulla tulee olla sovelluksen väliaikainen URL-osoite ja väliaikainen salasana. Oracle CRM On Demand lähettää nämä tiedot sähköpostiisi kahdessa osassa:

- ensimmäisessä sähköpostissa saat väliaikaisen URL-osoitteen, jolla pääset sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand ensimmäisen kerran.
- toinen sähköpostiviesti sisältää tilapäisen salasanan.

Sen mukaan, kuinka yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt käyttäjätiliä, väliaikaisen salasanan sisältävä sähköposti voi sisältää myös käyttäjätunnuksen.

HUOMAUTUS: Sisäänkirjautumistunnuksesi näkyy sovelluksen Oracle CRM On Demand sivulla, kun olet kirjautunut sisään ensimmäisen kerran. Vaikka et tarvitsekaan käyttäjätunnusta kirjautuessasi sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand ensimmäistä kertaa, tarvitset sitä seuraavalla kerralla, kun kirjaudut sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand. Tämän vuoksi on suositeltavaa, että kirjaat sisäänkirjautumistunnuksesi ylös jatkoa varten.

Kun kirjaudut sisään ensimmäisen kerran, sinua pyydetään määrittämään suojauskysymyksiä. Jos unohdat myöhemmin salasanasasi, sinun tulee vastata suojauskysymyksiin, jotta salasanasasi palautetaan. Lisätietoja salasanan palautuksesta on kohdassa [Käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksen noutaminen tai salasanan vaihtaminen](#) (sivulla 189).

Voit muuttaa suojauskysymyksiä milloin tahansa sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Lisätietoja on kohdassa [Suojauskysymysten määrittäminen](#) (sivulla 894).

Kirjautuminen sisään uutena käyttäjänä

- 1 Napsauta sähköpostissa saamaasi sovelluksen Oracle CRM On Demand URL-osoitetta.
- 2 Syötä sisäänkirjautumissivulle sähköpostissa saamasi väliaikainen salasana.
- 3 Kirjaa sisäänkirjautumistunnuksesi ylös. Se näkyy Käyttäjän sisäänkirjautumistunnus -kentässä Salasanan päivitys -sivulla.
- 4 Kirjoita Salasanan päivitys -sivun Uusi salasana -kenttään valitsemasi uusi salasana ja kirjoita se sitten uudestaan Vahvista uusi salasana -kenttään.

VIHJE: Muista varmistaa, että olet kirjannut salasanasasi ylös, jotta sinun ei tarvitse toistaa tätä toimenpidettä.

- 5 Valitse Omat suojauskysymykset -sivulla kysymykset, joita haluat käyttää suojauskysymyksinäsi, ja kirjoita vastaus jokaiseen kysymykseen.

Määritettävien suojauskysymysten lukumäärän määrittää yrityksesi järjestelmänvalvoja.

HUOMAUTUS: Kirjaa ylös suojauskysymykset ja vastaukset.

6 Tallenna suojakysymykset.

Oma kotisivu näyttää tiedot, joita vaaditaan sovelluksen Oracle CRM On Demand käytön aloittamiseksi. Nähtävillä olevat oletussarkaimet ja -ominaisuudet riippuvat yrityksesi järjestelmänvalvojan sinulle määrittämästä roolista.

HUOMAUTUS: Kun käytät sovelluksen Oracle CRM On Demand Tiedonsiirto-osiota ja tilasi vaihtuu offline-tilaksi verkkoyhteysongelmien vuoksi, sisäänkirjautumisistuntosi yhdistyy automaattisesti uudelleen sovelluksen Oracle Contact On Demand, kun Oracle CRM On Demand havaitsee, että verkko on taas toiminnassa.

Tietoja käyttöliittymästä

Oracle CRM On Demand muistuttaa Web-sivujen käyttöliittymää. Sen ulkoasu ja käyttötapa muistuttavat Web-sivujen ulkoasua ja käyttötapaa. Sovelluksen Oracle CRM On Demand kaikkien sivujen käyttöliittymillä on sama perusrunko.

VIHJE: Internet Explorer -selain toimii nopeammin, jos poistat valintamerkin valintaruudusta Älä tallenna salattuja sivuja levyille. Jos tämä asetus on valittuna, JavaScript-koodi ei tallennu välimuistiin, vaan se täytyy ladata erikseen joka kerta. Internet Explorer -selaimen versiosta 6 alkaen tämä asetus löytyy Työkalut-valikosta. Valitse Työkalut-valikosta Internet-asetukset ja sitten Lisäasetukset.

Teemojen ja teemojen tyylien vaikutus käyttöliittymän ulkoasuun

Sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöliittymän taustan väri, hyperlinkin väri, tekstin väri, välilehden tyyppi ja muut vastaavat asetukset määräytyvät valitsemasi teeman mukaan. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on käytettävissä kaksi teeman tyyliä: klassinen tyyli ja moderni tyyli. Jos käytät sovellusta Oracle CRM On Demand yleensä taulutietokoneella, saatat pitää teeman modernia tyyliä yhdenmukaisempana taulutietokoneen muiden sovellusten käyttöliittymien kanssa. Modernia tyyliä käyttävissä teemoissa esimerkiksi välilehdet, joiden avulla käytetään tietuetyypin kotisivuja, esitetään painikkeina. Käytettävissä on useita ennalta määritettyjä teemoja: joitakin klassisessa tyyliin ja joitakin modernissa tyyliin. Järjestelmänvalvoja voi myös luoda mukautettuja teemoja kumpaakin tyyliä varten.

Seuraavassa taulukossa on kuvattu joitakin käyttöliittymän ulkoasun ja toimintojen eroja käytettäessä teemojen eri tyylejä.

Huomaa: online-ohje perustuu yleensä klassisen tyylin teemojen toimintoihin.

Käyttöliittymäalue	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Toimintopalkki: valikko	Toimintopalkin kuvake (kolme vaakasuoraa viivaa) näkyy heti sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun välilehtien vasemmalla puolella. Voit näyttää ja piilottaa toimintopalkin valitsemalla toimintopalkin kuvakkeen.	Toimintopalkin kuvake (kolme vaakasuoraa viivaa) näkyy sovelluksen Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yleisessä otsikossa. Voit näyttää ja piilottaa toimintopalkin valitsemalla toimintopalkin kuvakkeen.

Käyttöliittymäalue	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Toimintopalkin ja tietosivujen laajennus- ja kutistuskuvakkeet	Voit laajentaa osan napsauttamalla osan otsikon vieressä olevaa pluskuvaketta (+). Voit kutistaa osan napsauttamalla miinuskuvaketta (-).	Voit laajentaa ja kutistaa osan napsauttamalla osan otsikkoa tai sen vieressä olevia nuolia.
Yleinen otsikko	Ei käytettävissä	Järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä vaihtoehdot ovat käytettävissä yleisessä otsikossa. Voit esimerkiksi nähdä kuvakkeen, jonka avulla voit avata toimintopalkin Haku-osion. Vakiosovelluksessa voit avata Luonti-osion napsauttamalla yleisen otsikon plus-kuvaketta (+). Luontiosassa voi kuitenkin näkyä jokin toinen kuvake sen mukaan, miten järjestelmänvalvoja on määrittänyt yleisen otsikon. Voit avata luotavissa olevien tietuetyyppien luettelon napsauttamalla luontiosan kuvaketta. Etsi haluamasi tietuetyyppi ylä- ja alanuolien avulla ja napsauta tietuetyypin nimeä. Jos haluat sulkea luettelon valitsematta tietuetyyppeä, napsauta sivua valikon ulkopuolella. Vaihtoehtoisesti voit avata tietuetyyppien luettelon jättämällä osoittimen luontiosan kuvakkeen kohdalle. Jos haluat sulkea luettelon valitsematta tietuetyyppeä, siirrä osoitin pois luettelosta.

Käyttöliittymäalue	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Yleiset linkit	<p>Kunkin sivun yläreunassa olevien yleisten linkkien avulla voit tehdä seuraavaa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Voit käyttää resursseja, kuten online-ohjetta ja Poistetut nimikkeet - sivua. ■ Voit siirtyä sivuille, joilla voit määrittää ja mukauttaa sovelluksen Oracle CRM On Demand. ■ Kirjautu ulos <p>Yleiset linkit sovelluksen Oracle CRM On Demand tietoihin, kuten palvelutietoihin, näkyvät kunkin sivun alareunassa.</p> <p>Järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä yleiset linkit ovat käytettävissäsi.</p>	<p>Yleiset linkit ja Kirjautu ulos -painike ovat käytettävissä valikossa, joka on käyttäjänimesi alapuolella kunkin sivun oikeassa yläkulmassa. Avaa valikko napsauttamalla käyttäjänimeäsi tai siirtämällä osoitin sen kohdalle. Järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä yleiset linkit ovat käytettävissäsi.</p>
Liittyvien tietojen linkit ja HUD-näyttö	<p>Jos HUD-näyttötoiminnot on otettu käyttöön ja HUD-näytön asetusten tuki - valintaruutu on valittuna teemassasi, linkit tietosivujen liittyvien tietojen osiin ovat käytössä selainikkunasi alaosan HUD-näytössä.</p>	<p>Jos HUD-näyttötoiminnot on otettu käyttöön ja HUD-näytön asetusten tuki -valintaruutu on valittuna teemassasi, linkit tietosivujen liittyvien tietojen osiin ovat käytössä selainikkunasi alaosan HUD-näytössä.</p> <p>Tietosivun oikealla puolella on painikkeita, joiden avulla voit siirtyä suoraan sivun liittyvien tietojen osiin. Jos painikkeita on käytettävissä enemmän kuin näyttöön mahtuu kerralla, voit tuoda muut käytettävissä olevat painikkeet näyttöön nuolien avulla. Siirry liittyvien tietojen osaan napsauttamalla kyseisen osan painiketta.</p> <p>Liittyvien tietojen osien painikkeet ovat aina käytössä, vaikka HUD-näyttötoiminnot eivät olisi käytössä ja HUD-näytön asetusten tuki - valintaruutu ei olisi valittuna teemassasi.</p>

Käyttöliittymäalue	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Tietueiden kotisivujen ja oman kotisivun välilehdet	<p>Välilehdissä voi olla pyöristetyt tai suorat reunat tai ne voivat olla pinottuina siten, että ne menevät päällekkäin. Jos asettelussa on enemmän välilehtiä kuin selainikkunan sivulle mahtuu, oikeanpuolimmaisena välilehden viereen tulee nuoli. Nuolen napsauttaminen avaa luettelon, josta voit valita minkä tahansa käytettävissäsi olevan välilehden, joka ei parhaillaan näy selainikkunassa.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos selainikkuna on alle 1024 kuvapistettä leveä ja jotkin käytettävissä olevat välilehdet eivät ole näkyvissä, sivun alareunaan tulee vierityspalkki, jonka avulla voit vierittää käytettävissä olevat välilehdet avaavan nuolen kohdalle.</p>	<p>Välilehdet näkyvät painikkeina. Jos asettelussa on enemmän painikkeita kuin selainikkunan sivulle mahtuu, voit tuoda muut käytettävissä olevat painikkeet näyttöön nuolien avulla. Jos käytettävissä on esimerkiksi 15 painiketta, mutta vain kuusi painiketta mahtuu sivulle, napsauttamalla oikealla osoittavaa nuolta voit tuoda näyttöön toisen kuuden painikkeen joukon ja napsauttamalla nuolta uudelleen voit tuoda näyttöön loput painikkeet. Kokonainen painikkeiden joukko tulee näyttöön aina vierittäessäsi, joten tässä esimerkissä näkyviin tulevat ensin painikkeet 1 - 6, sen jälkeen painikkeet 7 - 12 ja lopuksi painikkeet 10 - 15. Sen jälkeen voit siirtyä takaisin kuusi painiketta kerrallaan napsauttamalla vasemmalle osoittavaa nuolta.</p>

Muita eroja teemojen tyylien käyttötuntumassa:

- Tietyt kuvakkeet ovat erilaiset klassisessa ja modernissa teemojen tyyliissä. Klassista tyyliä käyttävissä teemoissa esimerkiksi ylänuolikuvake osoittaa korkean prioriteetin tehtävän tehtävälissä. Modernia tyyliä käyttävissä teemoissa käytetään huutomerkkikuvaketta.
- Kalenteri-sivujen ulkoasu vaihtelee teemojen tyylin mukaan. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä](#) (sivulla 195).

Tietoja oletusteemoista ja taulutietokoneen teemoista

Voit valita kaksi teemaa henkilökohtaisessa profiilissasi: oletusteeman ja taulutietokoneen teeman. Oletusteemaa käytetään automaattisesti, kun kirjautut sovellukseen Oracle CRM On Demand käyttämällä pöytätietokonetta tai kannettavaa tietokonetta. Taulutietokoneen teemaa käytetään automaattisesti, kun kirjautut sovellukseen Oracle CRM On Demand käyttämällä taulutietokonetta tai jotakin muuta kosketusnäyttölaitetta sillä edellytyksellä, että Oracle CRM On Demand tunnistaa taulutietokoneen tai kosketusnäyttölaitteen. Jos et valitse oletusteemaa ja taulutietokoneen teemaa henkilökohtaisessa profiilissasi, käytetään käyttäjäroolillesi määritettyjä teemoja. Jos käyttäjäroolillesi ei ole määritetty teemoja, käytetään yrityksellesi määritettyjä teemoja. Jos taulutietokoneen teemaa ei ole määritetty millään tasolla, käytetään oletusteemaasi. Tietoja teemojen valitsemisesta on kohdassa [Teeman määrittäminen](#) (katso "Teeman määrittäminen" sivulla 890).

Tietoja oletusteeman vaihtamisesta taulutietokoneen teemaksi ja päinvastoin

Yleisen linkin avulla voit vaihtaa oletusteeman taulutietokoneen teemaksi ja päinvastoin, jos kumpikin seuraavista ehdoista täyttyy:

- Taulutietokoneen teema on määritetty henkilökohtaisessa profiilissasi tai käyttäjäroolillesi tai yrityksen tasolla.
- Oletusteemasi ja määritetty taulutietokoneen teema eivät ole samat.

Kun olet vaihtanut teeman toiseksi, uutta teemaa käytetään aina, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand samasta selaimesta tai samassa tietokoneessa, kunhan olet kirjautuneena samassa käyttäjättilissä kyseisessä tietokoneessa. Jos kuitenkin kirjaudut käyttämällä eri käyttäjätiliä samassa tietokoneessa ja kirjaudut sen jälkeen sovellukseen Oracle CRM On Demand, oletusteemaasi tai taulutietokoneen teemaa käytetään kuten tietokoneelle on määritetty. Samoin jos kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand samassa tietokoneessa käyttämällä eri selainta tai kirjaudut eri tietokoneessa, oletusteemaasi tai taulutietokoneen teemaa käytetään kuten tietokoneelle on määritetty.

Toimintopalkki

Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää toimintopalkin asetellut jokaiselle käyttäjäroolille. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi myös poistaa toimintopalkin käytöstä käyttäjäroolissasi.

Jos toimintopalkki on käytettävissä käyttäjäroolissasi, se näkyy oletusarvoisesti kaikkien Oracle CRM On Demand -sivujen vasemmalla puolella. Voit piilottaa tai tuoda toimintopalkin näkyviin tarpeen mukaan. Lisätietoja on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "[Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta](#)" sivulla 42).

Toimintopalkissa voi olla osa tai kaikki seuraavista osioista:

- Viestikeskus
Viestikeskuksessa on viestejä sinulle, muilta käyttäjiltä saatuja viestejä ja tilaamiasi tietueita koskevia viestejä. Lisätietoja Viestikeskuksesta on kohdassa [Työskentely Viestikeskuksessa](#) (katso "[Viestikeskuksen käyttö](#)" sivulla 46).
Viestikeskus näkyy ainoastaan, mikäli Viestikeskus on aktivoituna yrityksen profiilissa.
- Hae
Etsi-osion avulla voit etsiä tietueita. Voit esimerkiksi etsiä tietuetta määrittääksesi, onko se olemassa, ennen kuin luot sellaisen. Näin voit vähentää kaksoiskappaleiden määrää. Lisätietoja hakuosion käytöstä on kohdassa [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85).
- Tiedonsiirtotyökalut
Jos yrityksesi käyttää sovelluksen Oracle Contact On Demand puhelinpalvelukeskussovellusta, voit suorittaa tehtäviä sovelluksessa Oracle Contact On Demand käyttämällä toimintopalkin Viestintätyökalut- ja Ääntenhallinta-osioita.
- Luo
Luo-osiossa voit avata lomakkeen uuden tietueen lisäämistä varten. Lomake toimii erillään perussivustosta, joten et hukkaa paikkaasi sovelluksessa, vaikka avaat lomakkeen.
Voit esimerkiksi luoda myyntimahdollisuuden toimintopalkin Luo-osiossa samalla, kun päivität jonkin tilin tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand sivulla olevassa pääosiossa. Lomake avautuu, kun laajennat toimintopalkin Luo-osiota ja valitset Myyntimahdollisuus-vaihtoehdon. Voit syöttää

lomakkeeseen myyntimahdollisuutta koskevat tiedot ja tallentaa tietueen. Uusi myyntimahdollisuus tallentuu tietokantaan, ja voit jatkaa asiakkaan tietojen päivittämistä.

Ohjeita Luo-osion käytöstä on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

■ Viimeksi näytetyt

Viimeksi näytetyt -osiossa on linkit kymmeneen viimeksi näytettyyn, muokattuun tai luotuun tietueeseen. Luettelo sisältää myös edellisten istuntojen tietueet. Tietueen Tiedot-sivun avaaminen käynnistää kyseisen tietueen sisällyttämisen Viimeksi näytetyt -osaan.

Tällä toiminnolla voit helposti avata aktiivisia tietueita. Jos poistat tietueen, se poistuu Viimeksi näytetyt -luettelosta. Jos toinen käyttäjä poistaa tietueen, se pysyy Viimeksi näytetyt -luettelossa, ja jos valitset tietueen, näyttöön tuleva viesti kertoo, ettei linkkiä enää ole.

HUOMAUTUS: Jos poistut ohjelmasta Oracle CRM On Demand sulkemalla selainikkunan sen sijaan, että napsauttaisit Kirjautu ulos -linkkiä, edellisessä istunnossa katsellut tietueet eivät ehkä näy toimintopalkin Viimeksi katsotut -osiossa, kun kirjautut ohjelmaan Oracle CRM On Demand seuraavan kerran. On suositeltavaa poistua Oracle CRM On Demand -ohjelmasta aina käyttämällä Kirjautu ulos -linkkiä.

■ Suosikkietietueet

Suosikkietietueet-osiossa on linkit suosikeiksi merkitsemiisi tietueisiin. Tällä toiminnolla voit nopeasti avata tietueita, joita käytät useimmin. Toimintopalkin Suosikkietietueet-osassa voi olla kerralla enintään 10 tietuetta. Jos haluat nähdä kaikki suosikit, napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä. Kun napsautat Näytä koko luettelo -linkkiä, Suosikkietietueet-sivu avautuu ja voit hallita suosikkietietueitasi. Suosikeissa voi olla enintään 100 tietuetta. Lisätietoja Suosikkietietueet-sivusta on kohdassa [Suosikkietietueet-sivu](#) (sivulla 123).

■ Suosikkiluettelot

Suosikkiluettelot-osiossa on linkit suosikeiksi merkitsemiisi luetteloihin. Tällä toiminnolla voit nopeasti avata luetteloja, joita käytät useimmin. Toimintopalkin Suosikkiluettelot-osiossa voi olla kerralla enintään 10 luetteloa. Jos haluat nähdä kaikki suosikit, napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä. Kun napsautat Näytä koko luettelo -linkkiä, Suosikkiluettelot-sivu avautuu ja voit hallita suosikkiluettelojasi. Suosikeissa voi olla enintään 100 luetteloa. Lisätietoja Suosikkiluettelot-sivusta on kohdassa [Suosikkiluettelot-sivu](#) (sivulla 144).

VINKKI: Voit lisätä luetteloita suosikkiluetteloihisi napsauttamalla Lisää suosikkeihin -kuvaketta, joka näkyy luettelon nimen vieressä Luetteloiden hallinta -sivulla ja luettelosivun otsikkopalkissa.

■ Kalenteri

Tässä osiossa on kalenteri, jossa tämänhetkinen päivämäärä on korostettuna. Kun valitset jonkin päivämäärän, kyseisen päivämäärän Oma päiväyri -sivu tulee näkyville. Kalenteriosio ei näy oletusarvoisesti, mutta voit lisätä sen toimintopalkkiin henkilökohtaisissa asetuksissasi. Voit muokata toimintopalkkiasi valitsemalla ensin Omat asetukset, sitten Henkilökohtainen ulkoasu ja Toimintopalkin ulkoasu.

■ Mukautetut Web-applet-sovellukset

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi luoda Web-appleteja, jotka voidaan lisätä toimintopalkkiin HTML-muotoisen Web-sisällön (esimerkiksi kyselyjen ja videoiden) ja RSS-syötteiden näyttämistä varten. Lisätietoja mukautetuista Web-appleteista on kohdassa Tietoja mukautetuista Web-appleteista.

Voit laajentaa tai pienentää toimintopalkin osioita. Toimintopalkin asetukset pysyvät samoina ohjelman Oracle CRM On Demand eri osissa. Jos piilotat toimintopalkin, sen osioiden asetukset säilyvät silti ennallaan ja ovat käytettävissä, kun toimintopalkki on jälleen näkyvässä.

Jos käyttäjärooliisi sisältyy tarvittava käyttöoikeus, voit muuttaa toimintopalkin asettelua yleisen linkin Omat asetukset avulla. Voit näyttää tai piilottaa ne toimintopalkin osat, Web-appletit mukaan lukien, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt käytettäväksi käyttäjärooliisi toimintopalkin asettelussa. Lisätietoja on kohdassa [Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen](#) (sivulla 908).

Tietueen tyyppin välilehdet

Kunkin sivun yläreunassa näkyville välilehdille avautuvat käytettävissäsi olevien ylimmän tason tietuetyyppien kotisivut. Jos esimerkiksi valitset Yhteyshenkilöt-välilehden, Yhteyshenkilöt-kotisivu avautuu näyttöön. Näkemäsi välilehtien määrä riippuu selainikkunasi koosta ja resoluutiosta sekä siitä, kuinka monta välilehteä välilehden asettelussa on. Lisätietoa välilehdistä on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Osiot

Jokaisella sivulla on *osioiksi* kutsuttuja alueita. Näissä osioissa on olennaista tietoa käyttämistäsi tietuetyypeistä.

Esimerkiksi Asiakas-kotisivulla on asiakasluettelot, asiakkaiden tehtävät, äskettäin muokatut asiakkaat ja asiakkaiden analyysikaavio.

Osiossa voi olla seuraavanlaisia tietoja:

- **Luettelot.** Tietueet näkyvät riveittäin.
- **Lomakkeet** . Tietueisiin liittyvät kentät näkyvät lomakkeena.
- **Kaaviot.** Tietoa esitetään erilaisina kaavioina.

Tietosivuilla voit laajentaa tai pienentää koko lomakkeen sekä yksittäisiä osia lomakkeesta. Tämä on hyödyllistä, kun haluat välttää selausta ja piilottaa tiedot, joista et ole kiinnostunut. Pienennä lomake tai osa napsauttamalla miinuskuvaketta (–). Laajenna osa tai lomake napsauttamalla pluskuvaketta (+). Kunkin osan painikkeet ovat näkyvässä, vaikka osa olisi pienennetty. Laajennettu tai pienennetty tila jatkuu istunnosta toiseen.

Laajennus- ja pienennystoiminnot eivät ole käytettävissä Luettelo- ja Muokkaa-sivuilla.

Virhesanomat ja näytössä olevat ohjetekstit

Kun virhesanomaa tulee näkyviin, niistä ilmoittaa seuraava kuvake:



Näyttöön tuleva ohjeteksti on ilmoitettu seuraavalla kuvakkeella:



Kentän tason työkaluvihjeen teksti

Järjestelmänvalvoja voi vaihtoehtoisesti lisätä kenttien työkaluvihjeen tekstin. Jos kenttä sisältää työkaluvihjeen tekstin, kentän tekstin otsikko on alleviivattu pisterivillä tietueen tieto- ja muokkaussivuilla sekä sarakkeen otsikoissa luettelosivujen ja liittyvien tietojen osien tietueen tietosivuilla, kuten seuraavassa esimerkissä:

Account Name

Pida osoitinta kentän otsikon päällä, kun haluat nähdä työkaluvihjeen tekstin. Lisätietoja työkaluvihjeen tekstistä on kohdassa [Sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen yleiskatsaus](#) (sivulla 37).

Globaalit linkit

Sovelluksen Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yläosan yleisten linkkien avulla voit ottaa käyttöön tietyt resurssit ja henkilökohtaisen profiilisi, jossa voit räätälöidä esimerkiksi asetuksia ja sivun asetteluja. Seuraavassa taulukossa kuvataan toimet, jotka suoritetaan napsauttamalla vakiolinkkejä. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä räätälöityjä linkkejä sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuille ja piilottaa vakiolinkkejä.

Napsauttamalla tätä linkkiä	tapahtuu tämä
Vaihtaminen oletusteemaksi tai vaihtaminen taulutietokoneen teemaksi	Voit vaihtaa oletusteeman taulutietokoneen teemaksi ja päinvastoin. Lisätietoja on tämän aiheen kohdassa Tietoja oletusteemoista ja taulutietokoneen teemoista.
Koulutus ja tuki	Koulutus ja tuki -kotisivu aukeaa. Sivulla näkyy useita koulutus- ja tukiresursseja, myös ilmaisten sovelluksen Oracle CRM On Demand verkkokurssien ja muiden koulutusmahdollisuuksien aikatauluja. Tällä sivulla voit tehdä palvelupyynnön. Varmista, että sinulla on seuraavat tiedot: <ul style="list-style-type: none"> ■ Ikkunassasi näkyvät virheilmoitukset ■ Kuvaus ongelmasta, mukaan lukien toimet, joita olit tekemässä, kun virhe tapahtui
Hallinta	Aukeaa sivu, jolta järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta. Vain niiden käyttäjien nähtävissä, joilla on hallintaoikeuksia.
Omat asetukset	Henkilökohtainen kotisivusi aukeaa. Täällä voit päivittää profiiliasi ja muokata sivujen ulkoasua.
Poistetut kohdat	Poistetut kohdat - sivu, jolla voit katsella poistettuja nimikkeitä. Voit palauttaa useimmat poistetut nimikkeet enintään 30 päivää poiston jälkeen.

Napsauttamalla tämä linkkiä	tapahtuu tämä
Ohje	Verkossa oleva ohje aukeaa aloitussivultaan. Näkyviin tulee ohjeen sisällysluettelo sekä Etsi-välilehti, jonka avulla voi etsiä tietoja ohjetiedostoista. Kaikista ohjetiedostojen ikkunoista voi avata ohjeen PDF-version. Näin voit tulostaa useita aiheita tai ohjesivuston koko sisällön.
Kirjaudu ulos	Poistut sovelluksesta Oracle CRM On Demand.

Muut linkit

Kullakin sivulla on myös useita linkkejä, jotka näkyvät heti sivun nimen oikealla puolella. Seuraavassa taulukossa on kuvattu, mitä tapahtuu kutakin linkkiä napsautettaessa:

Napsauttamalla tämä linkkiä	tapahtuu tämä
Muokkaa asettelua	(Ainoastaan kotisivuilla ja Tiedot-sivuilla.) Jos käyttäjäroolillasi on asiaankuuluvat oikeudet, Muokkaa linkkiä -linkki avautuu sivuilla, joilla tarkasteltavan sivun osia voidaan lisätä, järjestää uudelleen tai piilottaa. Tietosivuilla voidaan myös piilottaa joitakin kenttiä ja järjestää sivun kentät uudelleen. Lisätietoja sivuasettelujen muokkauksesta on kohdissa Kotisivun asettelujen muuttaminen (katso " Oman kotisivun asettelujen muuttaminen " sivulla 908) ja Tietosivun asetteluun muuttaminen (katso " Tietosivun asetteluun muutos " sivulla 898).
Ohje	Kyseiseen sivuun tai aliohjelmaan liittyvä verkko-ohje aukeaa.
Tulostukseen sopiva	Aukeaa erillinen sivu, jossa voit tulostaa sivullasi olevia tietoja. Tulostukseen sopiva -linkki on käytettävissä kaikilla muilla sivuilla paitsi Muokkaa-sivulla.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen yleiskatsaus

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on useita Web-sivuja kullekin tietuetyypille (Asiakkaat, Yhteyshenkilöt ja niin edelleen).

Kotisivut

Useimmat kotisivut sisältävät kyseisen sivun tietuetyypiin liittyviä toimintoja, kuten asiakkaisiin liittyviä toimintoja. Yleensä ne sisältävät yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämiä suodatettuja luetteloita sekä omaan työskentelyysi liittyvän analyysikaavion. Kotisivuilla voi myös olla Web-sovelmia, RSS-syötteitä ja muuta Web-sisältöä yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämien asetusten mukaisesti.

Kotisivulta voit siirtyä sen muille alisivuille, joilla voit hallita eri tietotyyppiä tarpeen mukaan.

Luettelosivut

Luettelosivut sisältävät kotisivulla valitun luettelon mukaisen tietueiden alijoukon. Luettelosivuilla voit:

- lajitella tietueet
- tarkastella useita tietueita yhdellä silmäyksellä
- etsiä tietueen sen tarkastelua, poistoa tai päivitystä varten
- Päivitä luettelosivun kentät rivin sisältä, jos rivin sisäinen muokkaustoiminto on käytössä.
- Avaa tietueen tietosivu tietueikkunassa ja päivitä tietueen tiedot siirtymättä luettelosivulta, jos tietueikkuna on käytettävissä luettelosivulla.
- Luo uusia tietueita.
- Lisää luettelo toimintopalkin Suosikkiluettelot-osaan valitsemalla Suosikit-kuvake.
- Tarkenna luettelosivun luettelo, jos luettelon tarkennuksen ikkunan vaihdon kuvake on käytettävissä. Lisätietoja on kohdassa [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138).
- Muuta sarakkeiden järjestystä luettelossa vetämällä ja pudottamalla sarakeotsikot uusiin paikkoihin.

Voit lisäksi käyttää tietueen valikkoa jokaisen tietueen nimen vieressä eri toimintojen suorittamiseksi luetteluissa tietueissa. Toimintoja ovat seuraavat:

- tietueen Muokkaa-sivun avaaminen (valitsemalla Muokkaa-vaihtoehto), jossa voit muokata tietueen kaikkia kenttiä.
- uuden tietueen luominen kopioimalla olemassa oleva tietue. Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä kenttien arvot kopioituvat automaattisesti uuteen tietueeseen.
- Poista tietue.

Luettelosivujen sarakeotsikot saattavat pysyä aina näkyvissä, kun tietuesivua vieritetään alaspäin, yrityksen ja käyttäjäprofiilin asetusten mukaan. Tämä toiminto voidaan ottaa käyttöön tai poistaa käytöstä yritystasolla, mutta voit ohittaa yritystasolla määritetyn luettelon sarakeotsikon jäädytysasetuksen henkilökohtaisessa profiilissasi. Lisätietoja luettelon sarakeotsikon jäädytysasetuksen muuttamisesta henkilökohtaisessa profiilissa on kohdassa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "Omien tietojen päivitys" sivulla 878).

HUOMAUTUS: jos kentässä on työkaluvihjeen teksti, kentän tekstin otsikko on alleviivattu pisteviivalla luettelosivujen sarakkeen otsikoissa.

Luetteloiden hallinta -sivut

Luetteloiden hallinta -sivut sisältävät suodatettuja vakioluetteloita ja käyttäjän omaa käyttöönsä varten luomia luetteloita sekä esimiehen alaisiaan varten luomia luetteloita. Luetteloiden hallinta -sivuilla voit:

- poistaa luettelon
- tarkastella kaikki suodatetut luettelot sisältävää luettelo
- muokata esimiehen luomia luetteloita tai aloittaa uuden suodatetun luettelon luonnin
- valita luetteloita lisättäväksi toimintopalkin Suosikkiluettelo-osaan.

Tietosivut

Tietosivu sisältää yhden tietueen tiedot. Sivun yläosa sisältää tietueen kentät. Jos inline-muokkaus on käytössä, nämä kentät voi päivittää inline-kehyksessä. Käyttäjäroolisi asetusten perusteella voit ehkä mukauttaa kenttien asettelua tietueiden tietosivuilla. Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

Kentän otsikot ja työkaluvihjeen teksti

Sen mukaan, kuinka järjestelmänvalvoja määrittää kentät, tietueen tietosivulla näkyvä kenttä voidaan merkitä kentän tarkoituksen osoittavalla tekstillä tai kuvakkeella. Esimerkiksi matkapuhelinnumeron sisältävä kenttä voidaan merkitä joko tekstillä *Matkapuhelinnumero* tai matkapuhelinta esittävällä kuvakkeella. Kenttä voidaan määrittää yrityksessä myös siten, että kentälle ei näytetä otsikkoa.

Järjestelmänvalvoja voi vaihtoehtoisesti lisätä kenttien työkaluvihjeen tekstin. Jos kenttä sisältää työkaluvihjeen tekstin, kentän tekstin otsikko on alleviivattu pisterivillä tietueen tieto- ja muokkaussivuilla sekä sarakkeen otsikoissa luettelosivujen ja liittyvien tietojen osien tietueen tietosivuilla, kuten seuraavassa esimerkissä:

Account Name

Sen mukaan, miten kenttä on otsikoitu ja sisältääkö kenttä työkaluvihjeen tekstin, työkaluvihjeen teksti näytetään seuraavasti:

- **Kentän tekstin otsikot.** Jos kenttä sisältää työkaluvihjeen tekstin, se näytetään, kun osoitin on kentän tekstin otsikon kohdalla.
- **Kentän kuvakkeen otsikot.** Jos kenttä ei sisällä työkaluvihjeen tekstiä, näytetään kentän nimi, kun osoitin on kuvakkeen kohdalla. Jos kenttä sisältää työkaluvihjeen tekstin, se näytetään, kun osoitin on kuvakkeen kohdalla.
- **Kentät, joilla ei ole otsikkoa.** Työkaluvihjeen tekstiä ei näytetä.

Tietosivujen kuvat

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tiettyjä tietuetyyppejä varten, että kuva voidaan näyttää tietueiden tietosivuilla. Jos järjestelmänvalvoja määrittää, että kuva voidaan näyttää tietueen tietosivulla, tietosivun vasemmassa yläkulmassa näkyy kuvan paikkamerkki ja voit ladata kuvan, jonka haluat näyttää. Kuvan paikkaa sivulla ei voi muuttaa. Lisätietoja on kohdassa [Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla](#) (sivulla 67).

Liittyvien tietojen osat

Tietueen tietosivun alaosassa voi käyttää aiheeseen liittyviä tieto-osioita, joissa on päätietueeseen linkitettyjä tietueluetteloja. Liittyvien tietojen osiot näkyvät joko luetteloina tai välilehtinä määritettyjen asetusten mukaan. Perussovelluksessa Tiedot-sivun kukin linkitettyjen tietueiden liittyvien tietojen luettelo sisältää enintään viisi kunkin tietuetyypin tietuetta. Linkitettyjen tietueiden luetteloissa voi tehdä joitakin tai kaikki seuraavista toimista tietuetyypin ja tietuetyypille määritettyjen käyttöoikeuksien mukaan:

- avata tietyn tietuetyypin liittyvien tietueiden täyden luettelon
- linkittää muita tietueita päätietueeseen

- luoda uusia tietueita, jotka linkitetään päätietueeseen
- tarkastella aikaisemmin linkitettyjä tietueita
- muokata päätietueeseen linkitettyjen tietueiden joitakin kenttiä, jos muokkaus suoraan on käytössä.
- Muuta sarakkeiden järjestystä luettelossa vetämällä ja pudottamalla sarakeotsikot uusiin paikkoihin.

Jos käyttäjäroolilla on liittyvien tietojen näyttömuodon mukautuksen käyttöoikeudet, liittyvien tietojen osiot voidaan valita näkymään luetteloina tai välilehtinä määrittämällä liittyvien tietojen muoto henkilökohtaisessa profiilissa. Jos henkilökohtaisen profiilisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään oman käyttäjäroolisi asetusta, ja jos käyttäjäroolisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään yrityksen asetusta.

Jos liittyvien tietojen osiot näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa, luettelon lisätoimintoja, kuten lajittelua, suodatusta ja hakua, voidaan käyttää myös liittyvien tietojen osioissa. Lisäksi pääkäyttäjä voi halutessaan määrittää tietueluettelolle oletussuodattimen liittyvien tietojen osassa. Lisätietoja välilehtien laajennetusta näkymästä on kohdassa [Tietoja liittyvien tietojen välilehtien laajennetusta näkymästä](#) (sivulla 70).

Käyttäjäroolisi asetusten perusteella voit ehkä mukauttaa liittyvien tietojen osien asettelua tietueiden tietosivuilla. Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).

Järjestelmänvalvoja voi luoda usealle liittyvien tietojen osissa näkyvälle tietuetyypille asetteluja, jotka määrittävät, mitkä kentät näkyvät liittyvien tietueiden luettelossa. Joidenkin tietuetyyppien osalta järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitä kenttää käytetään liittyvien tietueiden luettelon lajitteluun, kun luettelo näytetään ensimmäisen kerran, ja lajitellaanko tietueet nousevassa vai laskevassa järjestyksessä.

Liittyvien tietojen välilehtien selaaminen

Jos käytät klassista teemaa ja jos liittyvien tietojen osat näkyvät välilehtinä, sivulla voi olla käytettävissä enemmän välilehtiä kuin selainikkunaan mahtuu. Tällöin voit selata välilehtiä napsauttamalla niiden oikealla ja vasemmalla puolella olevia nuolia. Välilehtien selaustapa määräytyy yrityksen profiilissa olevan Ota välilehdissä käyttöön klassisen teeman sivutus -valintaruudun mukaan seuraavasti:

- Jos Ota välilehdissä käyttöön klassisen teeman sivutus -valintaruutu ei ole valittuna, voit selata välilehtiä yksi kerrallaan oikean ja vasemman nuolen avulla.
- Jos Ota välilehdissä käyttöön klassisen teeman sivutus -valintaruutu on valittuna, voit näyttää seuraavan tai edellisen välilehtiryhmän napsauttamalla oikeaa ja vasenta nuolta. Jos käytettävissä on esimerkiksi 15 välilehteä, mutta vain kuusi välilehteä mahtuu sivulle, napsauttamalla oikealle osoittavaa nuolta voit tuoda näkyviin toisen kuuden välilehden joukon ja napsauttamalla nuolta uudelleen voit tuoda näkyviin loput välilehdet. Tällöin voit selata välilehtiä taaksepäin kuusi kerrallaan napsauttamalla vasenta nuolta.

Liittyvien tietojen osioiden tietueen osoittimet

Jos käyttäjäroolillesi on myönnetty Mukauta tietosivu - tietueiden osoitin -oikeus, voit määrittää liittyvien tietojen osioiden tietueen osoittimet tietueen tietosivuilla. Tietueen osoittimien avulla näet liittyvien tietojen osiota avaamatta, onko niissä tietueita. Järjestelmänvalvoja voi myös määrittää tietueiden osoittimet roolitasolla tietuetyyppien tietosivuilla. Jos et mukauta tietuetyypin tietueen osoittimen asetuksia, järjestelmä käyttää roolisi tietuetyypille määritettyjä asetuksia.

Tietoja tietueiden osoittimien toiminnasta on kohdassa [Tietoja liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimista](#) (katso "[Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista](#)" sivulla 68). Tietoja tietueen

osoittimen asetusten mukautuksesta on kohdassa [Liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimien hallinta](#) (katso "[Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta](#)" sivulla 907).

Liittyvien tietojen osioiden tarkastelu heijastusnäytön avulla

Heijastusnäyttöön sivun liittyvien tietojen osioiden linkkiluettelo. Heijastusnäyttö voi olla käytettävissä myös selainikkunan alareunassa. HUD-näyttö on käytettävissä, jos molemmat seuraavista ehdoista täyttyvät:

- HUD-näytön asetusten tuki -valintaruudun tulee olla valittuna teemassasi.
- HUD-näyttötoiminnon tulee olla käytössä. HUD-näyttötoiminnot voi ottaa käyttöön tai poistaa käytöstä omassa profiilissa määrittämällä HUD-näytön valinnat. Jos heijastusnäyttökenttä on tyhjä henkilökohtaisessa profiilissa, käytetään yrityksen asetusta.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan heijastusnäytön käyttö.

Liittyvien tietojen osioiden tarkastelu heijastusnäytön avulla

- Tee yksi tai useita seuraavista toimista:
 - Voit siirtyä liittyvien tietojen luetteluihin tai välillehtiin näyttöä vierittämättä napsauttamalla näytössä näkyviä linkkejä.
 - Pienennä heijastusnäyttö valitsemalla näytöstä miinusmerkki (-).
 - Laajenna heijastusnäyttö takaisin valitsemalla plusmerkki (+).

Pienennys- tai laajennusasetusta ylläpidetään kaikissa tietuetyypeissä, kunnes vaihdat sen, vaikka kirjautuisit ulos ja uudelleen sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.

HUOMAUTUS: Lisätietoja liittyvien tietojen muotoasetuksen ja heijastusnäyttöasetuksen muuttamisesta henkilökohtaisessa profiilissa on kohdassa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "[Omien tietojen päivitys](#)" sivulla 878).

Tehtävät, joita voidaan tehdä tietosivuilla

Tietosivuilla voit tehdä seuraavaa:

- luoda uuden tietueen kopioimalla olemassa olevan tietueen (useimmat tietuetyypit). Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä kenttien arvot kopioituvat automaattisesti uuteen tietueeseen.
- laajentaa ja pienentää tietosivujen lohkoja vaatimusten mukaan. Nämä asetukset säilyvät, kunnes vaihdat ne uudelleen, vaikka kirjautuisit ulos ja uudelleen sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.
- Lisää tietue toimintopalkin Suosikkietueet-osaan napsauttamalla kuvaketta tietosivuilla.
- Lisää huomautuksia tai tarkastele muiden käyttäjien huomautuksia napsauttamalla Huomautus-kuvaketta
- Lähetä huomautus toiselle käyttäjälle asettamalla osoitin käyttäjän nimen päälle. Katso lisätietoja kohdasta [Huomautusten lähetys muille käyttäjille](#) (katso "[Viestien lähetys toisille käyttäjille](#)" sivulla 161).

Tietosivut voivat myös sisältää yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämiä mukautettuja Web-sovelma-komponentteja. Niiden avulla sivulle lisätään Web-tuote-esimerkkejä, RSS-syötteitä ja muuta Web-sisältöä. Lisätietoja on kohdassa Tietoja mukautetuista Web-sovelmista.

Uusien tietueiden sivut

Voit luoda tietueita sovelluksen Oracle CRM On Demand eri alueissa. Kun syötät tietoja uutta tietuetta varten, sivulla näkyvä kentän asettelu määräytyy sen mukaan, kuinka käyttäjäroolisi on määritetty. Tietoja uusien tietueiden sivujen kentän asettelusta on kohdassa [Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista](#) (sivulla 53).

Muokkaussivut

Muokkaussivut sisältävät yhden tietueen kentät muokattavassa muodossa. Näitä sivuja käyttämällä voit päivittää tietueen tietoja. Muokkaussivulla on samat tietuekentät kuin tietosivujen yläosassa. Jos kentässä on työkäluvihjeen teksti, kentän tekstin otsikko on alleviivattu pisteiviivalla tietueen muokkaussivuilla.

Sekä muokkaus- että tietosivuilla voi olla mukautettuja Web-linkki-kenttiä. Järjestelmänvalvoja voi määrittää, näkyykö tietty Web-linkki muokkaussivulla, tietosivulla vai niillä molemmilla kohdassa Web-linkkien määrittäminen kuvatus mukaisesti.

Asettelusivut

Järjestelmänvalvojat ja muut käyttäjät, joilla on tarvittavat käyttöoikeudet, voivat määrittää ja mukauttaa monien sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen asettelua sekä määrittää muun muassa välilehtien ja toimintopalkin asetteluun. Tällaisten asettelujen määrittämiseen tarkoitetuilla Asettelu-sivuilla määritetään yleensä haluttu kokoonpano valitsemalla kohteita luettelosta ja siirtämällä niitä toiseen luetteloon.

Voit siirtää arvoja luettelosta toiseen Asettelu-sivuilla käyttämällä vasenta ja oikeaa nuolta. Online-ohjeissa kuvataan yleensä tämä arvojen siirtomenetelmä. Monilla Asettelu-sivuilla voit kuitenkin siirtää arvon luettelosta toiseen myös kaksoisnapsauttamalla arvoa. Kun kaksoisnapsautat arvoa, se siirtyy luetteloon, joka on heti sen luettelon oikealla puolella, jossa arvo näkyi aikaisemmin. Jos kaksoisnapsautat kauimpana oikealla olevan luettelon arvoa, se siirtyy luetteloon, joka on heti sen luettelon vasemmalla puolella, jossa arvo näkyi aikaisemmin.

HUOMAUTUS: Kun Asettelu-sivun luettelot esitetään ruudukkomuodossa, kuten tietueen tietosivujen kenttien asetteluun mukautukseen tarkoitetuilla Asettelu-sivuilla, arvoa ei voi siirtää luettelosta toiseen kaksoisnapsauttamalla arvoa. Kosketusnäytöllä varustetuissa laitteissa ei myöskään voi siirtää arvoa luettelosta toiseen napauttamalla arvoa.

Yleensä Asettelu-sivuilla on myös ylä- ja alanuolet, joiden avulla kohteiden järjestystä luettelossa voidaan muuttaa.

HUOMAUTUS: Arvoja voi siirtää luettelosta toiseen myös liittymän muilla alueilla. Luettelon määrittämissivun Näytä sarakkeet -osassa esimerkiksi voi siirtää kenttiä Käytettävissä olevat kentät -luettelosta Valitut kentät -luetteloon kaksoisnapsauttamalla kenttien nimiä. Lisäksi ikkunassa, jossa valitaan arvoja monivalintaluettelon kenttää varten, voidaan siirtää halutut arvot Valitut-luetteloon kaksoisnapsauttamalla arvoja.

Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta

Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää toimintopalkin asetteluun jokaiselle käyttäjäroolille ja voi myös poistaa toimintopalkin käytöstä tietyissä käyttäjärooleissa. Jos toimintopalkki on käytettävissä käyttäjäroolissasi, se tulee näkyviin aina, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand. Voit piilottaa tai tuoda toimintopalkin näkyviin tarpeen mukaan käyttäessäsi sovellusta Oracle CRM On Demand. Napsauta toimintopalkin kuvaketta (kolme vaakasuoraa viivaa).

Jos käytät teeman klassista tyyliä, toimintopalkin kuvake näkyy heti sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun välilehtien vasemmalla puolella. Jos käytät teeman modernia tyyliä, toimintopalkin kuvake näkyy sovelluksen Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yleisessä otsikossa.

Huomaa: jos toimintopalkki ei ole käytettävissä käyttäjäroolissa, sitä ei saa näkyviin.

Omalle kotisivulle

Omalla kotisivulla voit katsella työpäivän tietoja. Voit tehdä seuraavat toimet:

- tarkastella tapaamisaikatauluasi Päivän kalenteri -osassa.

HUOMAUTUS: Jos yritys- tai käyttäjätason aktiviteetin ilmoituskentän asetukset mahdollistavat ponnahdusmuistutusten vastaanottamisen, aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkuna näyttää muistutukset kaikille omille eräänntyville aktiviteeteillesi tai niille aktiviteeteille, joiden käyttäjäluettelossa olet, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand. Jos ilmoitusikkunoita tulee näkyviin sisäänkirjautumisen aikana, sulje ne, jotta voit käyttää aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunaa. Katso lisätietoja aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunasta kohdasta [Tietoja aktiviteetin muistutuksista](#) (sivulla 209).
- tarkastella aikasidonnaisia hälytyksiä, joiden Hälytyksen-osassa on eräpäivätietoja esimerkiksi ennusteiden lähettämisestä. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää hälytykset. Järjestelmänvalvoja saattaa myös määrittää jotkin ilmoitussanomien siten, että ne näkyvät erillisissä ikkunoissa, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand. Jos näyttöön tulee ilmoitusikkuna, kun kirjaudut sisään, voit tehdä seuraavat toimet luettuasi sanoman:
 - Jos et halua tämän ilmoituksen tulevan näkyviin uudelleen erillisessä ikkunassa, kun kirjaudut sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand, valitse valintaruutu "Olen lukenut tämän, älä näytä uudelleen". Kun olet sulkenut ilmoitusikkunan, ilmoitus ei enää tule näkyviin erillisessä ilmoitusikkunassa, mutta ilmoitus on edelleen käytettävissä Oman kotisivun Ilmoitukset-osassa ilmoituksen vanhenemiseen asti.
 - Sulje ilmoitusikkuna valitsemalla OK.
- selata Avoimet tehtävät -osan avoimien tehtävien luetteloa eräpäivän ja prioriteetin mukaan lajiteltuna (ylänuoli: 1 - korkea, ei nuolta: 2 - keskitasoinen, alänuoli: 3 - matala).

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterin Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alänuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.
- Lähiaikoina luotujen tai lähiaikoina muokattujen tietueiden katselu

Vakiosovelluksessa Lähiaikoina luodut myyntivihjeet -osassa näkyvät viimeksi luodut myyntivihjeet. Sinä tai yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa omaa kotisivua siten, että sillä näkyvät myös muut tietueet.

■ Näytä suosikkiyhteyshenkilöiden luettelo.

Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa näkyy enintään kymmenen suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilön nimet. Yhteyshenkilöiden järjestys Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa määräytyy sen päivämäärän mukaan, jolloin lisäsit yhteyshenkilöt suosikkietueisiin. Järjestys ei määräydy yhteyshenkilötietueiden luontipäivämäärän mukaan. Yhteyshenkilöt luetellaan laskevassa järjestyksessä päivämäärän mukaan. Viimeksi suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilö näkyy luettelossa ensimmäisenä. Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa voit avata suosikkiyhteyshenkilöiden täydellisen luettelon napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä. Lisätietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta on kohdassa [Tietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta](#) (sivulla 324).

■ tarkastella keskeistä analyysia.

Omalla kotisivulla voi näkyä raporttiosia sen mukaan, kuinka yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt oman kotisivun. Vakiosovelluksessa omalla kotisivulla näkyy kuluvan vuosineljänneksen myyntimahdollisuuksien laatuanalyysi (Kuluvan vuosineljänneksen potentiaalin laatu).

■ tarkastella Web-tuote-esimerkkejä, RSS-syöttötietoja ja muuta Web-sisältöä.

Voit tarkastella upotettua Web-sisältöä omalla kotisivulla yrityksesi järjestelmänvalvojan tekemien määritysten mukaan ja sivun asettelun mukaan. Web-sisältöön voi kuulua Web-tuote-esimerkkejä, esimerkiksi Googlen karttoja tai yritysvideoita ja RSS-syöttötietoja. Lisätietoja ulkoisen Web-sisällön määrittämisestä on kohdassa Tietoja mukautetuista Web-appleteista.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa oman kotisivun asettelun. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Seuraavassa taulukossa on ohjeita oman kotisivun tavanomaisten tehtävien suorittamiseen.

Tehdäksesi tämän	toimi näiden ohjeiden mukaan
Ilmoitukset	
Katso ilmoitusluettelo	Napsauta Ilmoitukset-osan Näytä koko luettelo -linkkiä. Näyttöön avautuu Ilmoitukset-sivu.
Ilmoituksen katselu	Napsauta Ilmoitukset-osassa ilmoituksen linkkiä. Näyttöön avautuu Ilmoitukset-sivu, joka sisältää lisätietoja ilmoituksesta.
Tapaamiset	
Tapaamisen luonti	Valitse päivän kalenterin osassa Uusi. Syötä pakolliset tiedot Tapaamisen muokkaus -sivulle ja tallenna tietue.
Tapaamisen tietueen katselu	Napsauta Päivän kalenteri -osassa katseltavan tapaamisen Aihe-linkkiä. Näyttöön avautuu Tapaamisen tiedot -sivu.
Kuluvan kuukauden tapaamisten katselu	Napsauta päivän kalenterin otsikkopalkin 31-kuvaketta. Näyttöön avautuu kalenteri, joka sisältää kuukauden aikataulun.
Kuluvan viikon tapaamisten katselu	Napsauta päivän kalenterin otsikkopalkin 7-kuvaketta. Näyttöön avautuu kalenteri, joka sisältää viikon aikataulun.
Kuluvan päivän tapaamisten katselu	Napsauta Päivän kalenteri -osassa Näytä kalenteri -linkkiä tai 1-kuvaketta. Näyttöön avautuu kalenteri, joka sisältää päivän tapaamiset.

Tehdäksesi tämän	toimi näiden ohjeiden mukaan
Asettelu	
Oman kotisivun asetteluun muuttaminen	Voit muuttaa oman kotisivun kahdessa osassa näkyviä tietoja valitsemalla Muokkaa asettelua. Voit lisätä, poistaa ja järjestellä sivun osia napsauttamalla nuolia.
Tietueet	
Huomautus: Vakiosovelluksessa Lähiaikoina luodut myyntivihjeet -osassa näkyvät viimeksi luodut myyntivihjeet. Sinä tai yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa omaa kotisivua siten, että sillä näkyvät myös muut tietuetyypit, kuten Lähiaikoina muutetut asiakkaat.	
Tietueen luonti	Valitse tietueiden osan otsikkopalkin Uusi-painike. Syötä muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Tietueen katselu	Napsauta tarkistettavan tietueen linkkiä tietueiden osassa. Näyttöön avautuu tietueen tietosivu.
Tietueluettelon tarkistus	Valitse tietueiden osassa Näytä koko luettelo. Näyttöön avautuu Tietueluettelo-sivu.
Raportit	
Diagrammin jako toisen luokituksen mukaan	Näytettävän analyysin mukaan voit ehkä napsauttaa avattavaa luetteloa ja vaihtaa valintaa. Diagrammissa ja taulukossa näkyvät samat tiedot luokitettuina valintasi mukaan. Vakiosovelluksessa voit tehdä tämän Kuluvan vuosineljänneksen potentiaalilaatu -osassa.
Diagrammin tai taulukon segmentin muodostavien tietueiden katselu	Näytettävän analyysin mukaan voit ehkä siirtyä segmenttiin tai linkkiin ja tarkastella luokkaan kuuluvia tietueita. Vakiosovelluksessa voit tehdä tämän Kuluvan vuosineljänneksen potentiaalilaatu -osassa.
Tehtävät	
Tehtävän luonti	Valitse Avoimet tehtävät -osassa Uusi. Syötä pakolliset tiedot Tehtävän muokkaus -sivulle ja tallenna tietue.
Tehtävän tietueen katselu	Napsauta Avoimet tehtävät -osassa katseltavan tehtävän Aihe-linkkiä. Näyttöön avautuu Tehtävän tiedot -sivu.

Ilmoitusten katselu

Yrityksen ilmoitukset näkyvät omalla kotisivullani. Hälytysten avulla yrityksen järjestelmänvalvojat jakavat tietoa koko yritykselle esimerkiksi kokousilmoituksista ja ohjeiston muutoksista. Järjestelmänvalvojasi voi halutessaan määrittää yrityksen ilmoituksen niin, että se näytetään vain tietyn roolin käyttäjille. Tavallisesti käyttäjät voivat tarkastella ainoastaan ilmoituksia, jotka näytetään kaikille käyttäjille, sekä ilmoituksia, jotka on määritetty näytettäväksi heidän omalle roolilleen. Jos roolisi kuitenkin sisältää yrityksen hallinnan käyttöoikeuden, sinulle voidaan lähettää kaikki ilmoitukset, mukaan lukien ilmoitukset, jotka on rajoitettu tietyille rooleille.

Jos olet myyntiedustaja, jonka tiedot sisältyvät yrityksen myyntiennusteeseen, saat hälytyksen myös silloin, kun ennuste on luotu.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja saattaa myös määrittää jotkin ilmoitussanomien siten, että ne näkyvät erillisissä ikkunoissa, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand. Lisätietoja ilmoitusikkunoista on kohdassa [Oma kotisivu](#) (katso "[Omalle kotisivulle](#)" sivulla 43).

Hälytysten katselu

- 1 Napsauta Koti-välilehteä.
- 2 Hälytysten osassa voit tehdä seuraavaa:
 - Voit avata omalla kotisivulla näkyvän hälytyksen katselua varten napsauttamalla hälytyksen linkkiä. Näyttöön avautuu hälytysten sivu, joka sisältää hälytystä koskevia lisätietoja.
 - Napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä. Näyttöön avautuu hälytysten (luettelon) sivu, jossa voit valita hälytyksen. Voit myös valita avattavan luettelon vaihtoehdon ja näin rajoittaa näytettävien hälytystietueiden tyyppiä tai luoda oman hälytysten suodatetun luettelon.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- Ilmoituskentät
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

Viestikeskuksen käyttö

Toimintorivin viestikeskuksen avulla voit hallita kaikkia itselle kirjoittamiasi, muilta vastaanottamiasi tai tietueita koskevia huomautuksia samassa paikassa. Viestikeskus auttaa näin tehostamaan sovelluksen Oracle CRM On Demand avulla tehtävää yhteistyötä ja siihen liittyvää viestintää.

Viestikeskuksessa voi olla seuraavanlaisia viestejä:

- **Itse itsellesi kirjoittamat huomautukset** Voit luoda itsellesi huomautuksia viestikeskuksessa. Tästä on hyötyä, kun haluat kirjata muistiin toimia, joita haluat seurata tai joihin haluat viitata myöhemmin. Tällaiset yksityiset huomautukset on merkitty avainkuvakkeella.

46 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- **Tilaamiisi tietueisiin liittyvät huomautukset** Jos tietuetyyppi tukee huomautuksia, voit seurata tiettyä tietuetta koskevaa keskustelua siirtymällä Lisätiedot-sivulle ja tilaamalla kaikki tietueeseen liitetyt uudet huomautukset. Saat kopion kaikista viestikeskuksessa olevista huomautuksista ja voit vastata tietueeseen viestikeskuksesta. Järjestelmä lähettää kopiot vain tietueeseen lisätyistä uusista huomautuksista, viestiä ei lähetetä muista tietueeseen tehdyistä muutoksista.
- **muiden käyttäjien sinulle lähettämiä huomautuksia** Toinen käyttäjä voi napsauttaa nimesi vieressä olevaa kuvaketta sovelluksen sivulla ja lähettää sinulle viestin. Tällaiset viestit on merkitty kuvakkeella, jossa näkyy kaksi ihmistä.

Viestikeskuksessa näkyy huomautuskuvake (nuppineula) ja uusien viestien määrä sen vieressä.

Kun napsautat viestikeskuksen neulakuvaketta, näkyviin tulee luettelo huomautuksista. Kunkin huomautuksen osalta näkyy kirjoittajan nimi sekä aihe tai huomautustekstin alku, jos aihetta ei ole kirjoitettu. Näkyvissä on myös huomautuksen päivämäärä, paitsi jos huomautus on kuluvalta päivältä, jolloin näkyy kellonaika.

Huomautusluettelossa voi suorittaa seuraavanlaisia toimintoja:

Toimi	Ohjeet
Huomautuksen tarkastelu	Vieritä näyttöä haluamasi huomautuksen kohdalle. Jos huomautus on linkitetty tietueeseen, jonka tiedot olet tilannut, voit siirtyä tietueeseen huomautuksessa näkyvästä linkistä.
Uuden huomautuksen luonti	Napsauta Uusi tietue -kuvaketta. Kirjoita ensimmäiselle riville aihe, jos se on tarpeen, ja napsauta Tallenna. Aiheen kirjoittaminen ei ole pakollista. Jos et kirjoita aihetta, huomautuksen tekstistä kopioituu muutama ensimmäinen merkki aiheriville.
Huomautukseen vastaaminen	Vieritä näyttöä haluamasi huomautuksen kohdalle, napsauta Vastaa ja kirjoita teksti. Jos valitset Tallenna, vastauksesi lähetetään vastaamasi viestin lähettäjän viestikeskukseen. Jos valitset Liitä, huomautuksesi liitetään kyseiselle Lisätiedot-sivulle ja lähetetään kaikille tietueen tilanneille käyttäjille.
Huomautuksen poistaminen	Vieritä näyttöä haluamasi huomautuksen kohdalle ja napsauta Poista. Tällä toiminnolla voit poistaa huomautuksen kopion omasta viestikeskuksestasi, mutta se ei poista varsinaista huomautusta tietueen Lisätiedot-sivulta.
Huomautuksen lähettäjän lisätietojen tarkastelu	Vieritä näyttöä haluamasi huomautuksen kohdalle ja napsauta käyttäjän nimeä. Näyttöön avautuu Käyttäjän lisätiedot -sivu.

Voit upottaa viestikeskuksen web-lisäosana muihin sovelluksiin. Lisätietoja aiheesta on kohdassa [Viestikeskuslisäosan upottaminen](#) (katso "[Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus](#)" sivulla 918).

Kun viestikeskus on käytössä web-lisäosana, voit päivittää viestikeskukseen ja hakea uudet viestit Oracle CRM On Demand -ohjelmasta painamalla Päivitä.

RSS-syöteappleteilla työskentely

Voi käyttää ohjelmassa Oracle CRM On Demand RSS-syöteapletteja sinua kiinnostavan usein päivitetävän sisällön tilaukseen, kuten blogimerkinnät, uutisotsikot ja podcastit. Tämä sisältö voi esimerkiksi täydentää omia CRM-tietoja tilaamiltasi uutisten tarjoajilta saaduilla tiedoilla. Kotisivulla voidaan näyttää yleisiä markkinauutisia. Saatat saada uutisia ja tietoja, jotka ovat tyypillisiä asiakkaasi työnantajille Yhteyshenkilöiden tiedot -sivulla.

Oracle CRM On Demand on sovellukseen integroitu syötelukija, joka kokoaa sisältöä, joten sovelluksesta ei tarvitse poistua koskaan. Esimerkiksi markkinointiuutisia ei tarvitse käydä lukemassa muilla Web-sivuilla, vaan tiedot hankitaan ohjelmassa Oracle CRM On Demand. Sisällön koonnin lisäksi syötelukija voi hyväksyä käyttäjä- ja tietuekenttäparametreja.

RSS-syöteappletit ovat yrityksen järjestelmänvalvojan luoma mukautettu Web-applettilaji, jossa RSS-syötteen URL on määritetty. RSS-syöteappletit voivat siksi ilmetä seuraavissa paikoissa:

- Oma kotisivu
- Tietuetyypin kotisivut
- Tietuetyypin tietosivut
- Toimintopalkki

Lisätietoa mukautetuista Web-appleteista on kohdassa Tietoja mukautetuista Web-appleteista

Kotisivun asetteluun, tietosivun asetteluun tai valikkorivin asetteluun on lisättävä appletti, jos sitä ei valmiiksi näy sivulla tai valikkorivillä.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määritellä RSS-syöteapletin määritettäväksi. Jos näin on, appletissa näytetään Määritä-linkki ja voit vaihtaa appletin nimeä ja applettiin liittyvää URL-osoitetta eri RSS-syötteen näyttämiseksi. Jos RSS-syöteappletti ei ole määritettävissä, Määritä-linkkiä ei näytetä.

Huomaa: yrityksen järjestelmänvalvoja tehdä vain muutaman RSS-syöteapplet-sovelluksen määritettäväksi.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja poistaa RSS-syöteapletin, sovelluksesta poistetaan myös appletin mukautetut versiot. Jos käyttäjällä on esimerkiksi kotisivullaan CNN-uutissyötteen appletti ja toinen käyttäjä on määrittänyt kotisivulleen NBC-uutissyötteen appletin, kumpikin käyttäjä menettää pääsyn appletin syötteeseen, jos alkuperäinen RSS-syöteappletti poistetaan.

RSS-syöteapletin määrittäminen

- 1 Napsauta Määritä-linkkiä.
- 2 Kirjoita Nimi-kenttään appletille sopiva nimi.
- 3 Muokkaa URL-osoitetta URL-kentässä.
- 4 Valitse Tallenna.

Syöte päivitetään määritetyn URL-osoitteen tiedoilla. Lisätietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand URL-osoitteiden standardoinnista on kohdassa URL-osoitteiden standardointi.

Huomaa: valitse Käytä oletusarvoa, jos haluat palata yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämään URL-osoitteeseen.

Tietueiden käsittely

Tässä aiheessa kuvataan seuraavat yleiset tietueiden käsittelytoimet:

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Tietueiden esikatselu](#) (sivulla 111)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Päätietueiden linkitettyjen tietueiden päivitys](#) (katso "[Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin](#)" sivulla 122)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130)
- [Luetteloiden tietueiden vienti](#) (katso "[Tietueiden vienti luettelona](#)" sivulla 145)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Tietueen ensisijaisen mukautetun kirjan muuttaminen](#) (sivulla 150)
- [Tietueryhmien päivitys](#) (sivulla 151)
- [Tietueiden yhdistäminen](#) (sivulla 153)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Sivulla näkyvät tulostustiedot](#) (sivulla 185)

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tuonti- ja vientityökalut](#)
- [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä

Mahdollisuutesi käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand tietoja määräytyvät tiettyjen käyttöoikeuskomponenttien mukaan, jotka liittyvät käyttäjärooliisi sovelluksessa Oracle CRM On Demand, seuraavasti:

- **Oikeudet.** Voit käyttää tiettyjä liiketoimintatietoja tai järjestelmänvalvojan tietoja, jos käyttöoikeutesi sallivat näiden tietojen käytön. Jos käyttäjäroolilla on esimerkiksi Tietosääntöjen hallinta -työnkulkusääntöjen hallinta -käyttöoikeudet, voit käyttää kaikkia työnkulkujen määritystietoja.
 - **Tietuetyyppioikeudet ja käyttöoikeusprofiilit.** Jotta voisit käyttää tietyn tietuetyypin tietueita, käyttäjäroolissa ja käyttöoikeusprofiilissa on oltava oikeat asetukset seuraavasti:
 - Ylimmän tason tietuetyypejä varten tietuetyypin käyttöoikeus on oltava myönnettynä käyttäjäroolille. Esimerkiksi minkä tahansa asiakastietueen käyttö edellyttää, että käyttäjäroolille on määritetty asiakastietuetyypin käyttöoikeudet.
 - Käyttöoikeusprofiilin on sallittava tietuetyypin käyttö. Käyttöoikeusprofiilit säätelevät myös, mitä toimintoja voit suorittaa tiedoille, joita käytät. Esimerkiksi omistajan käyttöoikeusprofiili voisi antaa sinulle oikeudet muokata omistamiasi asiakastietueita ja oletuskäyttöoikeusprofiili voisi antaa sinulle vain luku -oikeudet asiakastietueisiin, joita tarkastelet jaetun käytön kautta mutta joita et omista.
- HUOMAUTUS:** Käyttöoikeusprofiileja käytetään myös erilaisissa tietueiden jakomekanismeissa, joista kerrotaan seuraavassa osiossa.

Tietueiden jakomekanismit

Käyttäjät voivat jakaa tietueita seuraavien tietueiden jakomekanismien kautta:

- **Yrityksen raportointihierarkia.** Esimies voi esimerkiksi nähdä alaisensa tietueet.
- **Käyttäjän delegointi.** Käyttäjä voi esimerkiksi delegoida käyttöoikeuden toiselle käyttäjälle, joka ei välttämättä kuulu samaan raportointihierarkiaan.
- **Mukautetun kirjan jäsenyys.** Erilaisten käyttäjien ryhmälle voidaan esimerkiksi myöntää käyttöoikeudet tietuejoukkoon, joka liittyy mukautettuun kirjaan nimeltä *Parhaimmat kaupat*.
- **Tiimin jäsenyys.** Asiakastietueen omistaja voi esimerkiksi jakaa asiakkaan valitsemansa käyttäjäjoukon kanssa.
- **Ryhmän jäsenyys.** *Ryhmä* on ennalta määritetty käyttäjätiimi. Jos esimerkiksi ryhmään kuuluvasta käyttäjästä tulee yhteyshenkilötietueen omistaja, myös kaikki muut saman ryhmän jäsenet lisätään yhteyshenkilöitiimiin. Lisätietoja ryhmistä on kohdassa Ryhmän hallinta.

HUOMAUTUS: Tietojen jakaminen mukautettujen kirjojen kautta on kaikkein tehokkain tapa jakaa tietoja suurissa yrityksissä, joissa käyttäjät käyttävät yli miljoonaa tietuetta.

Tietueen vastuuhenkilötilat

Useimpien mukautettuja kirjoja tukevien tietuetyyppien osalta yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tietuetyypille tietueen vastuuhenkilötilaksi käyttäjätilan, kirjatilan tai yhdistelmätilan. Yrityksen käytäntöjen ja tietuetyypeille määritettyjen vastuuhenkilötilojen mukaan tietueita voi omistaa suoraan tai niitä voi käyttää tietueiden jakomekanismien avulla, tai käytössä voi olla näiden menetelmien yhdistelmä. Tietueiden vastuuhenkilötilat ovat seuraavat:

- **Käyttäjätila.** Kun tietuetyyppi on määritetty käyttäjätilassa, kullekin kyseisen tietuetyypin tietueelle on määritettävä omistaja. Käyttäjä omistaa tietueen, kun käyttäjä liitetään tietueen Omistaja-kenttään. Jos tietueen tietosivulla on käytettävissä Kirja-kenttä, Kirja-kentässä näkyy omistajaan liittyvä käyttäjäkirja.
- **Kirjatila.** Kun tietuetyyppi määritetään kirjatilassa, kyseisen tietuetyypin tietueille ei määritetä omistajia. Sen sijaan kullakin tietueella on oltava siihen liittyvä ensisijainen mukautettu kirja. Ensisijaisen

mukautetun kirjan liittäminen tietueeseen ei tarkoita, että ensisijainen mukautettu kirja omistaa tietueen, sillä mukautettu kirja on tietueiden jakomekanismi. Ensisijaisen mukautetun kirjan liittäminen tietueeseen on vain osoitus siitä, että tietue kuuluu ensisijaisesti mukautettuun kirjaan eikä tietylle käyttäjälle. Kirjatila on käytännöllinen raporteissa, joissa halutaan ilmaista, että tietue kuuluu tiettyyn mukautettuun kirjaan, jotta sitä ei laskettaisi useita kertoja, jos tietue jaetaan myös muiden kirjojen kanssa.

- **Yhdistelmätila.** Kun tietuetyyppi määritetään yhdistelmätilassa, kyseisen tietuetyypin tietue voidaan määrittää millä tahansa seuraavalla tavalla:
 - Tietue voidaan määrittää ilman omistajaa ja ilman liittyvää ensisijaista mukautettua kirjaa.
 - Tietueelle voidaan määrittää omistaja.
 - Tietueeseen voidaan liittää ensisijainen mukautettu kirja.

Tietuetyypit, jotka eivät tue mukautettuja kirjoja mutta vaativat omistajan, tukevat vain käyttäjätilaa tietueen vastuuhenkilötilana.

Missään tietueen vastuuhenkilötilassa tietueella ei voi olla sekä määritettyä omistajaa että tietueeseen liittyvää ensisijaista mukautettua kirjaa. Missä tahansa tietueen vastuuhenkilötilassa tietueeseen voidaan kuitenkin määrittää muita mukautettuja kirjoja, jos tietuetyyppi tukee mukautettuja kirjoja.

Jos tietueen tietosivulla on käytettävissä Kirja-kenttä, kentässä voi näkyä tietueen käyttäjäkirjan tai ensisijaisen mukautetun kirjan nimi tai kenttä voi olla tyhjä, seuraavasti:

- Jos tietueen omistaa käyttäjä, Kirja-kentässä näkyy tietueen omistajan käyttäjäkirjan nimi.
- Jos tietuetta ei omista kukaan käyttäjä, Kirja-kentässä voi näkyä tietueen ensisijainen mukautettu kirja tai kenttä voi olla tyhjä.

Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää tietueen vastuuhenkilötilan tekemällä tietyt tietuetyypin kentät pakollisiksi. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muuttaa tietuetyypin tietueen vastuuhenkilötilaa. Lisätietoja tietueen vastuuhenkilötilojen määrittämisestä on kohdassa Tietueen vastuuhenkilötilojen määrittäminen.

Omistaja- ja Kirja-kenttien oletusarvot

Kun avaat uuden tietueen sivun, Omistaja- ja Kirja-kenttien arvot ovat seuraavat:

- Jos tietuetyyppi on määritetty käyttäjän tilassa, Omistaja-kenttään lisätään automaattisesti aliaksesi. Jos Kirja-kenttä on olemassa, se täytetään automaattisesti käyttäjäkirjan nimellä.
- Jos tietuetyyppi on määritetty yhdistetyssä tilassa, Omistaja- ja Kirja-kentät eivät täydenny automaattisesti.

HUOMAUTUS: Kalenterin kautta luodut tapaamiset ovat poikkeus tietueen omistuksen tilojen normaaliin toimintaan. Kun luot tapaamisen kalenterin kautta, Omistaja-kenttään lisätään nimesi riippumatta siitä, mikä on tietueen omistajan tila.

- Jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa, tapahtuu seuraavaa:
 - Uuden tietueen Omistaja-kenttää ei ole täytetty.
 - Kirja-kentän oletusarvo määräytyy sen mukaan, mikä on oletuskirja, joka määritetään käyttäjän tietueessa olevalle tietuetyypille seuraavalla tavalla:
 - Jos tietuetyypin oletuskirjaksi on määritetty mukautettu kirja, uuden tietueen Kirja-kenttään täytetään automaattisesti määritetyn oletuskirjan nimi.

- Jos tietuetyypille ei ole määritetty oletuskirjaa tai jos tietuetyypin oletuskirjaksi on määritetty käyttäjän kirja tai Kaikki kirjat, uuden tietueen Kirja-kenttää ei täytetä. Lisätietoja kohteesta Kaikki kirjat on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

HUOMAUTUS: Joko Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä voi olla pakollinen kenttä sivuasettelussa, vaikka tietuetyyppi on määritetty yhdistelmätilassa. Jos Omistaja-kenttä on pakollinen, se on oletusarvoisesti tyhjä, kun avaat uuden tietueen sivun. Sinun on kuitenkin valittava omistaja tietueelle, ennen kuin tallennat tietueen. Kun valitset omistajan tietueelle, Kirja-kentässä näkyy omistajan käyttäjäkirjan nimi. Jos Kirja-kenttä on pakollinen sivuasettelussa, sinun on valittava ensisijainen mukautettu kirja, ennen kuin tallennat tietueen.

Mitä tapahtuu, kun tietuetyypin tietueen vastuuhenkilötila muuttuu?

Kun tietuetyypin tietueen vastuuhenkilötila muuttuu tilasta toiseksi, tapahtuu seuraavaa:

- Kun luot uuden tietueen, joka edustaa kyseistä tietuetyyppiä, voit joutua valitsemaan tietueelle omistajan tai liittämään uuteen tietueeseen ensisijaisen kirjan sen mukaan, mikä tietueen uusi vastuuhenkilötila on.
- Jos päivität tietuetta ensimmäisenä käyttäjänä vastuuhenkilötilan muuttumisen jälkeen, voit joutua ennen muutosten tallentamista valitsemaan tietueelle omistajan tai ensisijaisen kirjan uuden vastuuhenkilötilan mukaan. Seuraavassa taulukossa kuvataan vaaditut toimet kussakin tapauksessa.

Vanha tila	Uusi tila	Toiminto
Käyttäjätila	Kirjatila	Sinun on valittava ensisijainen mukautettu kirja Kirja-kenttään.
Käyttäjätila	Yhdistelmätila	Voit valita omistajan Omistaja-kenttään tai ensisijaisen mukautetun kirjan Kirja-kenttään, mutta et voi valita molempia.
Kirjatila	Käyttäjätila	Sinun on valittava käyttäjä Omistaja-kenttään.
Kirjatila	Yhdistelmätila	Voit valita omistajan Omistaja-kenttään tai ensisijaisen mukautetun kirjan Kirja-kenttään, mutta et voi valita molempia.
Yhdistelmätila	Käyttäjätila	Sinun on valittava käyttäjä Omistaja-kenttään.
Yhdistelmätila	Kirjatila	Sinun on valittava ensisijainen mukautettu kirja Kirja-kenttään.

Lisäksi jos aiemmin luodun tietueen omistaja poistetaan tietueesta, kun tietuetta päivitetään tietueen vastuuhenkilötilan muuttuessa käyttäjätalasta toiseksi tilaksi, tapahtuu seuraavaa:

- Jos tietuetyyppi tukee tiimejä, kaikki tiimin jäsenet tietueen aiempi omistaja pois lukien säilyvät tiimin jäsenenä. Tulos on sama, kun tiimin jäsenet kuuluvat esimääritettyyn ryhmään: kaikki ryhmän jäsenet tietueen aiempaa omistajaa lukuun ottamatta pysyvät tiimin jäsenenä. Asiakastietue-tyyppi on kuitenkin poikkeus tästä säännöstä. Jos asiakkaan aiempi omistaja kuuluu esimääritettyyn ryhmään, kaikki ryhmän jäsenet poistetaan tiimistä. Tiimin jäsenet, jotka eivät kuulu esimääritettyyn ryhmään, pysyvät tiimin jäsenenä samoin kuin muissakin tietuetyypeissä.

HUOMAUTUS: Vakiosovelluksessa tietueen edellistä omistajaa ei säilytetä tiimin jäsenenä tässä kuvatulla tavalla. Järjestelmänvalvoja voi kuitenkin määrittää tietuetyypin siten, että tietueen edellinen omistaja säilytetään tiimin jäsenenä tietueessa. Tietoja tietuetyypin määrittämisestä edellisen omistajan säilyttämiseksi tiimin jäsenenä on kohdassa Jaettujen tietueiden edellisen omistuksen mukautus.

- Kun päivitetään toimi, jolla aiemmin oli omistaja, ja omistajakenttä tyhjennetään, toimi ei enää näy aiemman omistajan kalenterissa. Toimi näkyy kuitenkin liittyvien toimien luetteloissa, joita käyttäjät käyttävät tietueen tietosivuilta. Kuka tahansa, käyttäjä aiempi omistaja mukaan lukien, joka voi käyttää tietuetta kirjan jäsenyyden kautta, näkee toimen tilanteen mukaan joko avoimien tai valmiiden toimien liittyvässä luettelossa.

Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista

Vakiosovelluksessa kenttäasettelu sivulla, jossa syötetään uuden tietueen tiedot, on sama kuin kenttäasettelu tietuetyypin tietosivulla. Näkyvissä saattaa kuitenkin olla eri asettelu sen mukaan, kuinka käyttäjäroolisi on määritetty. Asettelu, joka näkyy, kun luot tietueen, määräytyy seuraavien ominaisuuksien mukaan:

- **Uusien tietueiden sivujen mukautetut asettelut** Järjestelmänvalvoja voi luoda mukautetun asettelun, jota käytetään sivua varten silloin, kun syötät tiettyä tietuetyyppiä olevan uuden tietueen tiedot, ja liittää sen jälkeen kyseisen asettelun rooliisi. Yleensä uuden tietueen sivun mukautetussa asettelussa on vähemmän kenttiä kuin tietuetyypin tietosivun asettelussa.

Lisäksi järjestelmänvalvoja voi määrittää, että uuden tietueen sivun mukautettua asettelua käytetään vain silloin, kun luot tietueen toimintopalkin kautta (tai yleisen otsikon kautta, jos käytät modernia teemaa). Jos järjestelmänvalvoja valitsee tämän vaihtoehdon roolillesi, tapahtuu seuraavaa:

- Uuden tietueen sivun mukautettua asettelua käytetään lomakkeessa, joka avautuu, kun luot tietueen toimintopalkin kautta.
- Tietosivun kentän asettelua käytetään uuden tietueen sivulla, joka avautuu, kun luot tietueen jossakin muussa sovelluksen Oracle CRM On Demand alueessa, esimerkiksi, kun avaat uuden tietueen sivun napsauttamalla kotisivun, luettelosivun tai tietosivun Uusi-painiketta.

HUOMAUTUS: Kun uuden tietueen sivulle käytetään mukautettua asettelua, sivulla on käytettävissä Lisäasetukset-linkki, jonka avulla voit siirtyä uuden tietueen sivun täyteen asetteluun.

- **Mukautetut asettelut** Jos käyttäjäroolisi sallii kentän mukautuksen tietueen tietosivuilla ja jos mukautat kentän asettelun tietuetyypin tietosivua varten, omaa mukautettua kentän asetteluasi käytetään myös sivulla, jolla syötetään tietoja uudesta tietueesta, ellei mukautettua asettelua ole liitetty rooliisi uuden tietueen sivua varten. Jos mukautettu asettelu liitetään käyttäjärooliisi uuden tietueen sivua varten, mukautettua asettelua käytetään oman mukautetun asettelusi sijasta. Sivulla on Lisäasetukset-linkki,

jonka avulla voit siirtyä sivun omaan mukautettuun asetteluusi. Tietoja sivuasettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

HUOMAUTUS: Et voi mukauttaa uuden tietueen sivun mukautetun asettelun kentän asettelua.

Tietueiden luonti

Tietueita voi luoda sovelluksen eri osissa. Valittava osa vaihtelee sen mukaan, haluatko tehdä jonkin seuraavista:

- Luoda tietueen ponnahdusikkunassa, joka on erillään parhaillaan käsiteltävistä tietueista. Tällä tavalla et kadota paikkaasi sovelluksen pääosassa.
- Luoda tietueen napsauttamalla Uusi-painiketta Kotisivu-, Luettelo- tai Tiedot-sivulla. Kukin näistä sivuista avaa saman lomakkeen kuin muut tietueiden luontitavat, mutta kohdistus siirtyy nykyiseltä sivulta Muokkaa-sivulle. Palaa takaisin alkuperäiselle sivulle napsauttamalla Edellinen-linkkiä.
- Luoda tietueen, jonka tyyppi on erilainen kuin parhaillaan käsiteltävään tietueeseen automaattisesti linkitetty tyyppi.

Voit luoda uusia tietueita myös seuraavasti:

- Tuomalla tietueita:
 - Voit käyttää tuonnin aputoimintoa ja tuoda tietueita ulkoisista CSV-tiedostoista, jos käyttäjärooliisi on määritetty Oma tuonti -oikeus.
 - Voit käyttää Oracle Data Loader On Demand -ohjelman asiakasapuohjelmaa.
 - Web-palvelujen avulla voit synkronoida tietueita eri sovellusten kesken.

Käyttäjärooliisi käyttöoikeudet määrittävät, mitä tietuetyyppejä voit tuoda. Lisätietoja tietueiden tuonnista ulkoisista CSV-tiedostoista ja muista ulkoisista lähteistä on kohdassa Tuonti- ja vientityökalut.

- Muuntamalla myyntivihjetietueet. Myyntivihjeen muuntosivulla valittujen asetusten mukaisesti voit luoda yhden tai useita seuraavista tietueista muuntamalla myyntivihjetietueen:
 - asiakastietue
 - yhteyshenkilötietue
 - myyntimahdollisuustietue.

Lisätietoja myyntivihjeiden muuntamisesta on kohdassa [Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiden, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (sivulla 271).

- Muuntamalla kaupan rekisteröintitietueet. Kaupan rekisteröinnin muuntosivulla valittujen asetusten mukaisesti voit luoda yhden tai useita seuraavista tietueista muuntamalla kaupan rekisteröintitietueen:
 - asiakastietue
 - yhteyshenkilötietue
 - myyntimahdollisuustietue.

Lisätietoja kaupan rekisteröintien muuntamisesta on kohdassa [Kaupan rekisteröintien muuntaminen asiakkaisiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (katso "Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaisiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi" sivulla 535).

VIHJE: Estä tietueiden kahdentuminen etsimällä tietuetta ennen uuden luomista. Katso lisätietoja kohdasta [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

HUOMAUTUS: Kentän nimen vieressä oleva tähti (*) osoittaa, että kenttä on pakollinen. Myös jos rooliisi liitetään mukautettu asettelu tietuetyypin uuden tietueen sivua varten, sivulla, joka avautuu, kun luot uuden tietueen, saattaa olla vähemmän kenttiä kuin tietuetyypin täydessä sivuasettelussa on käytettävissä. Jos haluat syöttää tietoja lisäkenttiä varten, voit avata täyden sivun napsauttamalla uuden tietueen sivun Lisäasetukset-linkkiä. Lisäasetukset-linkki on käytettävissä uuden tietueen sivulla vain, jos rooliisi on liitetty mukautettu asettelu tietuetyypin uuden tietueen sivua varten. Tietoja uusien tietueiden sivujen kentän asettelusta on kohdassa [Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista](#) (sivulla 53).

Tietueen luominen Luo-osaa käyttämällä

- 1 Laajenna toimintopalkin Luo-osiota tarvittaessa.
- 2 Napsauta luotavaa tietuetyyppiä.
- 3 Kirjoita Uusi tietue -lomakkeeseen tietueen tiedot.
- 4 Tallenna tietue napsauttamalla Tallenna tai Tallenna ja jatka.
 - Jos napsautat Tallenna, Oracle CRM On Demand tallentaa uuden tietueen ja sulkee Uusi tietue -lomakkeen.
 - Jos napsautat Tallenna ja jatka, Oracle CRM On Demand tallentaa uuden tietueen ja siirtää sinut uuden tietueen Tiedot-sivulle, jotta voit liittää lisäsältöä tietueeseen, esimerkiksi huomautuksia ja liitteitä.

Tietueen luominen Kotisivu-, Luettelo- tai Tiedot-sivulla

- 1 Napsauta näiden sivujen otsikkorivin Uusi-painiketta.
- 2 Kirjoita Muokkaa-sivulle tietueen tiedot.
- 3 Tallenna tietue.

Valittuun tietueeseen linkitetyn tietueen luominen

- 1 Valitse tietue.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry tietueen tietosivulla oikeaan osaan.
- 3 Napsauta osan otsikkopalkissa Uusi- tai Lisää-painiketta.

- 4 Kirjoita Muokkaa-sivulle tietueen tiedot.
- 5 Tallenna tietue.

Tietojen kirjoittaminen tietueisiin

Kun luot tietueita, voit kirjoittaa tietoja suoraan joihinkin kenttiin tai valita arvoja avattavista luetteloista. Joissakin kentissä voit lisäksi napsauttaa kentän viereistä kuvaketta, joka avaa ikkunan, jossa voit valita tai kirjoittaa arvoja. Kuvakkeet ovat:

- **Puhelinkuvake.** Kirjoita puhelinnumerotiedot.
- **Kalenterikuvake.** Valitse päivämäärä.
- **Valuuttakuvake.** Hae ja valitse valuutta.
- **Hakukuvake (suurennuslasi).** Hae ja valitse tietueet, jotka liitetään luotavaan tietueeseen. Hakukuvaketta käytetään myös valitsemaan arvoja monivalintaluettelokentistä.

Tietoja valintaluettelon kentistä ja valintaluettelon arvoryhmistä

Valintaluettelon kentästä voidaan valita ennalta määritetyssä arvojen luettelossa oleva arvo. Jos yrityksessä käytetään valintaluettelon arvoryhmiä, yrityksessä voidaan tietyissä tilanteissa rajoittaa valintaluettelon kentässä käytettävissä olevat arvot kentälle määritettyyn arvojen alijoukkoon. Lisätietoja valintaluettelon kentistä ja valintaluettelon arvoryhmistä on kohdassa [Tietoja valintaluettelon kentistä, valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä](#) (sivulla 62).

Tietoja monivalintaluetteloista

Monivalintaluettelo on luettelo, josta voi valita useita arvoja. Monivalintaluettelon hakukuvakkeen napsauttaminen avaa ponnahtusikkunan, josta voit valita tarvittavat arvot siirtämällä ne Saatavilla-luettelosta Valittu-luetteloon. Voit siirtää arvon luettelosta toiseen kaksoisnapsauttamalla arvoa tai valitsemalla arvon ja siirtämällä sen vasemmalla ja oikealla nuolella. Voit myös lajitella Valittu-luettelon arvot.

Seuraavat tietuetyypit tukevat monivalintaluetteloita:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 01
- Mukautettu objekti 02
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Kumppani
- Palvelupyyntö

Tietoja puhelinnumerokentistä

Puhelinnumerokenttien vieressä on puhelinkuvake. Kuvaketta napsauttamalla voi avata puhelimen editorin, jossa voi tehdä seuraavaa:

- Valitse puhelinnumeron maa.
- Anna suuntanumero.
- Anna puhelinnumero.
- Anna alanumero, jos sellainen on.

Kun tallennat puhelinnumeron, Oracle CRM On Demand liittää syötettyyn puhelinnumeroon seuraavaa:

- Plusmerkki (+), joka vastaa ulkomaille soitettaessa käytettävää ulkomaantunnusta.

Jos käyttäjätietueen maa-asetus on englantia - Yhdysvallat, plusmerkki vastaa ulkomaantunnusta 011.

Jos maa-asetus on suomi - Suomi, plusmerkki vastaa ulkomaantunnusta 00.

- Valitun maan maatunnus.

Jos valitset maaksi esimerkiksi Espanjan, Oracle CRM On Demand liittää syötettyyn puhelinnumeroon plusmerkin lisäksi maatunnuksen 34.

VIHJE: Jos haluat saada selville jonkin maan maatunnuksen, napsauta puhelinkuvaketta, valitse maa ja tallenna tiedot. Maatunnus tulee näkyviin Puhelin-kenttään.

Puhelimen editorin maaluettelo sisältää joitakin itsenäisten valtioiden alusmaita, ulkomaisia alueita ja alueita. Esimerkiksi Mansaari on Ison-Britannian alusmaa ja Ahvenanmaa on Suomen alue. Alusmaalla, ulkomaisella alueella ja alueella voi olla sama maatunnus kuin itsenäisellä valtiolla, johon se kuuluu. Jos siis muokkaat puhelinnumeroa, jolla on tämä maatunnus, puhelimen editorin Maa-kentässä on itsenäisen valtion nimi, vaikka kyseisen valtion alusmaa, ulkomainen alue tai alue oli valittu, kun numero alun perin syötettiin.

Voit esimerkiksi valita Ahvenanmaan puhelimen editorin Maa-kenttään, kun syötät puhelinnumeron ensimmäisen kerran. Oracle CRM On Demand liittää tähän puhelinnumeroon automaattisesti etuliitteen 358 ja plus-merkin. Jos myöhemmin haluat muokata puhelinnumeroa ja napsautat puhelimen kuvaketta, puhelimen editorin Maa-kenttään tulostuu Suomi.

Tietoja ehdollisesti vaadituista kentistä

Järjestelmänvalvoja voi määrittää, että kenttä on ehdollisesti pakollinen, eli kenttä ei ole pakollinen oletusarvon mukaan, mutta siitä tulee pakollinen, jos tietueen muiden kenttien tiedot täyttävät tietyt ehdot. Kun tämä tapahtuu, pakollisen kentän viereen tulostuu punainen tähti (*). Ja jos kenttään liittyy tekstiotsikko, se näkyy punaisena tekstinä. Jos kenttä on tyhjä, se on päivitettävä ennen tietueen tallennusta.

Tietoja ehdollisesti pakollisten kenttien muokkauksen rajoituksista on kohdassa Tietoja ehdollisesti pakollisista kentistä.

Tietoja tekstien automaattisesta muuntamisesta linkeiksi

Jos Teksti (lyhyt)- tai Teksti (pitkä) -tyyppiseen kenttään syöttämäsi tekstimerkkijonon alussa on http:// tai https://, teksti saatetaan muuntaa automaattisesti linkiksi kentän arvon tallentamisen yhteydessä.

Yritysprofilin Muunna URL-osoitteen tekstin arvot linkeiksi -valintaruudun valinta määrää tällaisen tekstin käyttäytymisen näissä kentissä seuraavasti:

- Jos yrityksen profiilin valintaruutu on valittu, teksti muunnetaan automaattisesti linkiksi kentän arvon tallentamisen yhteydessä.
- Jos valintaruutua ei ole valittu, tekstiä ei muunneta linkiksi.

Tietoja osoitekentistä

Osoitekentät muuttuvat maakohtaisten tietojen mukaan. Jos esimerkiksi valitset asiakkaan laskutusosoitteen maaksi Japanin, muut osoitekentät muuttuvat japanilaisten osoitteiden kenttien mukaisiksi (Chome, Ku, Shi/Gun).

Osoitteet tallennetaan yleensä erityisellä tietuetyypillä. Jotkin osoitteet kopioituvat, kun linkität tietueen toiseen. Jos esimerkiksi kirjoitat asiakkaan laskutus- ja toimitusosoitteen, laskutusosoite tulee näkyviin Yhteyshenkilön erittely -sivulla, kun linkität asiakkaan yhteyshenkilöön.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on lisännyt sovellukseesi Osoitteet-osan, voit seurata asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden lisäosoitteita. Kun seuraat yhteyshenkilöiden osoitteita, ensisijainen osoite on aina se, joka on kirjoitettu Vaihtoehtoinen osoite -osaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja yhdistetyistä kentistä](#) (sivulla 58)
- [Tietoja kuvina näytetyistä kentistä](#) (sivulla 61)
- [Tietoja valintaluettelon kentistä, valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä](#) (sivulla 62)
- [Tietoja salattavista kentistä](#) (sivulla 66)
- [Tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa](#) (sivulla 66)
- [Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista](#) (sivulla 53)

Tietoja yhdistetyistä kentistä

Yhdistetty kenttä on kenttä, joka voi sisältää arvoja useista kentistä ja lisätekstin. Järjestelmänvalvoja voi määrittää yhdistettyjä kenttiä useimmille tietuetyypeille. Järjestelmänvalvoja voi esimerkiksi määrittää Yhteyshenkilö-tietuetyyppiin yhdistetyn kentän nimeltä Profiili, jossa näkyvät Tehtävänimike-kentän ja Ikä-kentän arvot seuraavassa muodossa:

Tehtävänimike, aged Ikä

Tämän jälkeen järjestelmänvalvoja voi lisätä kentän Yhteyshenkilö-tietuetyypin tietosivun asetteluun. Jos yhteyshenkilön tehtävänimike on esimies ja ikä on 41 vuotta, yhteyshenkilön yhdistetyssä Profiili-kentässä näkyvät seuraavat tiedot:

Esimies, ikä 41

Jos sinulla on valtuudet muokata yhdistettyyn kenttään sisältyviä kenttiä, voit muokata kenttiä yhdistetyn kentän kautta. Aiemmassa esimerkissä voit muuttaa yhteyshenkilön tehtävänimikettä muokkaamalla yhdistettyä kenttää mutta et voi muuttaa yhteyshenkilön ikää. Yhteyshenkilön ikä lasketaan yhteyshenkilön tietueessa ilmoitetun syntymäajan perusteella. Ikä-kenttä ei ole muokattava.

Yhdistettyjä kenttiä voi olla tietueen tietosivuilla ja muokkaussivuilla, luettelosivuilla ja liittyvien tietojen osioissa. Et voi kuitenkaan käyttää yhdistettyjä kenttiä luetteloiden hakukenttinä tai suodatinkenttinä. Käyttäjän roolisi määritysten mukaisesti voit ehkä käyttää yhdistettyihin kenttiin sisältyviä kenttiä luetteloiden hakukenttinä tai suodatinkenttinä.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Yhdistetyn kentän kenttiä muokattaessa huomattavaa](#) (sivulla 59)
- [Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus](#) (sivulla 60)
- [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73)
- [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87)
- [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130)

Yhdistetyn kentän kenttiä muokattaessa huomattavaa

Huomaa seuraavat asiat, kun muokkaat yhdistetyn kentän kenttiä:

- Jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt kentän Vain luku -tilaan tietuetyypissä tai tietosivun asettelussa, et voi muokata kyseistä yhdistetyn kentän kenttää.
- Jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt kentän pakolliseksi, arvo on määritettävä, kun kenttä sisältyy yhdistettyyn kenttään.
- Kenttää koskevat tarkistussäännöt koskevat myös yhdistettyyn kenttään sisältyvää kenttää.
- Jos yhdistetyn kentän kenttään tekemäsi päivitys ei läpäise kentän tarkistusta, tekemiäsi muutoksia ei tallenneta. Näin ollen joko kaikki muokkausikkunassa tekemäsi muutokset tallennetaan tai mitään muutoksia ei tallenneta.
- Kun muokkaat yhdistettyä kenttää tietueen muokkaussivulla, muutoksiasi ei tallenneta, kun napsautat Tallenna-painiketta sulkeaksesi yhdistetyn kentän muokkausikkunan. Yhdistetyn kentän kenttiin tehdyt muutokset tallennetaan tietueen tallentamisen yhteydessä.
- Jos yhdistetty kenttä sisältää kentän, jonka avulla voit liittää tietueen parhaillaan käsiteltävään tietueeseen, ja automaattiliitokset ovat käytössä, niin yhdistetty kenttä tukee Automaattiliitokset-toimintoa. Tietoja automaattiliitoksista on kohdassa [Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta](#) (sivulla 102).
- Et voi muokata lisätekstejä, jotka järjestelmänvalvoja on määrittänyt yhdistettyyn kenttään.

Tietoja yhdistettyjen kenttien osoitekentistä

Järjestelmänvalvoja voi sisällyttää osoitekenttiä yhdistettyyn kenttään. Kun muokkaat osoitekentän sisältävää yhdistettyä kenttää, ota huomioon seuraavat asiat:

- Jos yhdistetyn kentän osoitekenttä on peräisin asiakkaan, yhteyshenkilön, kauppiaan tai kumppanin tietueen jaetusta osoitteesta, et voi muokata osoitekenttiä. Sen sijaan voit valita toisen osoitteen.
- Jos kenttä on peräisin muusta kuin jaetusta osoitteesta, ota huomioon seuraavat asiat:

- Voit muokata kaikkia osoitteeseen sisältyviä kenttiä.

Jos esimerkiksi Laskutuskaupunki-kenttä sisältyy yhdistettyyn kenttään, voit muokata kaikkia kyseisen maan laskutusosoitemallin kenttiä. Jos yhdistetty kenttä sisältää myös toisen osoitteen kentän, kuten lähetysosoitteen Toimituskaupunki-kentän, voit muokata myös kaikkia mallin kenttiä kyseisen maan kyseisen osoitteen osalta.

- Jos valitset osoitetta varten jonkin toisen maan, osoitemallin muiden kenttien otsikot muuttuvat vastaavasti.

HUOMAUTUS: Jos yhdistetty kenttä sisältää osoitekentän, joka ei kuulu maan osoitemalliin tietueen osoitteessa, kenttä on tyhjä yhdistetyssä tietueessa. Kun yhdistettyä kenttää tällöin muokataan, on mahdollista muokata kenttiä, jotka muodostavat osoitteen osoitemallin tietueessa. Et kuitenkaan voi muokata yhdistettyyn kenttään kuuluvaa kenttää, ellei vaihda osoitteen ja osoitemallin maaksi kentän uutta maata.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja yhdistetyistä kentistä](#) (sivulla 58)
- [Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus](#) (sivulla 60)

Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus

Tässä aiheessa kuvataan, kuinka yhdistetyn kentän kenttiä muokataan.

Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus Avoin muokkaus -toiminnon avulla

- 1 Avaa muokkausikkuna napsauttamalla yhdistettyä kenttää.
- 2 Muokkaa yhdistetyssä kentässä näkyviä yksittäisiä kenttiä muokkausikkunassa.
- 3 Tallenna muutokset.

Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus tietueen muokkaussivulla

Tässä prosessissa kuvataan, kuinka yhdistetyn kentän kenttiä muokataan tietueen muokkaussivulla.

Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus tietueen muokkaussivulla

- 1 Avaa muokkausikkuna napsauttamalla yhdistetyn kentän muokauskuvaketta (kynä).
- 2 Muokkaa yhdistetyssä kentässä näkyviä yksittäisiä kenttiä muokkausikkunassa.
- 3 Tallenna muutokset.

4 Kun tietueen muokkaus on valmis, tallenna muutokset.

Huomaa: Kun muokkaat yhdistettyä kenttää tietueen muokkaussivulla, muutoksiasi ei tallenneta, kun napsautat Tallenna-painiketta sulkeaksesi yhdistetyn kentän muokkausikkunan. Yhdistetyn kentän kenttiin tehdyt muutokset tallennetaan tietueen tallentamisen yhteydessä.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Yhdistetyn kentän kenttiä muokattaessa huomattavaa](#) (sivulla 59)
- [Tietoja yhdistetyistä kentistä](#) (sivulla 58)

Tietoja kuvina näytetyistä kentistä

Seuraavissa kenttätyypeissä kentän arvo näytetään kuvana ja tallennetaan kokonaislukuna:

- **Tähtiluokitettut kokonaislukukentät.** Tähtiluokitetuissa kokonaislukukentissä kentän arvo näytetään viitenä tähtenä. Yrityksesi voi käyttää tähtiluokituskenttiä monella tapaa. Yrityksesi voi käyttää tähtiluokituskenttää esimerkiksi myyntimahdollisuustietueissa osoittamassa myyntimahdollisuuksien arvioituja arvoja. Tähtiluokituskentässä luokitusta korotetaan valitsemalla tähtiä ja lasketaan poistamalla tähtien valintoja. Jos yhtään tähteä ei ole valittu, luokitus ei ole käytössä. Yksi valittu tähti tarkoittaa alinta luokitusta ja viisi valittua tähteä ylintä luokitusta.

Kentän arvo tallennetaan kokonaislukuna seuraavasti:

- Jos yhtään tähteä ei ole valittu, kenttä on tyhjä, eli siihen ei ole tallennettu arvoa.
- Kun yksi tähti on valittu, tallennettu arvo on 1. Kun kaksi tähteä on valittu, tallennettu arvo on 2 ja niin edelleen.

Vihje: jos tähtiluokitus on määritetty ja haluat tyhjentää luokituksen sekä palauttaa kenttään tyhjän arvon, muokkaa kenttää ja tyhjennä se napsauttamalla luokituskenttää ensimmäisen tähden vasemmalla puolella.

- **Liikennevaloluokitettut kokonaislukukentät.** Liikennevaloluokitetuissa kokonaislukukentissä kentän arvo näytetään vaakasuuntaisena liikennevalona. Ensimmäisen valitun valon väri on punainen, toisen keltainen ja kolmannen vihreä. Yrityksesi voi käyttää liikennevalokenttiä monella tapaa. Yrityksesi voi käyttää liikennevalokenttää esimerkiksi tehtävätietueissa osoittamassa, kuinka lähellä tehtävän eräpäivä on. Esimerkki:

- Vihreä-tila voi tarkoittaa, että eräpäivään on aikaa vähintään viisi päivää.
- Keltainen-tila voi tarkoittaa, että eräpäivään on aikaa vähemmän kuin viisi päivää.
- Punainen-tila voi tarkoittaa, että eräpäivä on menneisyydessä ja että tehtävän suoritus on myöhässä.

Liikennevalokentässä voi olla kerrallaan valittuna enintään yksi valo tai ei yhtään valoa.

Kentän arvo tallennetaan kokonaislukuna seuraavasti:

- Jos valoa ei ole valittu, kenttä on tyhjä, eli siihen ei ole tallennettu arvoa.
- Kun punainen valo on valittu, tallennettu arvo on nolla (0).

- Kun keltainen valo on valittu, tallennettu arvo on 1.
- Kun vihreä valo on valittu, tallennettu arvo on 2.

Vihje: jos valo on valittu ja haluat tyhjentää kentän siten, ettei yhtään valoa ole valittuna, muokkaa kenttää ja napsauta valittua valoa. Valon valinta poistetaan, ja kentän arvoksi tulee Tyhjä.

Tietoja tähtiluokitus- ja liikennevalokentistä haku- ja luetteloehdoissa

Voit käyttää tähtiluokitus- ja liikennevalokenttiä luetteloiden suodatuskenttinä, ja järjestelmänvalvoja voi lisätä nämä kentät tietuetyypin hakuasetteluun. Haettavaa arvoa varten sinun on kuitenkin syötettävä kentän kokonaislukuarvo. Jos esimerkiksi haluat etsiä luokittamattomia tietueita, syötä Is NULL -ehto luokituskenttään. Jos haluat hakea tietueita, joiden liikennevalokentässä on asetuksena vihreä, hae tietueita, joissa liikennevalokentän arvo on 2.

Tietoja tähtiluokitus- ja liikennevalokenttien muokkauksesta

Voit muokata tähtiluokitus- ja liikennevalokenttiä tietueen muokkaussivuilla. Voit muokata niitä myös avoimesti tietueen tietosivuilla ja luettelosivuilla. Jos tähtiluokituskenttä sisältyy luettelon näytettyihin sarakkeisiin, tähdet näkyvät tietueen kentässä, kun vähintään yksi tähti on valittuna kyseisen tietueen kentässä. Jos kentässä ei ole valittu yhtään tähteä, kuva ei näy luettelon kentässä. Voit kuitenkin päivittää kentän avoimesti luettelosivulla tähtien valintaa varten.

Jos vastaavasti liikennevalokenttä sisältyy luettelon näytettyihin sarakkeisiin, liikennevalot näkyvät tietueen kentässä, kun yksi valo on valittuna kyseisen tietueen kentässä. Jos kentässä ei ole valittu valoa, kuva ei näy luettelon kentässä. Voit kuitenkin päivittää kentän avoimesti luettelosivulla valon valintaa varten.

Tietuetyypit, jotka tukevat tähtiluokitus- ja liikennevalokenttiä

Seuraavat tietuetyypit tukevat tähtiluokitus- ja liikennevalokenttiä:

- Asiakas
- Toimi
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Ratkaisu

Huomaa: tähtiluokitus- ja liikennevalokenttiä tuetaan eri sovellusohjelmointikielissä (API), joita voidaan käyttää sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Tietoja valintaluettelon kentistä, valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä

Monia tietuetyyppejä varten yrityksessä voidaan rajoittaa valintaluettelon kentässä käytettävissä olevat arvot kentälle määritettyyn arvojen alijoukkoon. Järjestelmänvalvoja voi rajoittaa valintaluettelon kenttien valintoja

62 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

määrittämällä valintaluettelon arvoryhmiä ja linkittämällä valintaluettelon kenttien arvot valintaluettelon arvoryhmiin. Valintaluettelon arvoryhmät voivat hallita yhden tai usean tietuetyypin yhtä tai useaa valintaluettelon kenttää. Järjestelmänvalvoja voi lisätä Valintaluettelon arvoryhmä -kentän tietuetyypin sivuasetteluun. Tämä kenttä antaa sinun valita valintaluettelon arvoryhmän. Sen jälkeen valintaluettelossa näkyvät vain ne tietueesta valitun valintaluettelon arvoryhmän hallitseman valintaluettelon kentän arvot, jotka on linkitetty valintaluettelon arvoryhmään.

Oletetaan, että yrityksessä on esimerkiksi kolme sovellusta Oracle CRM On Demand käyttävää puhelinpalvelukeskusta. Puhelinpalvelukeskuksen sijainnin ja tuotteiden perusteella jotkin valintaluettelon kenttien arvot palvelupyynnöissä eivät ole sallittuja valintoja eri puhelinpalvelukeskusten käyttäjille. Järjestelmänvalvoja määrittää kolme valintaluettelon arvoryhmää eli yhden valintaluettelon arvoryhmän kutakin puhelinpalvelukeskusta varten, jotta käyttäjät voivat valita omalle puhelinpalvelukeskukselleen sopivia arvoja. Sen jälkeen järjestelmänvalvoja linkittää arvojen alijoukon kutakin asiaankuuluvaa valintaluettelon kenttää varten jokaiseen valintaluettelon arvoryhmään ja lisää Valintaluettelon arvoryhmä -kentän Palvelupyynnö-tietuetyypin sivuasetteluun. Kun käyttäjä luo palvelupyynnön puhelinpalvelukeskuksessa, käyttäjä voi valita kyseistä puhelinpalvelukeskusta koskevan valintaluettelon arvoryhmän palvelupyynnön Valintaluettelon arvoryhmä -kentästä. Sen jälkeen tietueen valintaluettelon kenttien vaihtoehdot rajoittuvat puhelinpalvelukeskusta koskeviin arvoihin.

Tietoja valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä

Jos yrityksessä käytetään Yksikkö-tietuetyyppejä käyttäjien järjestämiseksi aliryhmiin liiketoiminnan tarkoituksia varten, käyttäjätietueesi on saatettu liittää yhteen tai useaan yksikköön, joista yksi on määritetty ensisijaiseksi yksiköksi. Kukin yksikkö voidaan liittää valintaluettelon arvoryhmään. Kun luot tietueen, tietue liitetään automaattisesti ensisijaiseen yksikköösi ja yksikköön liittyvään valintaluettelon arvoryhmään. Valintaluettelon arvoryhmiä ja yksiköitä tukevat tietuetyypit sisältää luettelon tietuetyypeistä, joissa voidaan käyttää yksiköitä ja valintaluettelon arvoryhmiä.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää yrityksen liiketoiminnan tarpeita vastaavia yksiköitä ja valintaluettelon arvoryhmiä. Järjestelmänvalvoja voi myös nimetä uudelleen Yksikkö-tietuetyypin sekä minkä tahansa sellaisen tietuetyypin Yksikkö-kentän ja Valintaluettelon arvoryhmä -kentän, jossa kentät ovat käytettävissä.

Valintaluettelon arvoryhmien ja yksiköiden määrittäminen

Jos yrityksessä käytetään valintaluettelon arvoryhmiä, seuraavat määrittämiset ovat voimassa:

- Järjestelmänvalvoja määrittää valintaluettelon arvoryhmät.
- Järjestelmänvalvoja linkittää eri kenttien valintaluettelon arvot valintaluettelon arvoryhmiin.
- Järjestelmänvalvoja lisää Valintaluettelon arvoryhmä -kentän käyttäjärooliisi liitettyihin sivuasetteluihin tiettyjä tietuetyyppejä varten.

Jos yrityksessä käytetään myös Yksikkö-tietuetyyppejä, seuraavat määrittämiset ovat myös voimassa:

- Järjestelmänvalvoja määrittää, ketkä käyttäjät liitetään kuhunkin yksikköön.
- Järjestelmänvalvoja määrittää, mikä valintaluettelon arvoryhmä, jos mikään, liitetään kuhunkin yksikköön.
- Järjestelmänvalvoja voi lisätä Yksikkö-kentän käyttäjärooliisi liitettyihin sivuasetteluihin tiettyjä tietuetyyppejä varten.

Yksikkö- ja Valintaluettelon arvoryhmä -kenttien toiminta luotaessa ja muokattaessa tietueita

Jos yrityksessä käytetään valintaluettelon arvoryhmiä ja yksiköitä, tietueita luotaessa ja muokattaessa näkyy seuraava toiminta:

- Jos käyttäjätietueesi on liitetty yhteen tai useaan yksikköön, luodessasi tietueen tapahtuu seuraavaa:
 - Tietueen Yksikkö-kenttään tulee automaattisesti ensisijaisen yksikkösi nimi.
 - Jos valintaluettelon arvoryhmä on liitetty ensisijaiseen yksikköösi, Valintaluettelon arvoryhmä -kenttään tulee automaattisesti kyseisen yksikön valintaluettelon arvoryhmä. Jos ensisijaiseen yksikköösi ei ole liitetty valintaluettelon arvoryhmää, Valintaluettelon arvoryhmä -kenttää ei täytetä automaattisesti.
- Voit muuttaa kyseistä tyyppiä olevan uuden tietueen Yksikkö-kentän arvoa tai poistaa sen, ennen kuin tallennat uuden tietueen. Voit myös muuttaa aiemmin luodun tietueen Yksikkö-kentän arvoa tai poistaa sen, jos sinulla on tietueen päivitykseen tarvittavat oikeudet. Kun Yksikkö-kentän arvoa on muutettu, tietueen Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvo saattaa muuttua myös automaattisesti seuraavasti:
 - Jos uuden yksikön valintaluettelon arvoryhmä on sama kuin aiempaan yksikköön liitetty valintaluettelon arvoryhmä, Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvo ei muutu.
 - Jos uuden yksikön valintaluettelon arvoryhmä ei ole sama kuin aiempaan yksikköön liitetty valintaluettelon arvoryhmä, Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvo muuttuu uuden yksikön valintaluettelon arvoryhmäksi.
 - Jos poistat arvon Yksikkö-kentästä, Valintaluettelon arvoryhmä -kenttä tyhjenee automaattisesti.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää Yksikkö-kentän vain luku -kentäksi, jolloin et voi muuttaa tai poistaa kentän arvoa.

- Voit muuttaa kyseistä tyyppiä olevan uuden tietueen Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvoa tai poistaa sen, ennen kuin tallennat uuden tietueen. Voit myös muuttaa aiemmin luodun tietueen Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvoa tai poistaa sen, jos sinulla on tietueen päivitykseen tarvittavat oikeudet. Tietueen yksikkö ei muutu automaattisesti, kun muutat Valintaluettelon arvoryhmä -kenttää tai tyhjännät sen.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää Valintaluettelon arvoryhmä -kentän vain luku -kentäksi. Tällöin et voi muuttaa tai poistaa kentän arvoa.

Jos tietueen omistaja vaihtuu sen jälkeen, kun arvo on tallennettu tietueen Yksikkö-kenttään, Yksikkö-kentän ja Valintaluettelon arvoryhmä -kentän arvot eivät muutu automaattisesti, vaikka uutta omistajaa ei olisi liitetty tietueen yksikköön.

Mitä tapahtuu, kun tietueen valintaluettelon arvoryhmä muuttuu

Jos tietueen valintaluettelon arvoryhmä muuttuu joko sen takia, että valitset uuden yksikön, joka on liitetty eri valintaluettelon arvoryhmään, tai valitset uuden valintaluettelon arvoryhmän, arvot, jotka on aiemmin valittu valintaluettelon kentistä ja joita joko vanha valintaluettelon arvoryhmä tai uusi valintaluettelon arvoryhmä hallitsee, pysyvät muuttumattomina, vaikka tällaisesta kentästä valittua arvoa ei olisi linkitetty uuteen valintaluettelon arvoryhmään. Tällöin sovellus ei kehota päivittämään valintaluettelon arvojen kenttiä, kun päivität tietueen muita kenttiä. Kuitenkin kun seuraavan kerran muokkaat tietueen valintaluettelon kenttää, tapahtuu seuraavaa:

- Jos valintaluettelon kenttää hallitsee uusi valintaluettelon arvoryhmä, vain ne arvot, jotka on linkitetty uuteen valintaluettelon arvoryhmään, ovat käytettävissä valintaa varten. Voit valita kentälle uuden arvon tai voit säilyttää olemassa olevan arvon peruuttamalla muokkaustoiminnon.
- Jos valintaluettelon kenttää hallitsee vanha valintaluettelon arvoryhmä mutta ei uusi valintaluettelon arvoryhmä, kaikki arvot ovat käytettävissä valintaa varten.

Tietoja valintaluettelon arvoryhmistä, yksiköistä ja rivin sisäisestä muokkauksesta

Tietueen Valintaluettelon arvoryhmä -kentän tai Yksikkö-kentän rivin sisäinen muokkaus -toimintoa ei voi käyttää suoraan tietueen tietosivulla tai tietueen luettelosivulla. Jos haluat muokata näitä kenttiä, avaa tietueen Muokkaa-sivu.

Tietoja valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä hauissa ja luettelon suodattimissa

Seuraava koskee hakuja ja luettelon suodattimia:

- Järjestelmänvalvoja voi lisätä Yksikkö-kentän tai Valintaluettelon arvoryhmä -kentän tai molemmat toimintopalkin hakukenttiin yksiköitä tukevia tietuetyyppejä varten. Sen jälkeen voit etsiä tietueita valitsemalla yksikön tai valintaluettelon arvoryhmän.
- Jos Yksikkö-kenttä on käytettävissä hakukenttänä tai luettelon suodattimena, voit valita minkä tahansa yksikön osaksi haun tai luettelon suodattimen ehtoja. Voit valita muitakin yksiköitä kuin sinuun liitettyjä yksiköitä. Samoin jos Käyttäjä-kenttä on myös käytettävissä hakukenttänä tai luettelon suodattimena ja valitset käyttäjän osaksi ehtoja, voit valita myös muita yksiköitä kuin kyseiseen käyttäjään liitettyjä yksiköitä.
- Jos valitset yksikön osaksi haun tai luettelon suodattimen ehtoja, kyseisen yksikön valintaluettelon arvoryhmä ei tule automaattisesti valituksi osana ehtoja, vaikka Valintaluettelon arvoryhmä -kenttä olisi yksi tietuetyypin hakukentistä.
- Jos käytät valintaluettelon arvoryhmien hallitsemaa valintaluettelon kenttää osana haun tai luettelon suodattimen ehtoja, voit valita minkä tahansa valintaluettelon kentän arvoista suodattimeksi hakua tai luetteloa varten. Valintaluettelon kentässä käytettävissä olevat arvot eivät rajoitu tiettyyn valintaluettelon arvoryhmään linkitettyihin arvoihin, vaikka valitsisit valintaluettelon arvoryhmän osaksi ehtoja.
- Yksikön tietueita tai valintaluettelon arvoryhmän tietueita ei voida etsiä.

Mitä tapahtuu, kun yksiköitä yhdistetään ja poistetaan

Järjestelmänvalvoja voi poistaa yksikön tai yhdistää kaksi yksikköä tai useita yksiköitä yhdeksi yksiköksi. Tietoja siitä, mitä tapahtuu, kun yksiköitä yhdistetään ja poistetaan, on kohdassa Tietoja yksiköiden yhdistämisestä ja poistamisesta.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja on seuraavassa aiheessa:

- Tietoja yksiköistä ja valintaluettelon arvoryhmistä tietueissa

Tietoja salattavista kentistä

Salattava kenttä tarkoittaa kenttää, jonka tiedoista osa voidaan piilottaa tietyiltä käyttäjiltä. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand järjestelmänvalvoja voi määrittää mukautettuja salattavia kenttiä tietyille tietuetyypeille. Käyttäjäroolisi määrittää seuraavasti, mitä näet näissä mukautetuissa salattavissa kentissä:

- Jos käyttäjäroolisi ei sisällä peitettyjen tietojen katselu oikeutta:
 - Aina kun näkyvissä on salattava kenttä, kuten tietueen muokkaus-, tieto- ja luettelosivuilla, vain kentän viimeiset neljä merkkiä ovat näkyvissä. Kentän kaikki muut merkit näkyvät merkkeinä XXXX.
Jos kentässä on esimerkiksi arvo 102030456789, näkyvissä on seuraava merkkijono:
XXXX6789
Voit kuitenkin päivittää salattavaa kenttää. Kun olet päivittänyt kentän, kaikki paitsi arvon neljä viimeistä merkkiä pysyvät peitettyinä.
- **HUOMAUTUS:** Jos salattavalle kentälle määritetään oletusarvo, täydellinen oletusarvo näkyy kentässä uuden tietueen luonnin yhteydessä, vaikka käyttäjäroolisi ei sisältäisikään salattujen tietojen tarkastelu oikeutta.
- Salattavaa kenttää ei voi käyttää ehtona tietueiden haussa tai luetteloiden suodatuksessa. Salattavat kentät eivät ole käytettävissä toimintopalkin hakuosassa, Tarkennettu haku -sivulla ja muilla alueilla, joilla voidaan hakea tietueita ja suodattaa luetteloita. Jos yrität avata luettelon, joka sisältää salattavan kentän hakuehtona, tai käyttää salattavaa kenttää luettelon suodatuksessa, näkyviin tulee virhesanoma.
- Salattavaa kenttää ei voi käyttää luettelon lajitteluun, vaikka kenttä näkyisi luettelossa. Jos yrität käyttää salattavaa kenttää luettelon lajitteluun, näkyviin tulee virhesanoma.
- Jos käyttäjäroolisi sisältää salattujen tietojen katselu oikeuden, voit katsella ja päivittää salattavia kenttiä sekä käyttää niitä hauissa ja luetteloissa samalla tavalla kuin muita tekstikenttiä.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää salattavan kentän Vain luku -tilaan kyseisessä tietuetyypissä tai sivuasettelussa. Jos salattava kenttä määritetään Vain luku -tilaan kyseisessä tietuetyypissä tai kyseiseen tietuetyyppiin liittyvälle roolillesi määritetyssä sivuasettelussa, et voi päivittää kenttää. Tämä pätee kaikkiin käyttäjiin riippumatta siitä, sisältyykö käyttäjärooliin peitettyjen tietojen katselu oikeutta.

Tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa

Vakiosovelluksen Oracle CRM On Demand sähköpostikenttien osoitteissa voi käyttää seuraavia merkkejä:

- Isoja ja pieniä kirjaimia.
- Numeroita 0 - 9.

Voit käyttää myös seuraavia erikoismerkkejä, mutta vain sähköpostiosoitteen paikallisessa osassa:

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

Lisäksi voit käyttää sähköpostiosoitteissa pistettä (.), mutta et peräkkäisiä pisteitä. Esimerkiksi seuraavat eivät ole sallittuja:

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

Jos pääkäyttäjä valitsee Unicode-merkit sähköpostikentissä sallivan valintaruudun yrityksen profiilissa, voit käyttää useimpia Unicode (UTF-8) -merkkejä, myös aksenttikirjaimia, vain tietuetyyppien Yhteyshenkilö ja Myyntivihje sähköpostikentän osoitteessa. Voit käyttää Unicode (UTF-8) -merkkejä sekä näiden sähköpostiosoitteiden paikallisissa osissa että verkkotunnusosissa, mutta peräkkäiset jaksot eivät ole silti sallittuja. Seuraavat merkit eivät myöskään ole sallittuja, vaikka Unicode-merkit sähköpostikentissä salliva valintaruutu olisi valittuna yrityksen profiilissa:

, () [] : ; " < >

Seuraavat seikat on huomioitava käytettäessä sähköpostiosoitteita, jotka sisältävät muita kuin vakiosovelluksen Oracle CRM On Demand tukemia erikoismerkkejä:

- Kun napsautat sähköpostiosoitteen linkkiä sovelluksessa Oracle CRM On Demand sähköpostin lähetystä varten, sähköposti avautuu oletusarvon mukaisessa sähköpostiasiakkaassa. Sähköpostiasiakas määrittää, voiko sähköpostiviestin lähettää kyseiseen osoitteeseen. Vastaavasti, kun valitset Tapaamisen tiedot - sivulla Lähetä sähköpostiviesti -vaihtoehdon lähettääksesi sähköpostiviestin tapaamisen yhteyshenkilöille, sähköpostiasiakas määrittää, voiko sähköpostiviestin lähettää yhteyshenkilöiden osoitteisiin.
- Seuraavat sovellukset eivät tue koko Unicode (UTF-8) -merkistöä sähköpostiosoitteissa:
 - Oracle Outlook Email Integration On Demand
 - Oracle Notes Email Integration On Demand
 - Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales
 - Oracle CRM On Demand Mobile Sales

Nämä sovellukset tukevat merkistöä, jonka käyttöä vakiosovellus Oracle CRM On Demand tukee. Nämä sovellukset eivät ehkä tunnista tai näytä oikein sähköpostiosoitteita, jotka sisältävät muita erikoismerkkejä.

- Jos työnkulun toiminnon Vastaanottaja-kentässä oleva lauseke palauttaa työnkulun Lähetä sähköpostiviesti -toiminnoissa sähköpostiosoitteen, joka sisältää merkkejä, joita vakiosovelluksen sähköpostiosoitteissa ei tueta, Oracle CRM On Demand ei voi lähettää sähköpostia kyseiseen osoitteeseen, vaikka Salli Unicode-merkit sähköpostikentissä -valintaruutu olisi valittuna yrityksen profiilissa.

Lisätietoja sallituista ja virheellisistä sähköpostiosoitteiden muodoista on kohdassa Tietojen tuonnin kenttätyyppiohjeet.

Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tiettyjä tietuetyyppejä varten, että kuva voidaan näyttää tietueiden tietosivuilla. Jos järjestelmänvalvoja määrittää, että kuva voidaan näyttää tietueen tietosivulla, tietosivun vasemmassa yläkulmassa näkyy kuvan paikkamerkki ja voit ladata kuvan, jonka haluat näyttää. Kuvan paikkaa sivulla ei voi muuttaa.

Kuva voidaan näyttää tietueen tietosivulla seuraavia tietuetyyppejä varten:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Tuote

Voit ladata seuraavia tiedostotyyppisiä olevia kuvatiedostoja:

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

Ladattavan tiedoston koon on oltava alle 5 megatavua (Mt). Näytettävän kuvan enimmäiskorkeus on 150 kuvapistettä ja enimmäisleveys on 150 kuvapistettä. Jos lataamasi kuva ylittää enimmäiskorkeuden tai -leveyden, kuvan koko muuttuu automaattisesti ennen kuvatiedoston tallennusta sovellukseen Oracle CRM On Demand. Korkeuden suhde leveyteen säilyy. Jos lataat esimerkiksi kuvan, joka on 1500 kuvapistettä korkea ja 1000 kuvapistettä leveä, kuvan kooksi tulee automaattisesti 150 kuvapistettä korkea ja 100 kuvapistettä leveä. Jos lataamasi kuva on enimmäiskorkeutta ja -leveyttä pienempi, kuvan koko ei muutu.

Seuraavassa kerrotaan, kuinka kuva ladataan näytettäväksi tietueen tietosivulla. Kuvaa ei voi ladata tietueeseen tietuetta luotaessa. Tietue täytyy ensin luoda ja tallentaa, jonka jälkeen tietueeseen voidaan ladata kuva. Voit ladata kuvan aiemmin luotuun tietueeseen, jos sinulla on tietueen päivitykseen tarvittavat oikeudet.

HUOMAUTUS: Jos tietueessa on aiemmin näytetty kuva, lataamasi kuva korvaa aiemmin näytetyn kuvan. Aiemmin näytetty kuvatiedosto poistetaan sovelluksesta Oracle CRM On Demand, eikä sitä voida palauttaa.

Kuvan lataus tietueen tietosivulle.

- 1 Siirrä osoitin tietueen tietosivulla kuvan paikkamerkkiin, jolloin kuvan valikko tulee näkyviin, ja valitse sitten Valikko.
- 2 Avaa valintaikkuna, jossa voit valita tiedoston, valitsemalla Valitse tiedosto.
- 3 Etsi tiedosto, jonka haluat ladata, ja valitse se.
Valitsemasi kuva näkyy kuvan kentässä.

Seuraavassa kerrotaan, kuinka kuva poistetaan tietueen tietosivulta.

HUOMAUTUS: Kun kuva poistetaan tietosivulta, kuvatiedosto poistetaan sovelluksesta Oracle CRM On Demand eikä sitä voida palauttaa.

Kuvan poistaminen tietueen tietosivulta

- 1 Siirrä osoitin tietueen tietosivulla kuvaan, jolloin näkyviin tulee kuvan valikko, ja valitse Poista.
- 2 Vahvista, että haluat poistaa kuvatiedoston.

Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista

Jos käyttäjäröölillesi on myönnetty Mukauta tietosivu - tietueiden osoitin -oikeus, voit määrittää liittyvien tietojen osioiden tietueen osoittimet tietueen tietosivuilla. Tietueen osoittimien avulla näet liittyvien tietojen

osiota avaamatta, onko niissä tietueita. Järjestelmänvalvoja voi myös määrittää tietueiden osoittimet roolitasolla tietuetyyppien tietosivuilla. Jos et mukauta tietuetyypin tietueen osoittimen asetuksia, järjestelmä käyttää roolisi tietuetyypille määritettyjä asetuksia.

HUOMAUTUS: Liittyvää osoitintoimintoa ei tueta liitteisiin liittyvien tietojen osiossa missään tietuetyypissä eikä käyttäjälueeteloon liittyvien tietojen osiossa Yksikkö-tietuetyypissä. Toimintoa ei tueta myöskään mukautetuissa web-sovelmissa.

Tässä aiheessa esitellään liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien toiminta. Tietoja tietueen osoittimen asetusten mukautuksesta on kohdassa [Liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimien hallinta](#) (katso "[Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta](#)" sivulla 907).

Osoittimien kuvakkeet ovat seuraavat:

- Tähtimerkki (*) osoittaa, että liittyvien tietojen osassa on vähintään yksi tietue.
- Ympyrä, jonka läpi kulkee viiva, tarkoittaa jotain seuraavista:
 - liittyvien tietojen osassa ei ole tietueita
 - käyttäjärooli ja käyttöoikeusprofiili eivät salli liittyvien tietojen osan käyttöä.

Tietueiden osoittimet klassisissa teemoissa

Jos käytössä on klassinen teema, osoittimet näkyvät seuraavasti niissä liittyvien tietojen osissa, joissa ne on määritetty näkymään seuraavasti:

- Jos liittyvien tietojen osat näkyvät välilehtinä:
 - Kun välilehti ei ole avoinna, osoitin näytetään välillehdessä.
 - Kun välilehti on avoinna, osoitin ei ole näkyvässä.
- Jos liittyvien tietojen osat näkyvät luetteloina:
 - Kun luettelo on kutistettu, osoitin näytetään luettelon otsikkopalkissa.
 - Kun luettelo on laajennettu, osoitinta ei näytetä.

Tietueiden osoittimet moderneissa teemoissa

Jos käytössä on moderni teema, osoittimet näkyvät seuraavasti niissä liittyvien tietojen osissa, joissa ne on määritetty näkymään seuraavasti:

- Jos liittyvien tietojen osat näkyvät välilehtinä:
 - Kun välilehti ei ole auki, osoitin näytetään liittyvien tietojen osan painikkeessa.
 - Kun välilehti on avoinna, osoitin ei ole näkyvässä.
- Jos liittyvien tietojen osat näkyvät luetteloina:
 - Kun luettelo on kutistettu, tietueen osoitin näytetään liittyvien tietojen osan painikkeessa ja luettelon otsikkopalkissa.
 - Kun luettelo on laajennettu, tietueen osoitinta ei näytetä liittyvien tietojen osan otsikkopalkissa. Tietueen osoitin näkyy kuitenkin yhä liittyvien tietojen osan painikkeessa.

Tietueiden osoittimien dynaamiset päivitykset

Jos lisää yhden tai usean tietueen liittyvien tietojen osaan, jossa ei aiemmin ollut tietueita, osoitin päivitetään yleensä dynaamisesti ilmaisemaan, että liittyvien tietojen osa sisältää nyt tietueita, kun suljet välilehden tai kutistat luettelon. Jos vastaavasti poistat kaikki tietueet liittyvien tietojen osasta, osoitin päivitetään yleensä dynaamisesti ilmaisemaan, että liittyvien tietojen osa ei tällä hetkellä sisällä tietueita, kun suljet välilehden tai kutistat luettelon.

Tietyissä tapauksissa liittyvien tietojen osan sisällön muuttaminen ei kuitenkaan vaadi liittyvien tietojen osan päivitystä. Näissä tapauksissa tietueen osoittimia ei päivitetä dynaamisesti. Jos esimerkiksi muokkaat Yhteyshenkilön tiedot -sivun yhteyshenkilötietueen riviin sisältyvää Asiakas-kenttää ja lisää yhteyshenkilölle ensisijaisen asiakkaan, eikä yhteyshenkilöllä ollut aiemmin linkitettyä asiakasta, Yhteyshenkilön tiedot -sivun asiakkaiden liittyvien tietojen osan tietueen osoitinta ei päivitetä dynaamisesti. Näissä tapauksissa tietueen osoittimet päivitetään seuraavalla kerralla, kun avaat päätietueen tietosivun tai päivität selaimen manuaalisesti tietueen tietosivua tarkastellessasi.

Tietueiden osoittimet HUD-näytössä

Jos HUD-näyttö on näkyvässä, liittyvien tietojen osan tietueen osoitin näkyy HUD-näytön liittyvien tietojen osan linkin oikealla puolella. Tämä koskee sekä klassisten että modernien teemojen kaikkia liittyvien tietojen osia, joiden tietueiden osoittimet on määritetty näkyviksi. Tietueen osoitin näkyy HUD-näytössä siitä huolimatta, onko liittyvien tietojen välilehti avoin vai suljettu tai liittyvien tietojen luettelo laajennettu vai kutistettu. Lisätietoja HUD-näytön käytöstä on kohdassa [Sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen yleiskatsaus](#) (sivulla 37).

Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista ja suodattimista

Jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osat näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa, voit käyttää suodattimia liittyvien tietojen osien sisältämissä tietueluetteloissa. Tietueiden osoittimet päivitetään tarvittaessa dynaamisesti vastaamaan suodattimia, joita käytetään liittyvien tietueiden luettelossa. Jos esimerkiksi käytät suodatinta niin, että liittyvien tietojen osassa ei näy tietueita, ja avaat sitten toisen välilehden tietosivulla, suodatetun liittyvien tietojen osan osoitin muuttuu ja osoittaa, että osassa ei ole tietueita.

Pääkäyttäjä voi halutessaan määrittää tietueluettelolle oletussuodattimen liittyvien tietojen osassa. Jos liittyvien tietojen osassa ei ole tietueita oletussuodattimen käytön jälkeen, osan tietueen osoitin ilmaisee, että osassa ei ole tietueita. Lisätietoja liittyvien tietojen osien mukautetuista oletussuodattimista on kohdassa Liittyvien nimikkeiden oletussuodatusehtojen hallinta.

Tietoja liittyvien tietojen välilehtien laajennetusta näkymästä

Tietueen tietosivun alaosassa voi käyttää aiheeseen liittyviä tieto-osioita, joissa on päätietueeseen linkitettyjä tietueluetteloja. Vakiosovelluksessa kussakin Tiedot-sivun liittyvien tietojen osassa näkyy enintään viisi saman tietuetyypin tietuetta. Jos kuitenkin haluat näkyviin enemmän tietueita tai haluat käyttää luettelotoimia, kuten suodatusta tai lajittelua, avaa koko liittyvien tietueiden luettelo napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osat kuitenkin näkyvät välilehtinä ja jos välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna, voit toteuttaa seuraavat lisätoimet tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osissa:

- Valitse liittyvien tietojen osan alareunassa olevassa Näytettyjen tietueiden määrä -kentässä, kuinka monta tietuetta liittyvien tietojen osassa näytetään kerralla. Voit valita osassa kerralla näytettäväksi 5, 10, 25, 50, 75 tai 100 tietuetta. Kun olet muuttanut liittyvien tietojen osassa näytettävien tietueiden määrää, uusi asetus koskee kaikkia liittyvien tietojen osia, jotka tukevat laajennettuja toimintoja kaikilla tietueen tietosivuilla. Asetus pysyy voimassa, kunnes sitä muutetaan seuraavan kerran.

HUOMAUTUS: Niiden tietueiden lukumäärä, jotka näytetään liittyvien tietojen osien luetteloissa, ei riipu niiden tietueiden määrästä, jotka näytetään tietuetyyppien osalta pääluettelosivuilla. Se ei myöskään riipu niiden tietueiden määrästä, jotka näytetään avautuvilla luettelosivuilla napsautettaessa liittyvien tietojen osissa olevaa Näytä koko luettelo -linkkiä.

- Jos luettelossa on enemmän tietueita kuin nykyisellä sivulla voidaan näyttää, siirry luettelossa seuraavalle, edelliselle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla liittyvien tietojen osan ylä- tai alareunassa olevia siirtymiskuvakkeita.
- Voit lajitella luettelon napsauttamalla sarakeotsikkoa, jos kenttä tukee nykyisen luettelon lajittelua.
- Suodata luettelo. Lisätietoja luetteloiden suodattamisesta on kohdassa [Luetteloiden suodatus](#) (sivulla 136).

HUOMAUTUS: Pääkäyttäjä voi vaihtoehtoisesti määrittää mukautetun oletussuodattimen, jota käytetään, kun tietueen tietosivu avataan ensimmäisen kerran. Jos mukautettu oletussuodatin on käytössä, liittyvien tietojen osan pikasuodatinkenttiin esitäytetään suodatinehto. Voit tyhjentää suodattimen tai käyttää toista suodatinta. Jos siirryt tietueen tietosivulta ja palaat sille, mukautettu oletussuodatin otetaan uudelleen käyttöön. Lisätietoja liittyvien tietojen osien mukautetuista oletussuodattimista on kohdassa [Liittyvien nimikkeiden oletussuodatusehtojen hallinta](#).

Kun suodatin on liittyvien tietojen osan käytössä, osan Lisäasetukset-linkin vieressä on tähti (*).

- Liittyviin tietueisiin kohdistuva tarkennettu haku. Lisätietoja on kohdassa [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91) ja [Tietoja liittyviin tietueisiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 89).

Näytettävä luettelosivu sekä lajittelujärjestys ja suodattimet, joita käytät liittyvien tietojen osassa, pysyvät aktiivisina, kun toimit seuraavasti:

- Avaa sivulla jokin toinen liittyvien tietojen osa ja avaa sitten uudelleen alkuperäinen liittyvien tietojen osa.
- Muokkaa kenttää rivillä liittyvien tietojen osassa.
- Muokkaa kenttää rivillä päätietueessa. Jos kuitenkin muutat dynaamisen asettelu Ajotietovalintaluettelo-kenttää ja sivun asettelu muuttuu tämän vuoksi, näkyviin tulee luettelon ensimmäinen sivu, käytetty suodatin tyhjennetään ja lajittelujärjestys palautuu oletuslajittelujärjestykseen. Jos luettelolle on määritetty mukautettu oletussuodatin, se otetaan uudelleen käyttöön.
- Voit avata koko liittyvien tietueiden luettelon valitsemalla Näytä koko luettelo.

Vaikka liittyvien tietojen osassa käytettävät lajittelujärjestys ja suodattimet tällöin koskevat myös koko luettelon sivua, ensimmäinen sivu tulee näkyviin, vaikka liittyvien tietojen osassa olisi ollut tietueen tietosivulla avoinna jokin toinen luettelosivu.

Kun palaat liittyvien tietueiden koko luettelosta päätietueen tietosivulle, lajittelujärjestys ja luettelon mahdolliset suodattimet tyhjennetään ja luettelon ensimmäinen sivu tulee uudelleen näkyviin. Jos luettelolle on määritetty mukautettu oletussuodatin, se otetaan uudelleen käyttöön.

HUOMAUTUS: Jos käyttäjäroolilla on Tietosivun mukautus - tietueiden osoitin -käyttöoikeus, voit määrittää liittyvien tietojen osat niin, että liittyvien tietojen osissa näkyy graafisia osoittimia. Ne osoittavat, onko osissa tietueita. Tietueiden osoittimet päivitetään tarvittaessa dynaamisesti vastaamaan suodatimia, joita käytetään liittyvien tietueiden luettelossa. Jos esimerkiksi käytät suodatinta niin, että liittyvien tietojen osassa ei näy tietueita, ja avaat sitten toisen välilehden tietosivulla, suodatetun liittyvien tietojen osan osoitin muuttuu ja osoittaa, että osassa ei ole tietueita. Tietoja tietueiden osoittimien toiminnasta on kohdassa [Tietoja liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimista](#) (katso "[Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista](#)" sivulla 68). Tietoja tietueiden osoittimien asetusten mukautuksesta on kohdassa [Liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimien hallinta](#) (katso "[Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta](#)" sivulla 907).

Liittyvien tietojen osassa käytetyt lajittelujärjestys ja suodattimet tyhjennetään, ja luettelon ensimmäinen sivu tulee uudelleen näkyviin, kun teet jonkin seuraavista toimista:

- Voit siirtyä pois päätietueen tietosivulta käyttämällä mitä tahansa toimea paitsi Näytä koko luettelo -vaihtoehtoa. Päätietueen tyyppiin kuuluvan uuden tietueen lisäys valitsemalla Uusi ja päätietueen päivitys erillisellä sivulla valitsemalla Muokkaa ovat esimerkkejä toimista, joilla siirrytään pois päätietueen tietosivulta.
- Paluu liittyvien tietueiden koko luettelosta päätietueen tietosivulle.
- Voit linkittää tietueen päätietueeseen valitsemalla liittyvien tietojen osassa Lisää tai Uusi.
- Napsauta tietueen Muokkaa- tai Poista-linkkiä liittyvien tietojen osassa.

HUOMAUTUS: Tässä aiheessa kuvatut laajennetut toiminnot eivät ole käytettävissä, jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osat näkyvät luetteloina välilehtien asemesta. Lisäksi jotkin linkitettyjen tietueiden luettelot eivät tue tässä aiheessa kuvattuja laajennettuja toimintoja, vaikka liittyvien tietueiden osat näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa.

Tietueiden etsiminen

Tietueita voi etsiä useilla tavoilla sovelluksessa Oracle CRM On Demand:

- [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85)
- [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87)
- [Tietueiden etsiminen luettelosivuilla](#) (sivulla 96)
- [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96)
- [Tietueiden etsiminen käyttämällä laajennettua avainsanahakua](#) (sivulla 105)

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja tietueiden etsimisestä on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73)
- [Suodatusehdot](#) (katso "[Tietoja suodatusehdoista](#)" sivulla 75)
- [Tietoja suodatusarvoista](#) (sivulla 81)
- [Tietoja monivalintaluetteloista hakemisesta](#) (sivulla 82)
- [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83)

- [Avainsanahaun oletushakukentät](#) (sivulla 83)
- [Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta](#) (sivulla 102)
- [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103)
- [Tietoja laajennetusta avainsanahausta](#) (sivulla 106)

Tietoja kohdennetusta hausta

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voi käyttää kahta hakutyyppiä: kohdennettua hakua ja avainsanahakua. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, kumpaa hakutyyppiä yrityksessä käytetään oletusarvoisesti, valitsemalla hakutyyppin yrityksen profiilisivulla. Kohdennettu haku on suositeltava hakutyyppi. Lisätietoja avainsanahausta on kohdassa [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83).

Kohdennettua hakua voi käyttää useissa sovelluksen Oracle CRM On Demand paikoissa seuraavasti:

- **Toimintopalkin Hae-osio.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan yrityksen toimintopalkin Hae-osassa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Lisätietoja tietueiden hausta toimintopalkissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85).
- **Hakuikkunat.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan hakuikkunoissa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Hakuikkunoissa voi etsiä tietueita, jotka halutaan linkittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Lisätietoja tietueiden etsimisestä hakuikkunoissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96).
- **Tarkennettu haku -sivu kohdassa Oracle CRM On Demand.** Tarkennetun haun sivulla haun tyyppi vaihtelee valintojen mukaan seuraavasti:
 - Jos hakuun sisältyy useita tietuetyyppejä, käytössä on avainsanahaku.
 - Jos hakuun sisältyy vain yksi tietuetyyppi, käytössä on kohdennettu haku.

Lisätietoja tarkennetusta hausta on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

- **Luettelosivujen pikasuodatuskentät.** Haut, joissa käytetään luettelosivujen pikasuodatinkenttiä, ovat aina kohdennettuja hakuja, vaikka yrityksen oletushakutyyppi olisi valittu avainsanahaku.

Kohdennetussa haussa hakuun käytettävät tietuetyypit ja kunkin tietuetyypin kentät määräytyvät käyttäjäröoliin mukaan seuraavasti:

- Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei aseta käytettävissä olevia hakukenttiä tietuetyypin käyttäjäröoliin määritettyyn hakuasetteluun, tapahtuu seuraavaa:
 - Et voi hakea kyseisen tietuetyypin tietueita toimintopalkin hakuosassa.
 - Et voi määrittää kyseisen tietuetyypin tarkennettuun hakuun hakuetoja. Tarkennetun haun tekeminen ilman hakuetoja palauttaa kaikki käyttäjäröoliin ja käyttöoikeuksien salliman tietuetyypin tietueet.
 - Et voi käyttää pikasuodatuskenttiä hakuikkunoissa.
 - Et voi määrittää kyseisen tietuetyypin tietueluettelon hakuetoja. Lisätietoja luetteloiden luonnista ja tarkentamisesta on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).
- Minkä tahansa tietuetyypin kohdalla toimintopalkin hakuosassa ja hakuikkunoiden pikasuodatuskentissä saattaa näkyä useita hakukenttiä sen mukaan, mitkä kentät yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt näkymään kyseisen tietuetyypin käyttäjäröolille määritetyssä hakuasettelussa.

- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto on valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kaikkia hakukenttiä, jotka yrityksen pääkäyttäjä on määrittänyt näkymään kyseisen tietuetyypin käyttäjäroolille määritetyssä hakuasettelussa, missä tahansa seuraavista paikoista:

- toimintopalkki
- hakuikkunat
- tarkennettu haku.

HUOMAUTUS: Suosittelemme, että yrityksen järjestelmänvalvoja ei ota suurimmalle osalle käyttäjärooleja käyttöön Kaikki kentät -vaihtoehtoa haku- ja luettelo-oikeuksissa. Kun oikeudet eivät ole käytössä, kentät, jotka eivät ole käytössä yrityksessä, eivät näy haku- ja luettelosivuilla. Tämä vähentää sekaannuksia ja käyttäjät löytävät helpommin heitä kiinnostavat kentät.

- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto ei ole valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kenttää toimintopalkissa, hakuikkunoissa tai tarkennetussa haussa vain, jos kenttä täyttää molemmat seuraavat ehdot:

- Kenttä on käytettävissä oleva hakukenttä tietuetyypin käyttäjäroolillesi määritetyssä hakuasettelussa.
- Kenttä näkyy kyseisen tietuetyypin käyttäjätyypille määritetyssä tietosivun asettelussa. Jos käyttäjäroolille on määritetty dynaamisia sivujen asetteluja, kentän on näyttävä vähintään yhdessä dynaamisessa sivun asettelussa.

HUOMAUTUS: *Dynaamiset asettelut ovat sivun asetteluja, joiden sisältämät kentät vaihtelevat saman tietuetyypin eri tietueille sen mukaan, mikä valintaluettelon arvo tietyssä tietueen kentässä valitaan.*

Kohdennettu haku etsii valittua tietuetyyppeä olevat tietueet, joiden arvot vastaavat hakukenttiin määritettyjä arvoja. Toiminto näyttää vain tietueet, joissa on jokainen hakukenttään kirjoitettu arvo; tämä vastaa JA-ehdon käyttöä haussa. Jos jokin hakukenttä on tyhjä, sitä ei sisällytetä hakuun. Jos valintaruudun kenttä näkyy haun asettelussa, valintaruudun kentän arvo sisällytetään aina hakuehtoihin. Jos valitset valintaruudun, Oracle CRM On Demand tulkitsee valintaruudun arvoksi arvon Tosi tai Epätosi. Jos poistat valintaruudun valinnan, Oracle CRM On Demand tulkitsee valintaruudun arvoksi arvon Epätosi tai Ei.

Käyttäjäroolille määritetty tietuetyypin hakuasettelu määrää, mitkä kentät näkyvät sarakkeina kyseisen tietuetyypin haun palauttamien tietueiden luettelossa.

HUOMAUTUS: Toimintopalkista tehtävässä haussa kentän arvoksi ei voi määrittää tyhjää arvoa. Jos haluat määrittää tyhjän arvon, käytä tarkennettua hakua. Lisätietoja on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

Yleismerkkin käyttö kohdennetussa haussa

Jokaiseen kohdennetun haun kenttään kirjoitettuun hakuarvoon lisätään oletusarvoisesti yleismerkki tai tähti (*), joten yleismerkkiä ei tarvitse lisätä hakumerkkijonon loppuun itse. Yleismerkin voi lisätä hakuarvon eteen tai hakuarvojen väliin. Yleismerkkiä ei voi käyttää valintaluetteloissa, joiden arvot on määritetty ennalta. Kohdistetun haun oletushakuasetteluun voi kirjoittaa hakumerkkijonot Asiakkaan nimi -kenttään ja Sijainti-kenttään. Kirjainkoko ei ole merkitsevä kummassakaan kentässä. Jos kirjoitat Asiakkaan nimi -kenttään C ja Sijainti-kenttään Pää, kohdennettu haku tulkitaan seuraavasti:

näytä kaikki asiakkaat, joiden nimi on C* ja sijainti Pää*

Hakutoiminto etsii kaikki asiakkaat, joiden nimi alkaa isolla tai pienellä C -kirjaimella ja joiden Sijainti-kentän arvo alkaa Pää -sanalla (kirjainkoosta riippumatta).

HUOMAUTUS: Yleismerkkin käyttö vaikuttaa haun tehokkuuteen. Haut, joissa hakuarvoa edeltää yleismerkki, ovat kaikkein hitaimpia.

Yleismerkkin käytölle tarkkaa vastinetta etsittäessä on asetettu rajoituksia, joista kerrotaan seuraavassa.

Tietoja tarkan vastineen hausta

Jos tiedät kentässä olevan tarkan arvon, voit etsiä tarkkaa vastinetta lisäämällä hakumerkkijonon eteen yhtäsuuruusmerkin (=). Kun hakumerkkijonon edessä on yhtäsuuruusmerkki, kohdennettu haku toimii seuraavasti:

- Järjestelmä ei lisää hakumerkkijonon loppuun yleismerkkiä.

Jos hakukentässä on käytössä kirjainkokoeroottelu, hakutoiminto etsii hakumerkkijonon tarkan vastineen. Jos kirjainkoolla ei ole hakukentässä merkitystä, hakutoiminto etsii myös vastineet, joissa kirjainkoko ei vastaa hakumerkkijonoa.

Jos kirjoitat Asiakkaan nimi -kentän hakuarvoksi =*Acme*, hakutoiminto etsii kaikki asiakastietueet, joissa asiakkaan nimi on *Acme*, *ACME* tai jokin muu isojen ja pienten kirjainten yhdistelmä, koska kirjainkoolla ei ole merkitystä Asiakkaan nimi -kentässä. Hakutoiminto ei etsi tietueita, joissa asiakkaan nimessä on *Acme*-sanana lisäksi myös muita merkkejä, esimerkiksi *Acme Inc*, *Acme Incorporated* tai *Acme SuperStore*.

- Jos käytät yleismerkkiä hakumerkkijonossa, hakutoiminto tulkitsee sen tekstiksi.

Oletetaan, että meillä on kaksi asiakastietuetta, ja asiakkaiden nimet ovat *Acme** ja *Acme Super Store*. Jos kirjoitat Asiakkaan nimi -kenttään =*Acme**, hakutoiminto etsii tietueen, jossa asiakkaan nimi on *Acme**. Hakutoiminto ei etsi asiakasta *Acme Super Store*.

- Jos tietueen kentän arvo alkaa yhtäsuuruusmerkillä, hakukenttään on syötettävä kaksi yhtäsuuruusmerkkiä, koska vasta toinen niistä tulkitaan merkkijonon osaksi.

Oletetaan, että meillä on kaksi asiakastietuetta, ja asiakkaiden nimet ovat =*Acme Super Store* ja *Acme Super Store*. Jos kirjoitat Asiakkaan nimi -kenttään ==*Acme Super Store*, hakutoiminto etsii tietueen, jossa asiakkaan nimi on =*Acme Super Store*. Hakutoiminto ei etsi asiakasta *Acme Super Store*.

Yhtäsuuruusmerkkiä voi käyttää hakumerkkijonon alussa seuraavin rajoituksin:

- Yhtäsuuruusmerkkiä ei voi käyttää etuliitteenä Puhelin-tyypin hakukenttien alussa.
- Yhtäsuuruusmerkkiä ei voi käyttää arvon edessä valintaluettelohakukentässä.

Tietoja suodatusehdoista

Hauissa on käytettävissä erilaisia suodatusehdoja hakukentän tietotyypin mukaan, kuten oheisesta taulukosta ilmenee.

HUOMAUTUS: Joissakin tapauksissa haku ei palauta tietueita, joiden kentässä on tyhjä (null) arvo, jos kenttää käytetään hakuohjeissa tai luettelon suodattimissa. Jos esimerkiksi haet myyntimahdollisuuksia, joiden tila on jokin muu kuin Voitettu, myös tyhjän (null) tilan omaavat myyntimahdollisuudet palautetaan. Jos haluat haun palauttavan tietueet, joiden kentässä on tyhjä (null) arvo, sisällytä kenttään On NULL -ehto. Jos haluat aiemman esimerkin haun palauttavan sekä tyhjän (null) tilan että muun kuin Voitettu-tilan omaavat myyntimahdollisuudet, sisällytä hakuohjeiden tilakenttään On null -ehto ja ehto, joka etsii tietueet, joiden tila on muu kuin Voitettu.

Tietotyyppi	Käytettävissä olevat suodatusehdot
Numero, kokonaisluku, prosenttiluku, valuutta	<ul style="list-style-type: none"> ■ Välillä ■ Yhtä kuin ■ Suurempi kuin ■ Pienempi kuin ■ On NULL ■ Ei ole NULL ■ Eri suuri kuin ■ Ei välillä
Pvm, aika	<ul style="list-style-type: none"> ■ Välillä ■ Yhtä kuin ■ Viimeksi kuluneiden 90 päivän aikana ■ Seuraavien 90 päivän aikana ■ Päivänä ■ Aikaisintaan ■ Viimeistään ■ Tänään * ■ Eilen* ■ Huomenna* ■ Edellisenä ? päivänä ■ Seuraavana ? päivänä ■ Viime viikolla* ■ Ensi viikolla* ■ Tällä viikolla* ■ Viime kuussa* ■ Ensi kuussa* ■ Tässä kuussa* ■ Tällä vuosineljänneksellä* ■ Viime vuosineljänneksellä* ■ Ensi vuosineljänneksellä* ■ Tänä vuonna* ■ Ensi vuonna*

Tietotyyppi	Käytettävissä olevat suodatusehdot
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Viime vuonna* <input type="checkbox"/> On NULL* <input type="checkbox"/> Ei ole NULL* <input type="checkbox"/> Eri suuri kuin <input type="checkbox"/> Ei välillä <p>Tähdellä (*) merkittyjen ehtojen arvokenttä poistetaan käytöstä, kun ehto valitaan.</p> <p>Ehdoissa Edellisenä ? päivänä ja Seuraavana ? päivänä muuttuja ? korvataan suodattimen arvokentästä valitulla päivien lukumäärällä.</p>
Valintaruutu	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Valitaan <input type="checkbox"/> Ei valita
Valintaluettelo	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Sisältää kaikki arvot <input type="checkbox"/> Sisältää vähintään yhden arvon <input type="checkbox"/> Ei sisällä yhtäkään arvoista <input type="checkbox"/> Yhtä kuin <input type="checkbox"/> Yhtä suuri kuin mikä tahansa* <input type="checkbox"/> On NULL

Tietotyyppi	Käytettävissä olevat suodatusehdot
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ei ole NULL ■ Eri suuri kuin ■ Välillä* ■ Suurempi kuin* ■ Pienempi kuin* <p>Lisätietoja asteriskilla (*) merkityistä ehdoista on tämän aiheen Tietoja valintaluettelokenttien suodatusehdoista -osassa.</p>
Teksti	<ul style="list-style-type: none"> ■ Välillä ■ Sisältää kaikki arvot ■ Sisältää vähintään yhden arvon ■ Ei sisällä yhtäkään arvoista ■ Yhtä kuin ■ Suurempi kuin ■ Pienempi kuin ■ On NULL ■ Ei ole NULL ■ Eri suuri kuin ■ Alkaa ■ Ei ala ■ Samankaltainen kuin ■ Ei samankaltainen kuin ■ Ei välillä
Puhelin	<ul style="list-style-type: none"> ■ Alkaa ■ Välillä ■ Sisältää kaikki arvot ■ Sisältää vähintään yhden arvon ■ Ei sisällä yhtäkään arvoista ■ Yhtä kuin ■ Suurempi kuin ■ Pienempi kuin ■ Eri suuri kuin

Tietoja valintaluettelokenttien suodatusehdoista

Valintaluettelokenttien Välillä-, Suurempi kuin- ja Pienempi kuin -ehtojen kohdalla Oracle CRM On Demand hakee valintaluettelon arvojen kielestä riippumattomat koodit itse arvojen sijaan löytääkseen tietueet, jotka vastaavat määrittämiäsi suodatusehtoja. Näin ollen hakutuloksiin sisältyvät kaikki tietueet, joiden kohdalla valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi vastaa ehtoja, vaikka itse valintaluettelon arvo ei vastaisikaan. Vastaavasti hakutuloksiin eivät sisälly tietueet, joiden kohdalla valintaluettelon arvo vastaa ehtoja, vaikka valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi ei vastaakaan.

Oletetaan, että järjestelmänvalvoja luo valintaluettelon arvon nimeltä Beta. Uuden valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi on oletuksena sama kuin valintaluettelon arvo. Näin ollen seuraavan suodattimen avulla tehty haku palauttaa tietueet, joiden valintaluettelon arvo on Beta:

Välillä Alpha, Gamma

Jos järjestelmänvalvoja kuitenkin myöhemmin muuttaa valintaluettelon arvon arvosta Beta arvoon Ei beta, valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi ei muutu. Jos tässä tapauksessa etsit tietueita käyttäen edellä kuvattua suodatinta, hakutuloksiin sisältyvät kaikki tietueet, joiden kohdalla valintaluettelon arvo on Ei beta, koska valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi on edelleen Beta. Jos kuitenkin etsit tietueita käyttäen seuraavaa suodatinta, hakutuloksiin eivät sisälly tietueet, joiden kohdalla valintaluettelon arvo on Ei beta, koska valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi ei vastaa määritettyjä ehtoja:

Välillä Gamma, Zeta

Jos vastaavasti etsit valintaluettelon arvon käännettyä versiota, hakutuloksiin sisältyvät kaikki tietueet, joissa valintaluettelon arvon kielestä riippumaton koodi vastaa määritettyjä ehtoja, vaikka käännetty valintaluettelon arvo ei vastaisikaan.

Muiden kuin valintaluettelokenttien Välillä-, Suurempi kuin- ja Pienempi kuin -ehtojen kohdalla Oracle CRM On Demand hakee itse valintaluettelon arvot kielestä riippumattomien koodien sijaan löytääkseen tietueet, jotka vastaavat määrittämiäsi suodatusehtoja.

Yhtä suuri kuin mikä tahansa -suodatinehto

Yhtä suuri kuin mikä tahansa -suodatinehto hakee tietueita, jotka vastaavat jotakin määritettyä arvoa tarkalleen. Tätä suodatinehtoa tuetaan vain sellaisten valintaluettelon kenttien yhteydessä, joiden osalta hakukuvake (suurennuslasi) on käytettävissä tietueen tieto- ja muokkaussivuilla. Sitä ei tueta valintaluettelon kentissä, joissa on käytettävissä luetteloruutu tietueen tieto- ja muokkaussivuja varten. Tällaisten valintaluettelon kenttien yhteydessä voit hakea Sisältää kaikki arvot -suodatinehdon avulla tietueita, jotka vastaavat jotakin määritettyä arvoa tarkalleen.

Lisäksi Yhtä suuri kuin mikä tahansa -suodatinehtoa ei tueta monivalintaluetteloiden kentissä. Lisätietoja siitä, miten monivalintaluetteloiden kentissä tehdään hakuja, on kohdassa [Tietoja monivalintaluetteloista hakemisesta](#) (sivulla 82).

Suodatusehtojen käyttö

Seuraavassa taulukossa esitetään erilaisten suodatusehtojen ja operaattorien käyttö:

Käytä tätä	Ja	Kohdistus	Näille tuloksille
Välillä	Tekstiä, numeroita tai	Kaksi pilkulla erotettua arvoa	Näytetään tietueet, joiden arvot ovat A:n ja B:n välillä (A ja B eivät kuulu mukaan).

Käytä tätä	Ja	Kohdistus	Näille tuloksille
	päivämääriä		
Sisältää kaikki arvot (yhtä suuret kuin)	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Yksittäisiä tai useita arvoja pilkulla erotettuna	Näytetään tietueet, jotka vastaavat arvoja täsmälleen. Merkkijonojen osia ei haeta, ja isojen ja pienten kirjainten tulee vastata toisiaan.
Sisältää vähintään yhden arvon	Vain tekstiä	Yksittäisiä tai useita arvoja pilkulla erotettuna	Näytetään tietueet, jotka vastaavat arvoja osittain (haetaan myös merkkijonon osia). Jos esimerkiksi syötetään hakusana <i>Salo</i> , haku palauttaa tietueet, joissa esiintyvät tekstit <i>Salo Tmi</i> , <i>Hammashoitola Haapasalo</i> ja <i>Salon Elegance</i> . HUOMAUTUS: tämä menettely koskee vain suodatettuja luetteloja. Se ei koske muita sovelluksen Oracle CRM On Demand alueita, joissa käytetään ehtoa Sisältää vähintään yhden arvon. Tämän ehdon käyttö vaikuttaa myös tietueiden hakunopeuteen, koska Oracle CRM On Demand etsii myös osittaisia osumia.
Ei sisällä mitään arvoista (eri suuri kuin)	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Yksittäisiä tai useita arvoja pilkulla erotettuna	Näytetään tietueet, jotka <i>eivät</i> vastaa arvoja. Tämä on käänteinen ehdolle <i>Sisältää kaikki arvot</i> .
Yhtä kuin	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Yksi arvo kullekin riville. Arvoja lisätään käyttämällä OR-operaattoria ja lisäämällä uusi rivi.	Näytetään arvojen kanssa täsmäyvät tietueet.
Yhtä suuri kuin mikä tahansa	Valintaluettelo	Yksittäisiä tai useita arvoja pilkulla erotettuna	Näyttää tietueet, jotka vastaavat jotakin arvoa tarkalleen. HUOMAUTUS Lisätietoja Yhtä suuri kuin mikä tahansa -suodatusehdosta on tämän aiheen osassa Tietoja valintaluettelokenttien suodatusehdoista.
Suurempi kuin	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Yksi arvo	Haetaan tietueita, joiden arvo on suurempi kuin syötetty arvo.

Käytä tätä	Ja	Kohdistus	Näille tuloksille
Pienempi kuin	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Yksi arvo	Haetaan tietueita, joiden arvo on pienempi kuin syötetty arvo.
<i>Operaattori</i>			
AND	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Kaksi tai useampia ehtoja	Näytetään tietueita, jotka täyttävät kaikki annetut ehdot. Esimerkiksi kun syötetään Päätymispäivä > 10/01/2003 AND Tulo > 500000, saadaan tietueet, jotka täyttävät <i>molemmat</i> kriteerit.
TAI	Tekstiä, numeroita tai päivämääriä	Mikä tahansa ehto	Näytetään tietueita, jotka täyttävät vähintään yhden hakuehdon. Kun esimerkiksi syötetään Toimiala = Energia OR Laskutusosavaltio=CA, saadaan tietueet, jotka täyttävät <i>jommankumman</i> näistä hakuehdoista.

Tietoja suodatusarvoista

Kun etsit tietueita, suodatusarvo on määritettävä valitun suodatusehdon mukaan.

Noudata seuraavia ohjeita määrittäessäsi haun suodatusarvoja:

- Erotta seuraavat ehdot sisältävän arvojoukon arvot toisistaan pilkulla:
 - Sisältää kaikki arvot
 - Sisältää vähintään yhden arvon
 - Ei sisällä yhtäkään arvoista
 - Yhtä suuri kuin mikä tahansa
- Älä käytä pilkkua, jos arvo sisältää jonkin seuraavista ehdoista:
 - Sisältää kaikki arvot
 - Sisältää vähintään yhden arvon
 - Ei sisällä yhtäkään arvoista
 - Yhtä suuri kuin mikä tahansa

Pilkkuja käsitellään arvolistojen erottimina. Sen vuoksi niitä ei voi käyttää arvoissa. Jos suodattimen arvot sisältävät pilkkuja, luo haluamasi suodatin muiden ehtojen yhdistelmän avulla.

- Älä käytä numeerisissa arvoissa pilkkuja, kun määrität arvoja tuhansina.

- Voit käyttää osittaisia sanoja, kun käytät Sisältää vähintään yhden arvon -ehtoa. Muita ehtoja käyttäessäsi et löydä haluamiasi tietueita osittaisilla sanoilla.

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus koskee suodatettuja luetteloita, jotka käyttävät Sisältää vähintään yhden arvon -ehtoa. Se ei koske muita sovelluksen Oracle CRM On Demand alueita.

- Käytä päivämäärissä yrityksen käyttämää muotoa, mutta huomaa, että vuodet on kirjoitettava kokonaisina, esimerkiksi 2003.
- Älä käytä valuutta-arvoissa pilkkuja tai symboleita, kuten dollarimerkkiä (\$).

Yleismerkien käyttäminen suodatusarvoissa

Voit käyttää yleismerkkejä (* ja ?) teksti- ja puhelinnumerokenttien hauissa vain, kun käytössä on Alkaa:- suodatusehto.

VAROITUS: Asteriskin (*) käyttäminen voi hidastaa hakua, jos tietueita etsitään suuresta tietomäärästä.

Yleismerkkejä voi käyttää seuraavissa hakutyypeissä:

- Tarkennetun haun Hakuehdot-osa
- Luo luettelo- ja Tarkenna luettelo -sivujen Hakuehdot-osa
- Luettelosivujen aakkoshaku
- Luettelosivujen pikahaku
- Toimintorivin Haku-osa.

Voit esimerkiksi etsiä kaikki tiettyä aluekoodia käyttävät puhelinnumerot. Napsauta ensin puhelinkuvaketta, määritä Puhelinnumero-ponnahdusikkunassa aluekoodi ja lisää asteriski (*) Paikallinen numero -kenttään.

Tietoja monivalintaluetteloista hakemisesta

Voit hakea kaikkia monivalintaluettelon kentän arvoja ja tehdä niistä kyselyjä. *Monivalintaluettelo* on luettelo, josta voi valita useita arvoja tietueen tietojen syöttämisen yhteydessä.

Monivalintaluettelon kenttiä tuetaan kohdehaun tuloksissa ja kohdehaun suodatusehdoissa sarakkeina.

Seuraavassa luettelossa näytetään, miten suodatusehtojen ja suodattimen ehtojen monivalintaluettelon arvot määrittävät haun löytämät tietueet:

- **Sisältää kaikki arvot.** Tietue löytyy, jos kaikki määritetyt suodatinarvot vastaavat haettavan tietueen valintaluettelon arvoja.
- **Sisältää vähintään yhden arvon.** Tietue löytyy, jos mikä tahansa määritetty suodatinarvo vastaa haettavan tietueen valintaluettelon arvoa.
- **Sisältää kaikki arvot.** Tietue löytyy, jos mikään määritetty suodatinarvo ei vastaa haettavan tietueen valintaluettelon arvoja.

Tietoja avainsanahausta

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voi käyttää kahta hakutyyppiä: kohdennettua hakua ja avainsanahakua. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, kumpaa hakutyyppiä yrityksessä käytetään oletusarvoisesti, valitsemalla hakutyyppin yrityksen profiilisivulla. Kohdennettu haku on suositeltava hakutyyppi. Lisätietoja kohdennetusta hausta on kohdassa [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73).

Avainsanahakua voi käyttää useissa sovelluksen Oracle CRM On Demand paikoissa seuraavasti:

- **Toimintopalkin Hae-osio.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan yrityksen toimintopalkin Hae-osassa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Lisätietoja tietueiden hausta toimintopalkissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85).
- **Hakuikkunat.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan hakuikkunoissa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Hakuikkunoissa voi etsiä tietueita, jotka halutaan linkittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Lisätietoja tietueiden etsimisestä hakuikkunoissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96).
- **Tarkennettu haku -sivu kohdassa Oracle CRM On Demand.** Tarkennetun haun sivulla haun tyyppi vaihtelee valintojen mukaan seuraavasti:
 - Jos hakuun sisältyy useita tietuetyyppejä, käytössä on avainsanahaku.
 - Jos hakuun sisältyy vain yksi tietuetyyppi, käytössä on kohdennettu haku.

Lisätietoja tarkennetusta hausta on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

HUOMAUTUS: Haut, joissa käytetään luettelosivujen pikasuodatinkenttiä, ovat aina kohdennettuja hakuja, vaikka yrityksen oletushakutyyppi olisi valittu avainsanahaku.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja valitsee yrityksen hakutyyppiä avainsanahaun, toimintopalkin hakuosassa ja hakuikkunoissa on vain yksi hakukenttä. Avainsanahaku etsii kentät, jotka vastaavat hakukenttään lisättyä tekstiä. Toiminto näyttää kaikki tietueet, jotka sisältävät hakukenttään kirjoitetun tekstimerkkijonon. Tämä vastaa TAI-ehdon käyttöä oletuskentissä. Esimerkiksi palvelupyynnötietueiden haussa käytetään Palvelun numero- ja Aihe-kenttää. Jos kirjoitat toimintopalkin hakukenttään esimerkiksi arvon 1234, näyttöön tulevat seuraavat tietueet:

- kaikki tietueet, joiden Palvelun numero -kenttä sisältää arvon 1234, kuten palvelupyynnöiden numerot 12345 ja 01234
- kaikki tietueet, joissa Aihe-kentän teksti sisältää merkkijonon 1234, kuten *Asiakas raportoi ongelman tuotenumerossa 1234.*

Kaikki tietuetyypit eivät tule avainsanahakua. Luettelo avainsanahakua tukevista tietuetyypeistä ja tietoja kunkin tietuetyypin avainsanahakukentistä on kohdassa [Avainsanahaun oletushakukentät](#) (sivulla 83).

Avainsanahaun oletushakukentät

Avainsanahakua voi käyttää useissa sovelluksen Oracle CRM On Demand paikoissa seuraavasti:

- **Toimintopalkin Hae-osio.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan yrityksen toimintopalkin Hae-osassa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Lisätietoja tietueiden hausta toimintopalkissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85).
- **Hakuikkunat.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitseman haun tyyppin mukaan hakuikkunoissa käytetään joko avainsanahakua tai kohdennettua hakua. Hakuikkunoissa voi etsiä tietueita, jotka halutaan

linkittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Lisätietoja tietueiden etsimisestä hakuikkunoissa on kohdassa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96).

■ **Tarkennettu haku -sivu kohdassa Oracle CRM On Demand.** Tarkennetun haun sivulla haun tyyppi vaihtelee valintojen mukaan seuraavasti:

- Jos hakuun sisältyy useita tietuetyyppejä, käytössä on avainsanahaku.
- Jos hakuun sisältyy vain yksi tietuetyyppi, käytössä on kohdennettu haku.

Lisätietoja tarkennetusta hausta on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

HUOMAUTUS: Haut, joissa käytetään luettelosivujen pikasuodatinkenttiä, ovat aina kohdennettuja hakuja, vaikka yrityksen oletushakutyypiksi olisi valittu avainsanahaku.

Lisätietoja avainsanahausta ja kohdennetusta hausta on kohdissa [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83) ja [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73).

Kohdennettua hakua voi käyttää kaikissa tietuetyypeissä, mutta avainsanahauille ei ole tukea kaikissa tietuetyypeissä. Seuraava taulukko sisältää avainsanahaussa tuetut tietuetyypit. Kunkin tietuetyypin kohdalla näkyvät kentät, joista Oracle CRM On Demand hakee avainsanahaussa.

Tietuetyyppi	Hakuun sisältyvät kentät
Asiakkaat	Asiakkaan nimi, Sijainti
Tapaamiset	Aihe
Kampanjat	Lähdekoodi, kampanjan nimi
Yhteyshenkilöt	Sukunimi, etunimi, sähköposti
Mukautetut objektit 01	Nimi, pikahaku 1, pikahaku 2
Mukautetut objektit 02	Nimi, pikahaku 1, pikahaku 2
Mukautetut objektit 03	Nimi, pikahaku 1, pikahaku 2
Tapahtumat	Nimi, Sijainti
Myyntivihjeet	Sukunimi, etunimi
Myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuuden nimi
Tuotteet	Tuotteen nimi, tuoteluokka, tila
Palvelupyynnöt	PP-numero, Aihe
Ratkaisut	Ratkaisun tunnus, Otsikko
Tehtävät	Aihe
Käyttäjät	Sukunimi, etunimi, sähköposti

Koskee kohteita Oracle CRM On Demand High Tech Edition ja Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition

Tietuetyyppi	Hakuun sisältyvät kentät
Varat	Varojen nimi, Tila
Varojen pyynnöt	Varojen pyynnön nimi, tila
Koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition	
Kumppanit	Kumppanin nimi, Sijainti
Koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Automotive Edition	
Kauppias	Nimi, Toimipaikka
Ajoneuvot	Ajoneuvon tunnistenumero
Koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition	
Tapahtumat	Nimi, Sijainti
Koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition	
Taloudet	Talouden nimi
Salkut	Asiakasnumero

Tietueiden etsiminen toimintopalkissa

Voit etsiä tietueita käyttämällä toimintopalkin hakuosaa. Ennen uuden tilin, yhteyshenkilön tai muun tietueen luomista kannattaa ensin selvittää, onko tietue jo olemassa. Voit valita etsittävän tietuetyypin toimintopalkin Etsi-osion ensimmäisestä kentästä. Voit valita joko yksittäisen tietuetyypin tai vaihtoehdon Kaikki, jolloin etsitään kaikista tietuetyypeistä. Voit itse määrittää Etsi-osion oletusarvoisen tietuetyypin. Lisätietoja kohdassa [Etsi-osion oletusarvoisen tietuetyypin määrittäminen](#) (katso "[Haun oletustietuetyypin määrittäminen](#)" sivulla 889).

HUOMAUTUS: Käyttäjärooli ja yrityksessä käytettävä hakutyyppi määrittävät, mitä tietuetyyppejä voit etsiä toimintopalkin hakuosassa.

Tietoja eri hakutyypeistä

Jos etsit yksittäistä tietuetyyppeä, hakutulokset näkyvät luettelosivulla ja voit käsitellä tietueiden luetteloa. Luetteloa voi tarkentaa sovelluksen Oracle CRM On Demand luetteloiden hallinnan toimintojen avulla. Hakutulokset voi tallentaa uudeksi luetteloksi. Lisätietoja tietueluetteloiden hallinnasta on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124). Jos haet kaikista tietuetyypeistä, näyttöön avautuu Hakutulokset-sivu, jossa on osat kaikille haussa löytyneille tietuetyypeille. Kun käytät hakuihin tekstikenttiä, kirjainkoolla on merkitystä vain, jos kentässä lukee harmaalla *kirjainkokoeroteltu*. Harmaa teksti häviää, kun napsautat kenttää.

Voit siirtyä myös tarkennetun haun sivulle, jossa voit etsiä useita tietuetyyppejä kerralla ja käyttää haussa päivämääräkenttiä. Tarkennetussa haussa on lisäksi paremmat suodatusmahdollisuudet. Lisätietoja on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

Oracle CRM On Demand tukee kahta hakutyyppiä: kohdennettua hakua ja avainsanahakua. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, kumpaa hakutyyppiä yrityksessä käytetään oletusarvoisesti, valitsemalla hakutyyppin yrityksen profiilisivulla. Kohdennettu haku on yleensä näistä kahdesta tehokkain. Lisätietoja kohdennetusta hausta ja avainsanahausta on kohdissa [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73) ja [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83).

HUOMAUTUS: Kohdennetussa haussa voi käyttää myös kirjan valitsinta, joka näkyy toimintopalkin Etsi-osiossa. Kirjan valitsimen avulla voit rajoittaa hakua niin, että se kohdistuu vain tietyn käyttäjän kirjaan (käyttäjä) tai mukautettuun kirjaan (kirja). Lisätietoja on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

Entä jos haku palauttaa vain yhden tietueen

Voit määrittää, kuinka tietue näytetään, jos se on ainoa haussa palautettu tietue. Tietueen voi avata suoraan tietueen tietosivulla tai se voidaan näyttää luettelosivulla. Tätä toimintaa ohjataan Siirry suoraan tietosivulle, jos haku palauttaa vain yhden tietueen -valintaruuden avulla. Valintaruutu sijaitsee omien asetusten Toimintopalkin asettelu -sivun Pikahaun valinnat -osassa. Ohjeet toimintopalkin ulkoasun muuttamiseen on kohdassa [Toimintopalkin ulkoasun muuttaminen](#) (katso "Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen" sivulla 908).

Seuraavassa kuvataan, kuinka tietuetta voi etsiä toimintopalkissa.

Tietueen etsiminen toimintopalkissa

- 1 Jos toimintopalkki on piilotettu, näytä se.

Lisätietoja toimintopalkin näyttämisestä ja piilottamisesta on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta" sivulla 42).

- 2 Valitse toimintopalkissa hakuosion ensimmäisessä kentässä tietuetyyppi tai valitse Kaikki, jos haluat etsiä kaikkia käytettävissä olevia tietuetyyppejä.

HUOMAUTUS: Kun valitset kaikkien tietuetyyppien hakuvaihtoehdon, tietuetyypit Mukautettu objekti 01, 02 ja 03 sisällytetään hakuun mutta tietuetyyppejä Mukautettu objekti 04 ja siitä ylöspäin ei sisällytetä hakuun. Kaikkien hakuun käytettävissä olevien tietuetyyppien hakeminen on hitaampaa kuin yhden tietuetyypin hakeminen.

- 3 Kirjoita etsittävä arvo asetustesi mukaan joko yhteen tai useampaan tekstikenttään.

- 4 Valitse Siirry.

VIHJE: Jos näyttöön tulee viesti hakupyynnön aikakatkaisusta, voit käyttää tarkennettua hakua ja tarkentaa hakuetoja. Lisätietoja on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87). Lisätietoja hakujen ja luetteloiden optimoinnista on Koulutus ja tuki -sivustossa. Voit avata Koulutus ja tuki -sivuston valitsemalla ohjelman Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yläalaidassa olevan yleisen Koulutus ja tuki -linkin.

- 5 Napsauta linkkiä haluamassasi tietueessa.

Tietueen tietosivu aukeaa.

Tarkennetun haun käyttö

Voit tehdä yhden tietuetyypin tarkennetun haun valitsemalla Lisäasetukset-linkin jossakin seuraavista sijainneista:

- Toimintopalkki.
- Päätason tietueen liittyvien tietojen luettelo, jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osiot näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa.
- Hakuikkunat, jos kohdennettu haku on käytössä yrityksessä.

Voit tehdä useiden tietuetyyppien tarkennetun haun toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla.

Haettavissa olevat tietuetyypit määräytyvät käyttäjäroolin mukaan. Tarkennettu haku -sivun käytettävissä olevat osat vaihtuvat sen mukaan, valitsetko hakua varten yhden tietuetyypin vai useita tietuetyyppejä. Myös haun aloituskohta vaikuttaa käytettävissä oleviin osiin.

Lisätietoja tarkennetusta hausta on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 87)
- [Tietoja liittyviin tietueisiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 89)
- [Tietoja useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 91)

Lisätietoja tarkennetuista hauista on seuraavissa aiheissa:

- [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91)
- [Useisiin tietuetyyppeihin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 95)

Tietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta

Voit tehdä yhden tietuetyypin tarkennetun haun valitsemalla Lisäasetukset-linkin jossakin seuraavista sijainneista:

- Toimintopalkki.
- Päätason tietueen liittyvien tietojen luettelo, jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osiot näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa.
- Hakuikkunat, jos kohdennettu haku on käytössä yrityksessä.

Yhteen tietuetyyppiin kohdistettu tarkennettu haku vastaa osin Toimintopalkin hakuosion kohdennettua hakua. Voit etsiä useita tietuetyypin kenttiä. Tarkennetussa haussa voit kuitenkin tehdä seuraavia toimia:

- Määritä, otetaanko haussa kirjainkoko otetaan huomioon.
- Valitse ne kentät, joista haluat hakea. Lisätietoja on tämän aiheen Tietoja hakukentistä -osassa.
- Syötä suodattimen määrittystä varten ehdot, suodatinarvot ja operaattorit (AND tai OR).

HUOMAUTUS: Kun yhteen tietuetyyppiin kohdistuvassa tarkennetussa haussa etsitään tarkkaa vastinetta, haussa ei käytetä yhtäsuuruusmerkkiä (=). Tarkkaa vastinetta voi etsiä käyttämällä Yhtä suuri kuin- tai Yhtä suuri kuin mikä tahansa -ehtoa.

- Voit määrittää kentät, jotka näkyvät hakutuloksissa. Tämä toiminto on käytettävissä vain hauissa, jotka tehdään toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla.
- Määritä hakutulosten alkuperäinen lajittelujärjestys.

Tietoja hakukentistä

Kun haet tarkennetulla haulla yhdestä tietuetyypistä toimintopalkin Lisäasetukset-linkin tai hakuikkunan Lisäasetukset-linkin avulla, hakuun käytettävät tietuetyypit ja kunkin tietuetyypin kentät määräytyvät roolin mukaan seuraavasti:

- Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei aseta käytettävissä olevia hakukenttiä tietuetyypin käyttäjärooliin määritettyyn hakuasetteluun, et voi määrittää kyseisen tietuetyypin tarkennetun haun hakuehtoja. Tarkennetun haun tekeminen ilman hakuehtoja palauttaa kaikki käyttäjäroolin ja käyttöoikeuksien salliman tietuetyypin tietueet.
- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto on valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kaikkia hakukenttiä, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt näkymään kyseisen tietuetyypin käyttäjäroolille määritetyssä hakuasettelussa.

HUOMAUTUS: Suosittelemme, että yrityksen järjestelmänvalvoja ei ota suurimmalle osalle käyttäjärooleja käyttöön Kaikki kentät -vaihtoehtoa haku- ja luettelo-oikeuksissa. Kun oikeudet eivät ole käytössä, kentät, jotka eivät ole käytössä yrityksessä, eivät näy haku- ja luettelosivuilla. Tämä vähentää sekaannuksia ja käyttäjät löytävät helpommin heitä kiinnostavat kentät.

- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto ei ole valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kenttää vain, jos se täyttää molemmat seuraavat ehdot:
 - Kenttä on käytettävissä oleva hakukenttä tietuetyypin käyttäjäroolillesi määritetyssä hakuasettelussa.
 - Kenttä näkyy kyseisen tietuetyypin käyttäjätyypille määritetyssä tietosivun asettelussa. Jos käyttäjäroolille on määritetty dynaamisia sivujen asetteluja, kentän on näytävä vähintään yhdessä dynaamisessa sivun asettelussa.

HUOMAUTUS: *Dynaamiset asettelut ovat sivun asetteluja, joiden sisältämät kentät vaihtelevat saman tietuetyypin eri tietueille sen mukaan, mikä valintaluettelon arvo tietyissä tietueen kentässä valitaan.*

Lisätietoja siitä, miten Oracle CRM On Demand määrittää haettavat kentät, kun tarkennettu haku tehdään liittyvien tietueiden luettelon Lisäasetukset-linkin avulla, on kohdassa [Tietoja liittyvien tietueiden tarkennetusta hausta](#) (katso "[Tietoja liittyviin tietueisiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#)" sivulla 89).

Tietoja hakutuloksista

Yhteen tietuetyypisiin kohdistuvan tarkennetun haun palauttamissa tietueissa näkyvät kentät määritetään haun aloitussijainnin ja käyttäjäroolin mukaan seuraavasti:

- **Toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla tehtävät haut.** Voit valita kentät, jotka näkyvät sarakkeina haun palauttamassa tietueluettelossa. Käyttäjärooli määrittää valittavana olevat kentät seuraavasti:
 - Jos käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa on valittuna Kaikki kentät -vaihtoehto, käyttäjä voi valita minkä tahansa kentän näkymään sarakkeena haun palauttamassa tietueluettelossa.
 - Jos Kaikki kentät -vaihtoehto ei ole valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi valita kentän näkymään sarakkeena haun palauttamassa tietueluettelossa vain, jos kenttä näkyy kyseisen tietuetyypin käyttäjärooliin määritetyssä tietosivun asettelussa. Jos käyttäjäroolille on määritetty dynaamisia sivujen asetteluja, kentän on näytävä vähintään yhdessä tietuetyypin dynaamisessa sivun asettelussa.

Hakutulokset näkyvät luettelosivuilla. Jos luettelossa on liikaa tietueita, voit suodattaa tai tarkentaa luetteloa luettelosivuilla. Lisätietoja luetteloiden suodatuksesta ja tarkennuksesta luettelosivuilla on seuraavissa aiheissa:

- [Luetteloiden suodatus](#) (sivulla 136)
- [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138)

Lisätietoja tietueluetteloiden hallinnasta on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

- **Liittyvien tietueiden luettelon Lisäasetukset-linkin avulla tehtävät haut.** Hakutulokset näkyvät sivulla, jossa Lisäasetukset-linkki valittiin. Päätietueen tietosivun liittyvien tietojen osan asettelu määrittää palautettavien tietueiden luettelossa sarakkeina näytettävät kentät.
- **Hakuikkunan Lisäasetukset-linkin avulla tehtävät haut.** Hakutulokset näkyvät hakuikkunassa. Hakuikkunan asettelu määrittää tietueiden luettelossa sarakkeina näytettävät kentät. Useimmissa tapauksessa tietuetyypin käyttäjäroolille määritetty hakuasettelu määrittää hakuikkunan asettelun. On kuitenkin joitain ennalta määritettyjä hakuikkunoita, joihin käyttäjäroolien hakuasettelut eivät vaikuta.

Tietoja hakutulosten lajittelujärjestyksestä

Voit määrittää alkuperäisen lajittelujärjestyksen, jonka perusteella yhteen tietuetyyppiin kohdistuvan tarkennetun haun tietueluettelo palautetaan. Voit valita enintään kolme lajittelukenttää. Voit esimerkiksi lajitella yhteystietoluettelon ensin sukunimen, sitten etunimen ja lopuksi osaston mukaan. Voit määrittää kullekin lajittelukentälle, lajitellaanko tietueet nousevaan vai laskevaan järjestykseen.

Kun olet valinnut ensimmäisen lajittelukentän, voit valita toiseksi ja kolmanneksi lajittelukentäksi vain sellaisia lajittelukenttiä, jotka on tallennettu suoraan samaan tietueeseen kuin ensimmäinen kenttä. Oletetaan esimerkiksi, että haet yhteyshenkilöitä ja valitset ensimmäiseksi hakukentäksi yhteyshenkilötietueen Etunimi-kentän. Tällöin voit valita toiseksi ja kolmanneksi lajittelukentäksi vain sellaisia lajittelukenttiä, jotka on tallennettu suoraan yhteyshenkilötietueeseen. Muihin tietueisiin tallennetut kentät, kuten asiakastietueen Asiakas-kenttä, eivät ole käytettävissä.

NOTE: Kun haku tehdään hakuikkunan Lisäasetukset-linkin avulla, vain hakuikkunassa näkyvät kentät ovat valittavana tarkennetun haun lajittelukentiksi.

Mitä tapahtuu, jos toimintopalkin avulla tehtävä haku palauttaa vain yhden tietueen?

Voit määrittää, kuinka tietue näytetään, jos se on ainoa haussa palautettu tietue. Tietueen voi avata suoraan tietueen tietosivulla tai se voidaan näyttää luettelosivulla. Tätä toimintaa ohjataan Siirry suoraan tietosivulle, jos haku palauttaa vain yhden tietueen -valintaruudun avulla. Valintaruutu sijaitsee omien asetusten Toimintopalkin asettelu -sivun Pikahaun valinnat -osassa. Tätä valintaa käytetään toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla tehtävissä yhteen tietuetyyppiin kohdistuvissa hauissa ja suoraan toimintopalkin avulla tehtävissä hauissa. Valinta ei koske liittyvien tietueiden luettelon Lisäasetukset-linkin avulla tehtäviä hakuja, hakuikkunan Lisäasetukset-linkin avulla tehtäviä hakuja eikä useaan tietuetyyppiin kohdistuvia hakuja. Ohjeet toimintopalkin ulkoasun muuttamiseen on kohdassa [Toimintopalkin ulkoasun muuttaminen](#) (katso "[Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen](#)" sivulla 908).

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuvan tarkennetun haun vaiheittaiset ohjeet löytyvät kohdasta [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91).

Tietoja liittyviin tietueisiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta

Jos tietueen tietosivujen liittyvien tietojen osat näkyvät välilehtinä ja välilehtien laajennetun näkymän käyttöönoton valintaruutu on valittuna yrityksen profiilissa, voit tarkentaa liittyvien tietueiden luetteloa tarkennettujen hakujen avulla. Voit tehdä tarkennetun haun esimerkiksi ylätasen asiakastietueeseen linkitetyistä yhteyshenkilötietueista. Voit aloittaa haun luettelon Lisäasetukset-linkin avulla joko suoraan

päätietueen tietosivun liittyvien tietojen osassa tai luettelosivulla, joka avautuu liittyvien tietojen osan Näytä koko luettelo -linkin avulla.

Liittyviin tietueisiin kohdistuva tarkennettu haku on samanlainen kuin yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku, joka tehdään toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla kohdassa [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91) esitetyllä tavalla. Pääkäyttäjän tekemistä käyttäjäroolin ja hakuasetteluiden määrytyksistä riippuen jotkin hakukentät, jotka ovat käytettävissä toimintopalkin avulla tehtävässä tietuetyyppiin kohdistuvassa tarkennetussa haussa, eivät välttämättä ole käytettävissä saman tietuetyypin liittyviin tietueisiin kohdistuvassa tarkennetussa haussa. Et voi myöskään valita kenttiä, jotka näkyvät sarakkeina liittyviin tietueisiin kohdistuvan haun tuloksissa. Hakutuloksissa näkyvät kentät, jotka näkyvät myös päätietueen tietosivun liittyvien tietojen osassa.

Oracle CRM On Demand käyttää seuraavia ominaisuuksia annetun tietuetyypin liittyviin tietueisiin kohdistuvassa tarkennetussa haussa käytettävien kenttien määrytyksessä:

- **Roolin haun ja luetteloiden käyttöoikeuden Kaikki kentät -kohdan asetus.**
- **Päätietueen tietosivun asettelu liittyvien tietojen osan asettelu.** Jos esimerkiksi teet haun päätason asiakastietueeseen linkitetyistä yhteyshenkilöistä, käytössä on roolin asiakkaan tietosivun asettelussa käytettävä yhteyshenkilöihin liittyvien tietojen asettelu.
- **Roolin tietuetyypin tietosivun asettelu.** Jos esimerkiksi teet haun päätason asiakastietueeseen linkitetyistä yhteyshenkilöistä, käytössä on roolin yhteyshenkilön tietuetyypin tietosivun asettelu.
- **Roolin tietuetyypin hakuasettelu.** Jos esimerkiksi teet haun päätason asiakastietueeseen linkitetyistä yhteyshenkilöistä, käytössä on roolin yhteyshenkilön tietuetyypin hakuasettelu. Hakuasettelussa voidaan käyttää seuraavia olosuhteista riippuen:
 - Käytettävissä olevien hakukenttien joukko.
 - Rajoita haku liittyvien tietojen asettelussa valittuihin kenttiin -valintaruutu. Tämän valintaruudun asetusta ei käytetä, jos kenttä näkyy siinä liittyvien tietueiden luettelossa, jonka avulla haku tehdään. Jos kenttä ei näy liittyvien tietueiden luettelossa, tämän valintaruudun asetuksen avulla saatetaan määrittää, onko kenttä käytettävissä hakukenttänä liittyviin tietueisiin kohdistuvissa hauissa, vaikka kenttä ei näkyisikään liittyvien tietueiden luettelossa.

Seuraavassa taulukossa näytetään, miten käyttöoikeuksia ja asetteluita käytetään, kun määritetään liittyviin tietueisiin kohdistuvien hakujen käytettävissä olevat kentät. Oikealla oleva viimeinen sarake sisältää tuloksen kussakin tapauksessa.

Haun ja luetteloiden käyttöoikeuden Kaikki kentät -kohta	Näkyykö kenttä liittyvien tietojen osassa?	Näkyykö kenttä tietosivulla?	Onko kenttä hakuasettelun käytettävissä oleva hakukenttä?	Rajoita haku liittyvien tietojen asettelussa valittuihin kenttiin -valintaruutu	Onko kenttä käytettävissä liittyviin tietueisiin kohdistuvassa haussa?
Käytössä	Kyllä	Ei käytettävissä	Kyllä	Ei käytettävissä	Kyllä
Käytössä	Kyllä	Ei käytettävissä	Ei	Ei käytettävissä	Ei
Käytössä	Ei	Ei käytettävissä	Kyllä	Valittu	Ei

Haun ja luetteloiden käyttöoikeuden Kaikki kentät -kohta	Näkykö kenttä liittyvien tietojen osassa?	Näkykö kenttä tietosivulla?	Onko kenttä hakuasettelun käytettävissä oleva hakukenttä?	Rajoita haku liittyvien tietojen asettelussa valittuihin kenttiin - valintaruutu	Onko kenttä käytettävissä liittyviin tietueisiin kohdistuvassa haussa?
Käytössä	Ei	Ei käytettävissä	Kyllä	Ei valittu	Kyllä
Käytössä	Ei	Ei käytettävissä	Ei	Ei käytettävissä	Ei
Poistettu käytöstä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Ei käytettävissä	Kyllä
Poistettu käytöstä	Kyllä	Kyllä	Ei	Ei käytettävissä	Ei
Poistettu käytöstä	Kyllä	Ei	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei
Poistettu käytöstä	Ei	Kyllä	Kyllä	Valittu	Ei
Poistettu käytöstä	Ei	Kyllä	Kyllä	Ei valittu	Kyllä
Poistettu käytöstä	Ei	Kyllä	Ei	Ei käytettävissä	Ei
Poistettu käytöstä	Ei	Ei	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei

Tietoja useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvasta tarkennetusta hausta

Useisiin tietuetyyppeihin kohdistuva tarkennettu haku on avainsanahaku. Voit käyttää haussa joitain tai kaikkia avainsanahakua tukevia tietuetyyppejä. Kun etsit tarkennetulla haulla useista tietuetyypeistä, jokainen haussa löytynyt tietuetyyppi näkyy hakutulossivulla omassa osiossaan.

HUOMAUTUS: Kun valitset haettavien tietuetyyppien luettelosta vaihtoehdon Kaikki tietuetyypit, hakuun sisältyvät vain avainsanahakua tukevat tietuetyypit. Jos haluat kohdistaa haun tietuetyyppeihin, jotka eivät tue avainsanahakua, hae yhdestä tietuetyypistä kerrallaan.

Lisätietoja avainsanahaun toimintaperiaatteista on kohdassa [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83). Useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvan tarkennetun haun vaiheittaiset ohjeet löytyvät kohdasta [Useisiin tietuetyyppeihin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 95).

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku

Tässä aiheessa kerrotaan, miten seuraavat tehtävät suoritetaan:

- Aloita yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku seuraavista sijainneista:

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018 91

- Toimintopalkki
 - hakuikkuna
 - liittyvien tietueiden luettelo.
- Tee tarkennettu haku.

Seuraavassa kuvataan, miten yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku aloitetaan toimintopalkista.

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuvan tarkennetun haun aloitus toimintopalkista

- 1 Jos toimintopalkki on piilotettu, näytä se. Lisätietoja toimintopalkin näyttämisestä ja piilottamisesta on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "[Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta](#)" sivulla 42).
- 2 Valitse Toimintorivin Haku-osassa Lisäasetukset.
- 3 Tee Tarkennettu haku -sivulla seuraavat toimet:
 - a Valitse Seuraavat tietuetyypit -valintanappi.
 - b Valitse haluamasi tietuetyypin valintaruutu.
 - c Varmista, että muiden tietuetyyppien valintaruudut ovat tyhjiä.
- 4 Valitse Hakukohde-osasta jokin seuraavista vaihtoehdoista:
 - Tietuejoukko
 - Kirja

HUOMAUTUS: Hakukohde-osa ei näy, jos tietuetyypillä ei ole omistajaa (esimerkkejä tästä ovat Tuote- ja Käyttäjä-tietuetyypit). Hakukohde-osan Kirja-valinta on käytettävissä vain, jos Kirja-toiminto on otettu yrityksessä käyttöön.
- 5 Jos valitset Hakukohde-osasta Tietuejoukko-vaihtoehdon, määritä haun tietuejoukko valitsemalla jokin seuraavista kohdista:
 - **Kaikki tietueet, joita voin katsella.** Sisältää tietueet, joihin sinulla on vähintään katseluoikeus määritettynä raportointihierarkiassa, roolisi käyttöoikeustasolla ja jaettujen tietueiden käyttöoikeustasolla.

HUOMAUTUS: Yritysprofiilin Esimiehen näkyvyys käytössä -vaihtoehto ja käyttäjän roolin Voi lukea kaikki tietueet -asetus otetaan huomioon, kun valitset tämän vaihtoehdon. Jos Yritysprofiilin Esimiehen näkyvyys käytössä -vaihtoehtoa ei valita, haun kohteena olevat tietuejoukot ovat samat, valittiinpa Kaikki minulle näkyvät tietueet -vaihtoehto tai Kaikki tietueet, joiden tiimiin kuulun -vaihtoehto, ellei käyttäjän roolin Voi lukea kaikki tietueet -asetusta valita asianomaiselle tietuetyypille.
 - **Kaikki omistamani tietueet.**
 - **Kaikki tietueet, joiden tiimiin kuulun.** Sisältävät vain ne suodatetun luettelon tietueet, joiden
 - tietueet omistat

- tietueet omistaja on jakanut kanssasi tiimitoiminnon kautta
 - tietueet on jaettu kanssasi asiakkaiden, aktiviteettien, yhteyshenkilöiden, talouksien, myyntimahdollisuuksien ja salkkujen ryhmän määritystoiminnon kautta.
 - **Kaikki tietueet, jotka omistan itse tai jotka alaiseni omistavat.** Sisältää tietueet, jotka omistat tai jotka joku alaisistasi omistaa. Yritysprofiiliin Esimiehen näkyvyys käytössä -vaihtoehtoa ei oteta huomioon, kun valitset tämän vaihtoehdon.
 - **Kaikki tietueet, joiden tiimiin kuulun tai joiden tiimiin alaiseni kuuluvat.** Sisältää tietueet, joissa kuulut tiimiin tai joku alaisistasi kuuluu tiimiin, jos esimiehen näkyvyys on käytössä yrityksen profiilissa. Yritysprofiiliin Esimiehen näkyvyys käytössä -vaihtoehtoa ei oteta huomioon, kun valitset tämän vaihtoehdon.
 - **Oma oletuskirja.** Kirjan valitsimen oletusasetus, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.
- 6 Jos valitset Hakukohde-osasta Kirja-vaihtoehdon, valitse kirjan valitsimesta kirja, käyttäjä tai delegoija. Lisätietoja on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

Seuraavassa kuvataan, miten yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku aloitetaan hakuikkunassa.

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuvan tarkennetun haun aloitus hakuikkunassa

- Valitse hakuikkunassa Lisäasetukset.

Seuraavassa kuvataan, miten yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku aloitetaan liittyvien tietueiden luettelosta.

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuvan tarkennetun haun aloitus liittyvien tietueiden luettelosta

- 1 Siirry päätietueen tietosivulla liittyvien tietojen osaan.
- 2 Valitse liittyvien tietojen osassa Lisäasetukset.

Seuraavassa kuvataan, miten yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku tehdään. Tätä toimintoa käytetään hakuikkunan Lisäasetukset-linkin ja liittyvien tietueiden Lisäasetukset-linkin avulla aloitetuissa tarkennetuissa hauissa sekä toimintopalkin Lisäasetukset-linkin avulla aloitetuissa tarkennetuissa hauissa.

Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku

- 1 Valitse Tarkennettu haku -sivun Valitse kirjainkokoerittely -kohdassa tarvittaessa Ei kirjainkokoerottelua. Jos tämä valintaruutu on valittuna, haun kirjainkoolla ei ole merkitystä tietyissä kentissä. Nämä kentät näkyvät sinisellä tekstillä Syötä haku ehdot -osassa.
- 2 Toimi Määritä haku ehdot -kohdassa seuraavasti:
 - a Valitse kenttä Kenttä-luettelosta.

Jos haku aloitettiin toimintopalkista, kenttiin täytetään valmiiksi tietuetyypin kohdennettujen hakukenttien arvot. Jos haku aloitettiin hakuikkunasta tai liittyvien tietueiden luettelosta ja

hakukenttä on jo valittu hakuikkunassa tai liittyvien tietueiden luettelossa, ensimmäiseen ehtokenttään täytetään valmiiksi valitun hakukentän tiedot.

Osa kentistä on optimoitu, jotta haku ja luetteloiden lajittelu sujuisi nopeasti. Optimoidut kentät näkyvät hakukenttien luettelossa vihreällä tekstillä. Jos hakuehtoihin sisältyy kenttä, jota ei ole optimoitu hakua varten, haku saattaa kestää kauemmin. Voit käyttää suodatuksessa enintään 10 kenttää.

HUOMAUTUS: Syötä hakuehdot -osassa lilalla tekstillä näytettävissä kentissä kirjainkoolla ei ole koskaan merkitystä. Kirjainkoon erottelun valintaruudun asetuksella ei ole vaikutusta tähän. Näitä kenttiä ei ole optimoitu pikahakuja varten.

- b** Syötä suodattimen määrittystä varten ehdot, suodatinarvot ja operaattorit (AND tai OR).

Tietoja suodattimen ehdoista on kohdassa [Tietoja suodattimen ehdoista](#) (katso "Tietoja suodatusehdoista" sivulla 75).

VAROITUS: Kun syötät suodatinarvot, muista noudattaa kohdassa [Tietoja suodattimen ehdoista](#) (katso "Tietoja suodatusarvoista" sivulla 81) kuvattuja sääntöjä. Muutoin haku ei ehkä löydä oikeita tietueita.

Esimerkit

Asiakkaat: Jos haluat luoda suodatetun luettelon kanadalaisista asiakkaista, joiden liikevaihto on suurempi kuin \$100 000 000, täytä lomake seuraavasti:

Kenttä	Ehto	Arvo(t)	
Liikevaihto	Suurempi kuin	100 000 000	AND
Maa	Yhtä kuin	Kanada	

Myyntivihjeet: Jos haluat luoda suodatetun luettelon myyntivihjeistä, joiden mahdollinen tuotto on suurempi kuin \$100 000 ja joiden luokitus on A tai B, täytä lomake seuraavasti:

Kenttä	Ehto	Arvo(t)	
Mahdollinen tuotto	Suurempi kuin	100 000	AND
Luokitus	Pienempi kuin	C	

- 3** (Hakee vain toimintopalkin avulla) Valitse hakutuloksissa sarakkeina näytettävät kentät siirtämällä kenttiä Käytettävissä olevat kentät -luettelosta Valitut kentät -luetteloon Näytä sarakkeet -osassa. Voit vaihtaa valittujen kenttien järjestystä ylä- ja alanuolilla.

VIHJE: Kun tietueluettelo on palautettu, voit muuttaa sarakkeiden järjestystä luettelossa nopeasti vetämällä ja pudottamalla sarakeotsikoita uusiin paikkoihin. Vaihtoehtoisesti voit tallentaa luettelon, kun olet muuttanut sarakkeiden järjestystä.

- 4** Määritä Lajittelujärjestys-osiossa haluamasi lajittelukentät ja lajittelujärjestys seuraavasti:
 - a** Valitse avattavasta lajitteluperusteluettelosta ensimmäinen lajittelukenttä ja valitse sitten nouseva tai laskeva lajittelujärjestys.
 - b** Valitse tarvittaessa toinen ja kolmas lajittelukenttä ja määritä niiden lajittelujärjestykset.

Osa kentistä on optimoitu, jotta haku ja luettelojen lajittelu sujuisi nopeasti. Optimoidut kentät näkyvät lajittelukenttien luettelossa vihreällä tekstillä. Jos valitset lajittelukentäksi kentän, jota ei ole optimoitu, haku saattaa kestää kauan.

HUOMAUTUS: Et voi valita tässä vaiheessa lajittelukentäksi kenttää, joka on valintaruutu. Luettelon luomisen jälkeen on kuitenkin mahdollista lajitella kentät valintaruudun arvon mukaan napsauttamalla sarakeotsikkoo.

5 Valitse Siirry.

VIHJE: Jos näyttöön tulee viesti hakupyynnön aikakatkaisusta, voit tarkentaa hakuehtoja ja yrittää uudelleen. Lisätietoja hakujen ja luettelojen optimoinnista on Koulutus ja tuki -sivustossa. Voit avata Koulutus ja tuki -sivuston valitsemalla ohjelman Oracle CRM On Demand jokaisen sivun ylälaidassa olevan yleisen Koulutus ja tuki -linkin.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 87)

Useisiin tietuetyyppeihin kohdistuva tarkennettu haku

Seuraavassa kuvataan, miten useisiin tietuetyyppeihin kohdistuva tarkennettu haku tehdään.

Tarkennettu haku useista tietuetyypeistä

- 1 Jos toimintopalkki on piilotettu, näytä se. Lisätietoja toimintopalkin näyttämisestä ja piilottamisesta on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "[Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta](#)" sivulla 42).
- 2 Valitse Toimintorivin Haku-osassa Lisäasetukset.
- 3 Valitse Tarkennettu haku -sivulla haluamasi vaihtoehto seuraavasti:
 - Valitse Kaikki tietuetyypit, jos haluat etsiä kaikista avainsanahakua tukevista tietuetyypeistä. Tämä on näistä hakutavoista hitain.
 - Valitse Seuraavat tietuetyypit ja valitse sitten hakuun sisällytettävien tietuetyyppien valintaruudut.
- 4 Syötä Avainsana-kenttään etsittävä arvo tai jätä kenttä tyhjäksi, jos haluat etsiä vain päivämäärien perusteella.

HUOMAUTUS: Avainsanat-kentässä ei välttämättä tarvitse käyttää yleismerkkiä (*) nimen osan yhteydessä, sillä yleismerkki lisätään automaattisesti käyttäjän syötteen alkuun ja loppuun. Kenttä ei tue tarkan vastineen hakua yhtäsuuruusmerkin (=) avulla.
- 5 Syötä päivämääräväli tarvittaessa (anna vuosiluku nelinumeroisena, esim. 2010):
 - Kun kyseessä on tapaaminen, päivämäärä viittaa aloitusaikaan (päivämäärään).
 - Kun kyseessä on tehtävä, päivämäärä viittaa määräpäivään.

- Kun kyseessä on myyntimahdollisuus, päivämäärä viittaa päättämispäivämäärään.
- Kun kyseessä on jokin muu tietuetyyppi, päivämäärä viittaa luontipäivämäärään.

6 Valitse Siirry.

Kunkin tietuetyypin tulokset avautuvat näyttöön.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvasta tarkennetusta hausta on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 91)

Tietueiden etsiminen luettelosivuilla

Toimi seuraavasti, kun haluat etsiä tietueen Luettelo-sivulta.

Tietueen etsiminen luettelosivulla

1 Napsauta haluamasi tietuetyypin välilehteä.

2 Valitse tietueiden kotisivulta suodatettu luettelo, jossa etsimäsi tietueen pitäisi olla.

Voit valita luettelon myös toimintopalkin Suosikkiluettelot-osiosta, mikäli siinä on luettelo.

3 Luettelosivulla voit tehdä seuraavaa:

- etsiä tietueen aakkoshaulla

HUOMAUTUS: Jos käytät korealaista, japanilaista, yksinkertaistettua kiinalaista tai perinteistä kiinalaista merkistöä, aakkosellisen haun hallintatoiminnot eivät ole käytettävissä.

- etsiä tietueen pikasuodatuskenttien avulla.

- Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.

Lisätietoja aakkoshaun ja pikasuodatuskenttien käyttämisestä on kohdassa [Luetteloiden suodatus](#) (sivulla 136).

4 Napsauta linkkiä haluamassasi tietueessa.

Tietueen tietosivu aukeaa.

Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa

Hakuikkunoita käytetään sellaisten tietueiden etsimiseen ja valitsemiseen, jotka halutaan liittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Hakuikkuna avataan yleensä napsauttamalla kentän vieressä olevaa hakukuvaketta. Käsiteltävänä olevien tietuetyyppien mukaan hakuikkunoita voi avata myös valitsemalla tietueen tietosivun joidenkin liittyvien tietojen osioissa Lisää. Lisäksi jos automaattiliitokset ovat käytössä, hakuikkunat avautuvat

tietyissä tilanteissa automaattisesti. Lisätietoja automaattiliitoksista on kohdassa [Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta](#) (sivulla 102).

Hakuikkunoiden ulkoasu ja toiminta vaihtelevat seuraavien tekijöiden mukaan:

- **Yrityksessä käyttöön otettu hakutyyppi.** Yrityksen järjestelmänvalvojan yritykselle valitsema hakutyyppi, joko avainsanahaku tai kohdennettu haku, vaikuttaa hakuikkunoihin seuraavasti:
 - **Jos käytössä on avainsanahaku.** Hakuikkunassa näkyy vain yksi tekstikenttä. Voit määrittää haku ehdot ja painaa Enter-näppäintä tai voit tarkentaa tietueluetteloita valitsemalla Siirry.
- **HUOMAUTUS:** Jotkin tietuetyypit eivät tue avainsanahakua. Tällaisten tietuetyyppien yhteydessä voidaan suorittaa kohdennettu haku hakuikkunassa, jos avainsanahaku on oletushakutyyppi yrityksessä.
- **Jos käytössä on kohdennettu haku.** Hakuikkunassa näkyy pikasuodatuskentät. Voit määrittää haku ehdot ja painaa Enter-näppäintä tai voit tarkentaa tietueluetteloita valitsemalla Siirry. Lisäksi näkyy Lisäasetukset-linkki. Tämä linkki avaa Tarkennettu haku -sivun. Lisätietoja tarkennetusta hausta on kohdassa [Tietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 87) ja [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91). Jos yrityksessä käytetään kirjoja, myös kirjan valitsin näkyy. Kirjan valitsimen avulla voit rajoittaa haun koskemaan vain tietylle käyttäjälle tai tiettyyn kirjaan liittyviä tietueita. Lisätietoja on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

Kohdennettu haku on suositeltava hakutyyppi. Lisätietoja kohdennetusta hausta ja avainsanahausta on kohdissa [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73) ja [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83).

- **Liitostyyppi hakuikkunassa.** Hakuikkunat voivat olla joko yksittäisten liitosten ikkunoita, joissa voidaan valita yksi tietue linkitettäväksi käsiteltävänä olevaan tietueeseen, tai useiden liitosten hakuikkunoita, joissa voidaan valita useita tietueita linkitettäväksi käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Esimerkiksi yhteyshenkilöitä voidaan linkittää tehtävään seuraavilla tavoilla:
 - Jos haluat lisätä pääyhteyshenkilön tehtävään, napsauta tehtävän tietosivulla hakukuvaketta pääyhteyshenkilökentässä. Tässä tapauksessa näyttöön avautuu yksittäisen liitoksen hakuikkuna, ja voit valita yhden yhteyshenkilön tehtävän pääyhteyshenkilöksi.
 - Voit linkittää useita yhteyshenkilöitä tehtävään tehtävän tietosivulla yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osiossa. Napsauta tässä tapauksessa Lisää-painiketta yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osiossa. Näyttöön avautuu useiden liitosten hakuikkuna, ja voit valita yhden tai useita yhteyshenkilöitä linkitettäväksi tehtävään.
 - Jos yrityksen järjestelmänvalvoja lisää Yhteyshenkilö-kentän tehtävän tietosivulle, voit linkittää useita yhteyshenkilöitä tehtävään napsauttamalla kentän hakukuvaketta. Näyttöön avautuu useiden liitosten hakuikkuna, ja voit valita useita yhteyshenkilöitä. Valitut yhteyshenkilöt näkyvät luettelossa Yhteyshenkilöt-kentässä sekä tehtävän tietosivulla yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osassa.
- **Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypeille määrittämät hakuasettelut.** Kun esimerkiksi käytät hakuikkunaa etsiessäsi yhteyshenkilötietueeseen linkitettävää asiakastietuetta, hakuikkunan ulkoasu määräytyy käyttäjäroolillesi määritetyn asiakastietuetyypin hakuasettelun mukaan.
- **Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -asetus yrityksen profiilissa.** Tämä asetus määrittää, voitko rajoittaa hakuikkunan haun ennalta määritettyyn tietueiden luetteloon. Asetuksen arvona on oletusarvoisesti Käytössä, jolloin voit rajoittaa hakuja hakuikkunoissa. Lisätietoja löydät tämän aiheen hakujen rajoittamisen luetteloiden osasta.

Hakuasettelujen vaikutus hakuikkunoiden toimintaan

Yrityksen pääkäyttäjän käyttäjärooleille määrittämät hakuasettelut vaikuttavat hakuikkunoiden toimintaan, kuten seuraavissa osissa on kuvattu.

Pikasuodatuskentät

Jos yrityksessä on käytössä kohdennettu haku, käyttäjäroolillesi määritetty tietuetyypin hakuasettelu määrää, miten voit käyttää pikasuodatuskenttiä hakuikkunassa, seuraavasti:

- Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei aseta käytettävissä olevia hakukenttiä tietuetyypin käyttäjärooliin määritettyyn hakuasetteluun, et voi käyttää pikasuodatusta.
- Yleensä voit käyttää tietueluettelon suodattamiseen kaikkia kenttiä, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt käyttäjäroolillesi käytettäviksi hakukenttinä tietuetyypin hakuasettelussa.

Jos hakuikkunassa näkyvän tietueluettelon hakuehdoissa kuitenkin on kenttä, jota ei ole määritetty hakuasettelussa hakukentäksi, et voi käyttää pikasuodatusta. Jos esimerkiksi etsit asiakastietuetta ja yrityksesi asetukset sallivat sinun rajoittaa haun ennalta määritettyyn tietueiden luetteloon, päätät ehkä hakea hakuikkunan kaikkien asiakkaiden luettelosta. Kaikkien asiakkaiden luettelon hakukenttä on kuitenkin Asiakastyypin kenttä. Jos Asiakastyypin kenttä ei ole käytettävissä hakukenttänä roolissasi, et voi suodattaa tietueluetteloita hakuikkunassa. Lisätietoja ennalta määritettyjen tietueiden luetteloiden valitsemisesta hakuikkunassa on tämän aiheen osassa Hakua rajoittavat luettelot.

- Vakiosovelluksessa pikasuodatuksen oletushakukenttä on ennalta määritetty kutakin hakuikkunaa varten. Jos pääkäyttäjä kuitenkin valitsee Ensimmäinen kohdennetun haun kenttä hakujen oletushakuna -valintaruudun käyttäjäroolin tietuetyypille määritetyssä hakuasettelussa, niin hakuasettelun ensimmäistä kohdennetun haun kenttää käytetään pikasuodatuksen oletushakukenttänä, mikäli et syötä kenttään arvoa tietueen muokkaus- tai tietosivulla ennen hakuikkunan avaamista. Tällöin käytetään hakuikkunalle ennalta määritettyä oletushakukenttää.
- Tuote-tietuetyypin hakuasettelussa on käytettävissä myös Määritä hakuikkunan oletushakukentäksi Yksikkö -valintaruutu. Tämän valintaruudun asetus ohittaa asetuksen Ensimmäinen kohdennetun haun kenttä hakujen oletushakuna -valintaruudussa. Seuraavassa taulukossa esitetään, miten asetukset näissä valintaruuduissa määrittävät oletushakukentän pikasuodatukselle Tuote-tietuetyypin hakuikkunassa.

Määritä hakuikkunan oletushakukentäksi Yksikkö	Ensimmäinen hakukenttä oletushakuna	Pikasuodatuksen oletushakukenttä	Huomautukset
Valittu	Ei valittu Tai Valittu	Yksikkö	Pikasuodatuksen suodatusarvokenttään täytetään ensisijainen yksikkö, jos se on määritetty käyttäjätietueessasi. Jos sinulle ei ole määritetty ensisijaista yksikköä, suositellaan, että valitset yksikön tuotteen hakuikkunassa tuotteiden hakemiseksi tietystä yksiköstä. Jos et valitse yksikköä ja suoritat haun

Määritä hakuikkunan oletushakukentäksi Yksikkö	Ensimmäinen hakukenttä oletushakuna	Pikasuodatuksen oletushakukenttä	Huomautukset
			napsauttamalla hakupainiketta, Oracle CRM On Demand näyttää kaikki tuotteet hakutuloksissa.
Ei valittu	Ei valittu	Tuotteen nimi	Yksikkö-kenttä ei ole käytettävissä pikasuodatuksessa, ellei pääkäyttäjä valitse sitä hakukentäksi tuotehaun asettelussa.
Ei valittu	Valittu	Ensimmäinen kenttä hakuasettelun kohdennetun haun kenttien luettelossa.	Yksikkö-kenttä ei ole käytettävissä pikasuodatuksessa, ellei pääkäyttäjä valitse sitä hakukentäksi tuotehaun asettelussa.

Lisätietoja siitä, miten hakuasettelun asetukset vaikuttavat Tuote-tietuetyypin hakuikkunaan, on kohdassa Tuotehaun asettelujen luonnissa huomioitavaa.

Valmiiksi täytetyt tietueluettelot

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja valitsee tietuetyypin hakuasettelussa vaihtoehdon Näytä hakutulokset, kun hakuikkuna avautuu, hakuikkunaan on täytetty valmiiksi tietueiden luettelo ikkunan avautuessa. Jos vaihtoehtoa ei ole valittu, näyttöön ei tule tietueita hakuikkunan avautuessa ja sinun on määritettävä etsimäsi tietueen hakuehdot.

Kontekstikohtaiset luettelot

Jos Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -asetuksen arvona on Käytössä yrityksen profiilissa, yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää hakuasettelun tietuetyypille sen määrittämiseksi, näkyvätkö käytettävissä olevat kontekstin mukaiset luettelot ennen järjestelmän luetteloita ja mukautettuja luetteloita *tietuetyypin* Luettelo-kentässä tietuetyypin hakuikkunoiden vasemmassa yläkulmassa. *Tilannekohtaiset luettelot* ovat ennalta määritettyjä tietueiden joukkoja, jotka todennäköisimmin sisältävät etsimäsi tietueen. Lisätietoja *tietuetyypin* Luettelo-kentästä hakuikkunoissa on tämän aiheen osassa Hakua rajoittavat luettelot.

Näytetyt sarakkeet

Useimmissa tapauksissa hakuasettelu määrää, mitkä kentät näkyvät sarakkeina hakuikkunan tietueluettelossa. On kuitenkin joitain ennalta määritettyjä hakuikkunoita, joihin hakuasettelu ei vaikuta.

Hakua rajoittavat luettelot

Yrityksesi asetuksien mukaan voit ehkä rajoittaa hakuikkunan haun ennalta määritettyyn tietueiden luetteloon. Tietuehakusi kontekstin mukaan voit ehkä myös rajoittaa hakusi kontekstin mukaiseen luetteloon. Mahdollisuus rajoittaa haku tiettyyn tietueluetteloon määritetään valitsemalla yritysprofiiliin Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -asetus. Jos Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -asetus on käytössä yrityksen profiilissa, ennalta määritettyjen luetteloiden joukko, jota voit käyttää haun rajoittamiseen, on käytettävissä *tietuetyypin* Luettelo-kentän kaikissa päätason tietuetyyppien hakuikkunoissa, joissa *tietuetyyppi* on etsittävän tietuetyypin nimi. Ennalta määritettyjen luetteloiden joukko, joka on käytettävissä *tietuetyypin* Luettelo-kentässä, voi sisältää vakioluetteloita ja mukautettuja luetteloita sekä käytettävissä olevia kontekstin mukaisia luetteloita.

Kaikki vakioluettelot ja mukautetut luettelot, jotka ovat käytettävissä päätason tietuetyypin luettelosivuilla ja kotisivulla, ovat oletusarvoisesti käytettävissä tuon tietuetyypin hakuikkunoissa. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi kuitenkin määrittää, mitkä luettelot kuuluvat käyttäjärooliisi, ja voit valita, mitkä käytettävissä olevista luetteloista näkyvät omassa luettelojoukossasi. Lisätietoja on kohdassa [Tietuetyyppien luettelojoukkojen muuttaminen](#) (katso "[Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen](#)" sivulla 143).

HUOMAUTUS: Jos *tietuetyypin* Luettelo-kenttä on käytettävissä hakuikkunoissa, ensimmäinen luetteloiden joukon luettelo *tietuetyypin* Luettelo-kentässä on aktiivinen oletusarvoisesti, kun hakuikkuna avautuu. Jos jotkin kontekstin mukaiset luettelot ovat käytettävissä hakuikkunassa, ja käyttäjäroolisi haun asettelu määrittää, että kontekstin mukaiset luettelot näkyvät luetteloiden joukon yläosassa *tietuetyypin* Luettelo-kentässä hakuikkunassa, ensimmäinen käytettävissä oleva kontekstin mukainen luettelo on aktiivinen oletusarvoisesti, kun hakuikkuna avautuu. Jos *tietuetyypin* Luettelo-kenttä ei ole käytettävissä hakuikkunoissa, tietyn tietuetyypin tietueen ensimmäinen haku hakuikkunassa suoritetaan kaikille tuon tietuetyypin tietueille, joiden käyttöoikeus sinulla on.

Luettelo, joka on aktiivinen hakuikkunassa, määrittää suodattimen hakuikkunassa haetulle tietuejoukolle, vaikka tietueita ei näytettäisi hakuikkunassa. Hakuikkunassa käyttämiäsi lisäsuodattimia käytetään tietueiden joukolle valitussa luettelossa. Jos sinulla on esimerkiksi seuraavat asetukset:

- Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -asetus on käytössä yrityksen profiilissa, jotta ennalta määritettyjen luetteloiden joukko olisi käytettävissä hakuikkunoissa.
- Sinulla on mukautettu luettelo nimeltä *Kaikki omat yhteyshenkilöt Kaliforniassa*, joka näyttää kaikki yhteyshenkilöt, joiden Osavaltio-kentän arvo on *Kalifornia*.
- Luettelo *Kaikki omat yhteyshenkilöt Kaliforniassa* on ensimmäinen luettelo tietuetyypin luetteloiden joukossa.
- Roolisi yhteyshenkilön tietuetyypin hakujen asettelussa yrityksen järjestelmänvalvoja määrittäi, että hakuikkunaa ei täytetä sen avautuessa ja että kontekstin mukaisia luetteloita ei näytetä luetteloiden joukon yläosassa.

Tässä tapauksessa kun avaat hakuikkunan yhteyshenkilön tietuetyypille, luettelo *Kaikki omat yhteyshenkilöt Kaliforniassa* on aktiivinen, vaikka tietueita ei näytetä hakuikkunassa. Jos syötät nimen *Jane* etunimen suodattimen kenttään ja napsautat Siirry, kaikki yhteyshenkilöt, joilla on Osavaltio-kentässä arvo *Kalifornia* ja Etunimi-kentässä arvo *Jane*, näytetään hakuikkunassa. Jos päätät hakea eri tietueluetteloita yhteyshenkilöille, joiden etunimi on Jane, voit valita sen luettelon tietuetyypin Luettelo-kentässä ja napsauttaa Siirry.

HUOMAUTUS: Kun avaat hakuikkunan etsiäksesi toiseen tietuetyypin kuuluvaan tietueeseen linkitettävää yhteyshenkilöä, suosikkisyntymäpäivien luettelo on käytettävissä *tietuetyypin* Luettelo-kentässä. Voit valita suosikkisyntymäpäivien linkitettäväksi päätietueeseen.

Tietoja kontekstin mukaisista luetteloista

Seuraavat ovat esimerkkejä kontekstin mukaisista luetteloista, jotka saattavat olla käytössäsi hakuikkunassa:

- Jos määrität sallitun arvon Tehtävän muokkaus -sivun Asiakas-kenttään ja avaat Ensisijainen yhteyshenkilö -kentän valintaikkunan, seuraavat luettelot saattavat näkyä kontekstin mukaisina luetteloina:
 - Yhteyshenkilöt, joiden ensisijaisena asiakkaana on liittyvä asiakas -luettelo. Tämä luettelo sisältää kaikki yhteyshenkilöt, joiden ensisijaisena asiakkaana on valittu asiakas.

Huomaa: aiemmissa versioissa kuin versiossa 25 *Yhteyshenkilöt, joiden ensisijaisena asiakkaana on liittyvä asiakas -luettelon nimi oli Liittyvän asiakkaan yhteyshenkilöt.*

- Liittyvän asiakkaan kaikki yhteyshenkilöt -luettelo. Tämä luettelo sisältää kaikki valittuun asiakkaaseen linkitetty yhteyshenkilöt huolimatta siitä, onko valittu asiakas yhteyshenkilön ensisijainen asiakas.

HUOMAUTUS: Liittyvän asiakkaan kaikki yhteyshenkilöt -luettelo on käytettävissä kaikissa niissä hakuikkunoissa, joissa Yhteyshenkilöt, joiden ensisijaisena asiakkaana on liittyvä asiakas -luettelo on käytettävissä lukuun ottamatta monen liitoksen hakuikkunoita. Jos hakuikkuna on monen liitoksen ikkuna, Yhteyshenkilöt, joiden ensisijaisena asiakkaana on liittyvä asiakas -luettelo on käytettävissä, mutta Liittyvän asiakkaan kaikki yhteyshenkilöt -luettelo ei ole käytettävissä.

- Jos valitset tehtävien muokkaussivulla Yhteyshenkilö-kenttään jonkin sallitun arvon ja avaat Palvelupyynnö-kentän hakuikkunan, liittyvän yhteyshenkilön palvelupyynnöjen luettelo saattaa olla käytettävissä tilannekohtaisena luettelona.
- Jos valitset Tehtävän muokkaus -sivulla Mahdollisuus-kentälle sallitun arvon ja avaat Mukautettu objekti 01 -kentän hakuikkunan, mukautetut objektit 01 ja liittyvä myyntimahdollisuus ensisijaisena luettelona saattavat olla käytettävissä kontekstin mukaisena luettelona.
- Jos valitset palvelupyynnöjen muokkaussivulla Yhteyshenkilö-kenttään jonkin sallitun arvon ja avaat Rahatili-kentän hakuikkunan, liittyvän yhteyshenkilön rahatilien luettelo saattaa olla käytettävissä tilannekohtaisena luettelona.
- Jos valitset myyntivihjeiden muokkaussivulla Asiakas-kenttään jonkin sallitun arvon ja avaat Rahatili-kentän hakuikkunan, liittyvän asiakkaan rahatilien luettelo saattaa olla käytettävissä tilannekohtaisena luettelona.

Tietueen etsintä ja valinta hakuikkunassa

Seuraavassa kuvataan, kuinka tietuetta etsitään ja kuinka se valitaan.

Tietueen etsintä ja valinta hakuikkunassa

- 1 Hakuikkunassa voit etsiä tietuetta tai tietueita jollakin tai kaikilla seuraavista tavoista tietuetyypin ja yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämien hakuominaisuuksien mukaan:
 - Valitse hakuikkunan *tietuetyypin* Luettelo-kentässä ennalta määritettyjen tietueiden luettelo, jonka avulla voit rajata haun luettelon tietueisiin, ja valitse sitten Siirry.
 - Suodata luettelo pikasuodatuskenttien avulla.

Huomautus: Aina, kun käytät suodatinta hakuikkunan tietueluettelossa, haku kohdistetaan vain luettelon senhetkisiin tietueisiin. Näin ollen, jos määrität toisen suodattimen luettelolle, jonka olet jo suodattanut, haku kohdistetaan vain ensimmäisessä suodatetussa haussa palautettuihin tietueisiin. Jos haluat poistaa kaikki suodattimet, valitse Tyhjennä-painike. Kun valitset Tyhjennä-painikkeen, kaikki alun perin valitsemallesi luettelolle määritetyt suodattimet poistetaan luettelosta ja pikasuodatuskenttiin palautetaan tyhjä arvo. Sen jälkeen voit tarvittaessa määrittää luettelolle uusia suodattimia.

- Jos kohdistettu haku on käytössä, voit tehdä tarkennetun haun napsauttamalla Lisäasetukset-linkkiä. Lisätietoja on kohdissa [Tietoja yhteen tietuetyyppiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta](#) (sivulla 87) ja [Yhteen tietuetyyppiin kohdistuva tarkennettu haku](#) (sivulla 91).
- Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.

HUOMAUTUS: Joidenkin tietuetyyppien kohdalla voit luoda uuden tietueen myös valitsemalla Uusi. Uusi tietue lisätään luetteloon.

2 Valitse haluamasi tietueet seuraavasti:

- Jos hakuikkuna on yksittäisten liitosten ikkuna, valitse tarvitsemasi tietueen kohdalla Valitse.
- Jos hakuikkuna on useiden liitosten ikkuna, valitse jokaisen tarvitsemasi tietueen kohdalla Valitse. Tietueet siirretään Käytettävissä olevat tietueet -luettelosta Valitut tietueet-luetteloon. Valittuasi kaikki haluamasi tietueet valitse OK.

HUOMAUTUS: Hakuikkunassa voit poistaa valitut tiedot ja jättää kentän tyhjäksi napsauttamalla Tyhjennä nykyinen arvo -painiketta. Tyhjennä nykyinen arvo -painike ei kuitenkaan ole käytettävissä, jos automaattiliitokset on otettu käyttöön. Lisätietoja automaattiliitoksista on kohdassa [Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta](#) (sivulla 102).

Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta

Automaattiliitokset kohteessa Oracle CRM On Demand ovat automaattisia hakuja, jotka helpottavat erityyppisten tietueiden, kuten asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, myyntimahdollisuuksien, toimien ja niin edelleen, liittämistä toisiinsa. Automaattiliitosten toimintoa ohjaa Automaattinen ratkaisu käytössä -valintaruutu hakujen asetteluissa. Lisätietoja on kohdassa Hakujen asettelujen hallinta.

Jos automaattiliitokset ovat käytössä, voit kirjoittaa sen tietueen koko nimen tai nimen osan, jonka haluat liittää päätietueeseen oikeaan kenttään, ja antaa sovelluksen Oracle CRM On Demand sitten ratkaista automaattisesti liitoksen. Kun yrität tallentaa muutoksiasi, sovellus Oracle CRM On Demand hakee vastaavuutta syöttämällesi nimelle. Jos Oracle CRM On Demand löytää yksilöivän vastaavuuden, vastaava tietue käytetään ja muutokset tallennetaan. Jos Oracle CRM On Demand ei löydä vastaavuuksia tai löytää useita mahdollisia vastaavuuksia, näyttöön avautuu hakuikkuna, jossa voi tehdä lisähakuja, ja tämän jälkeen voidaan valita oikea tietue.

Jos haluat esimerkiksi liittää asiakkaan tehtävään, voit kirjoittaa asiakkaan nimen asiakkaan nimen kenttään tehtävän tietosivulla. Kun yrität tallentaa muutoksia, Oracle CRM On Demand etsii vastaavia asiakkaita. Jos Oracle CRM On Demand löytää yksilöivän vastaavan asiakkaan, kyseistä asiakasta käytetään. Jos Oracle CRM On Demand ei löydä vastaavia asiakkaita tai löytää useita mahdollisia asiakkaita, näyttöön avautuu hakuikkuna. Hakuikkunassa voi tehdä lisähakuja, ja tämän jälkeen voidaan valita oikea asiakas. Lisätietoja hakuikkunoiden käytöstä on kohdassa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96).

Jos automaattiliitoksia ei ole otettu käyttöön tai jos et tiedä sen tietueen nimeä, jonka haluat liittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen, sinun on avattava hakuikkuna napsauttamalla kentän vieressä olevaa hakukuvaketta. Hakuikkunassa voit etsiä tietuetta, jonka haluat liittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen.

HUOMAUTUS: Automaattiliitokset ovat käytettävissä, kun yksittäisten liitosten hakuikkunat ovat käytettävissä. Jos useiden liitosten hakuikkunat ovat käytettävissä, automaattiliitokset eivät ole käytettävissä.

Kirjan valitsimen käyttö

Kirjan valitsimen avulla voit rajoittaa haut koskemaan vain tiettyä käyttäjän kirjaa tai mukautettua kirjaa. Kirjan valitsimessa mukautettuja kirjoja kutsutaan kirjoiksi.

Missä kirjan valitsin näkyy?

Kirjan valitsin näkyy seuraavissa kohteissa:

- Toimintorivin Haku-osa.
- Hakuikkuna
- Tarkennettujen hakujen Hakukohde-osassa
- Luettelosivut
- Raportit- ja Dashboard-välilehti

Kirjan valitsin näytetään vain, jos molemmat seuraavista ehdoista täyttyvät:

- Näytä kirjan valitsin -vaihtoehto on otettu käyttöön yrityksen profiilissa.
- Kirjojen tietuetyyppejä tuetaan.

Lisätietoja kirjojen tuetuista tietuetyypeistä on kohdassa Kirjan hallinta.

Kirjan valitsimen avulla voit rajata hakua

Kirjan valitsimen avulla voit rajoittaa haun tiettyyn käyttäjään tai kirjaan. Kirjan valitsin näyttää siten käyttäjien hierarkian ja kirjojen hierarkian, joissa Kaikki on hierarkian yläpäässä. Useimmat työntekijät näkevät vain käyttäjien hierarkian, koska mukautetun kirjan toiminto ei ole oletusarvoisesti käytössä.

Kirjahierarkia näkyy raporteissa ja dashboardeissa vain, jos yrityksen profiiliin Aiemmat aihealueet -asetuksissa on valittu Täysi näkyvyys.

Kirjan hierarkian tasot

Kun käytät kirjan valitsinta rajoittamaan tietueiden hakua tai raportin tietoja, voit tarkastella, laajentaa tai pienentää mukautetun kirjan tiettyjä hierarkiatasoa kirjan valitsimessa seuraavasti:

- Vakiosovelluksessa kirjan valitsin näyttää ylimmän tason kirjan (tai kirjat), jo(i)ta voit hierarkiassa käyttää. Voit laajentaa tai pienentää tätä hierarkiatasoa ja kaikkia sen alapuolella olevia tasoja. Hierarkiatasot, jotka ovat käytettävissäsi olevan tason yläpuolella, eivät ole näkyvissä.
- Jos pääkäyttäjä valitsee Näytä pääkirjan hierarkia kirjan valitsimessa -valintaruudun, tapahtuu seuraavaa:

- Ylimmän tason kirja (tai kirjat), jo(i)ta voit käyttää, on/ovat näkyvissä. Voit laajentaa tai pienentää tätä hierarkiatasoa ja kaikkia sen alapuolella olevia tasoja.
- Alikirjan pääkirja on näkyvissä jokaisella hierarkiatasolla, joka on käytettävissäsi olevan tason yläpuolella. Jos käyttäjäroolissasi on valittu Voi lukea kaikki tietueet -valintaruutu kirjan tietuetyyppiä varten, voit laajentaa tai pienentää kaikkia näkyvissä olevia hierarkiatasoja. Muussa tapauksessa voit laajentaa tai pienentää vain käytettävissäsi olevaa hierarkiatasoa ja sen alapuolella olevia tasoja.

Käytettävissäsi olevien kirjojen nimet esitetään kirjan valitsimessa tekstin oletusvärillä. Näkyvissä olevien kirjojen, jotka eivät ole käytettävissäsi, nimet esitetään punaisella.

HUOMAUTUS: Kun käytät kirjan valitsinta muuhun tarkoitukseen kuin rajoittamaan hakua tai raportin tietoja, kaikki mukautetut kirjat - sisältäen kirjat, jotka eivät ole käytettävissäsi - ovat näkyvissä kirjan valitsimessa, ja kaikkien kirjojen nimet esitetään tekstin oletusvärillä. Kun käytät kirjan valitsinta esimerkiksi valitaksesi tietueelle määritettävän kirjan, kaikki kirjat ovat näkyvissä kirjan valitsimessa.

Kun laajennat kirjahierarkian tason ja hierarkian kyseisellä tasolla on yli 500 kirjaa, kirjat ryhmitetään 500 kirjan joukoiksi. Kirjajoukon otsikko näyttää joukon ensimmäisen ja viimeisen kirjan nimen. Voit etsiä haluamasi kirjan laajentamalla sopivan kirjajoukon. Lopullinen kirjajoukko voi sisältää vähemmän kuin 500 kirjaa.

Kirjan valitsimen oletuskirja

Käyttäjätietueen asetuksissa määritetään kirjan valitsimen oletuskirja. Lisätietoja kirjan valitsimen oletuskirjoista on [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878) -kohdan seuraavissa kentissä:

- Oletuskirja
- Analyysien oletuskirja
- Säilytä oletuskirja

Huomioon otettavat seikat, kun kirja valitaan kirjan valitsimessa

Seuraavat seikat tulee ottaa huomioon valittaessa kirjaa kirjan valitsimessa:

- Kun valitset kirjan, jolla on alikirjoja, järjestelmä valitsee pääkirjan ja kaikki sen alikirjat.
VAROITUS:Jotta suorituskyky ei heikkenisi, sisällytä alikirjat vain tarvittaessa.
- Kullakin käyttäjällä on joukko oletuskirjoja. Jos valitset Kaikki, ohjelma valitsee kaikki sinua ja mahdollisia alaisiasi koskevat kirjat.
- Käyttäjähierarkiassa voit valita käyttäjiä, jotka ovat delegoineet käyttöoikeutensa sinulle, tai yrityksen käyttäjiä.
- Kun olet valinnut kirjan tai käyttäjän ja napsauttanut OK, kirjan tai käyttäjän nimi tulee näkyviin kirjan valitsimeen. Plusmerkki (+) osoittaa, että myös hierarkian alitasot on valittu.
- Voit säädellä alikirjojen tai alaisten sisällymistä kuhunkin hierarkiaan valitsemalla Sisällytä alinimikkeet -valintaruudun.

HUOMAUTUS: Aktiivisten kumppanitietueiden luonnin yhteydessä automaattisesti luodut kirjat näkyvät vain Kumppani-tietuetyypin kirjan valitsimessa.

Tietueiden etsiminen käyttämällä laajennettua avainsanahakua

Sen lisäksi, että etsit tietueita toimintopalkin Hae-osassa, voit etsiä tietueita myös käyttämällä laajennettua avainsanahakua, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt Laajennettu avainsanahaku -osan toimintopalkkiin tai yleiseen otsikkoon. Voit käyttää laajennettua avainsanahakua seuraavia tietuetyyppejä varten:

- Asiakkaat
- Tapaamiset
- Yhteyshenkilöt
- Myyntimahdollisuudet
- Tehtävät

Kun syötät hakumerkkijonon, laajennettu avainsanahaku -toiminto yrittää löytää kyseisen merkkijonon kaikkien niiden tietueiden avainkentistä, jotka ovat näkyvissäsi, haussa käyttämäsi tietuetyypin osalta. Jos haet esimerkiksi asiakkaita, laajennettu avainsanahaku hakee tarvitsemasi asiakkaat Asiakkaan nimi-, Sijainti- ja Laskutuskaukipunkti-kentistä. Oletetaan, että sinulla on kolme asiakastietuetta, joista ensimmäisen Sijainti-kentän arvoksi on määritetty San Francisco sekä toisen ja kolmannen Sijainti-kentän arvoksi on määritetty San Mateo. Jos syötät hakumerkkijonoksi San, laajennettu avainsanahaku palauttaa kaikki kolme asiakastietuetta. Kuitenkin jos etsit San Mateota, haku palauttaa vain toisen ja kolmannen asiakastietueen. Lisätietoja laajennetusta avainsanahausta on kohdassa Tietoja laajennetusta avainsanahausta.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja valitsee Määritä laajennettu avainsanahaku käyttäen valittuja hakutulokset -valinnan haun asettelulle, joka on kohdistettu roolillesi tietuetyypin osalta, kyseisen tyylin tietueiden laajennettu haku näyttää haun asettelussa määritetyn tuloskenttien joukon. Muussa tapauksessa tietuetyypin avainkentät näytetään laajennetun haun aikana. Jos järjestelmänvalvoja määrittää vain etunimen, sukunimen ja asiakkaan kentät yhteyshenkilön ohjatussa haun asettelun luonnissa, haku vain listaa nämä kentät hakutuloksen sivulla, kun haet yhteyshenkilöitä.

Ennen aloitusta: Seuraavan toimen loppuun asti suorittamiseksi järjestelmänvalvojan on tehtävä jompikumpi seuraavista:

- Määritä toimintopalkin Laajennettu avainsanahaku -osa.
- Määritä Laajennettu avainsanahaku -osa yleisen otsikon hakukuvakkeeseen, jos käytät modernin tyylin liittymää.

Laajennetun avainsanahaun käyttö tietueiden etsimisessä

- 1 Siirry toimintopalkin tai yleisen otsikon Laajennettu avainsanahaku -osaan seuraavasti:
 - Jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt Laajennettu avainsanahaku -osan toimintopalkkiin, siirry kyseiseen osaan toimintopalkissa. Lisätietoja toimintopalkin näyttämisestä ja piilottamisesta on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "[Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta](#)" sivulla 42).
 - Jos käytät modernin tyylin käyttöliittymää ja järjestelmänvalvoja on määrittänyt laajennetun avainsanahaun yleisen otsikon hakukuvakkeeseen, napsauta hakukuvaketta ja siirry Laajennettu avainsanahaku -osaan.
- 2 Valitse Laajennettu avainsanahaku -osassa tietuetyypin.

HUOMAUTUS: Vain Asiakas-, Tapaaminen-, Yhteyshenkilö-, Myyntimahdollisuus- ja Tehtävä-tietuetyypit ovat tuettuja laajennetussa avainsanahaussa. Oletustyyppinä Laajennettu avainsanahaku -osassa näkyvä tietuetyyppi määritetään käyttäjän Omat tiedot -sivun Haun oletustietuetyyppi -kentässä.

VIHJE: Jos haluat nähdä kentät, joista laajennettu avainsanahaku -toiminto hakee tietuetyypin osalta, valitse tietuetyyppi ja siirrä sen jälkeen hiiren osoitin hakukentän vieressä olevan työkaluvihjekuvakkeen päälle.

3 Syötä hakukenttään hakumerkkijono, jolla haluat hakea.

4 Valitse Hae tai Tarkennettu haku.

VIHJE: Jos näyttöön tulee viesti hakupyynnön aikakatkaisusta, voit käyttää tarkennettua hakua ja tarkentaa hakuheitoja. Lisätietoja on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87). Lisätietoja hakujen ja luetteloiden optimoinnista on Koulutus ja tuki -sivustossa. Voit avata Koulutus ja tuki -sivuston napsauttamalla Oracle CRM On Demand -ohjelman jokaisen sivun ylälaidassa olevaa yleistä Koulutus ja tuki -linkkiä ja napsauttamalla sen jälkeen linkkiä haluamassasi tietueessa.

- Jos valitsit Hae, voit napsauttaa sen tietueen linkkiä, jolle haluat avata tietosivun.
- Jos valitsit Tarkennettu haku, Tarkennettu haku -sivu avautuu vaiheessa 2 valitsemasi tietuetyypin kanssa. Tietuetyyppi on valmiiksi valittuna Tarkennettu haku -sivulla.

Sen jälkeen voit täyttää hakuparametrit ja ehdot Tarkennettu haku -sivulla. Lisätietoja tarkennetusta hausta on kohdassa [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87).

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja laajennetusta avainsanahausta](#) (sivulla 106)
- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73)
- [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83)
- [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85)
- [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87)

Tietoja laajennetusta avainsanahausta

Kohdennetun haun ja avainsanahaun lisäksi Oracle CRM On Demand tukee laajennettua avainsanahakua. Laajennetulla avainsanahaulla voidaan etsiä tietueita, jotka sisältävät merkkijonoja, jotka ovat samanlaisia kuin syötetty hakumerkkijono, niiden tietueiden lisäksi, joissa on tarkka vastine. Tämä haku voi kohdistaa tietueet syöttämäsi tarkan hakumerkkijonon kanssa huolimatta merkkijonon järjestyksestä tai siitä, kuinka merkkijono on jaettu käyttämällä välilyöntejä tai välimerkkejä. Se voi kohdistaa kielitieteellisiin sanavartaloihin perustuvat tietueet, ja se voi myös kohdistaa sanat, jotka kirjoitetaan samalla tavalla.

Kohdennettu haku on yleensä tehokkaampi kuin laajennettu avainsanahaku. Jos tiedät tarkan merkkijonon, jota haluat hakea, käytä käyttöliittymän Hae- tai Tarkennettu haku -osassa käytettävissä olevaa tarkennettua

hakua Laajennettu avainsanahaku -osan sijasta. Jos et ole varma tarkasta merkkijonosta ja haluat etsiä samanlaisia tietueita, käytä laajennettua avainsanahakua.

Laajennettu avainsanahaku sisältää yhden hakukentän, jota käytetään haettaessa tuetut kentät sisältävästä valitusta tietuetyypistä, kuten seuraavassa taulukossa esitetään.

Tietuetyyppi	Laajennettuun avainsanahakuun sisältyvät kentät
Asiakas	<ul style="list-style-type: none"> ■ Asiakkaan nimi ■ Sijainti ■ Laskutuskaupunki
Tapaaminen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aihe
Yhteyshenkilö	<ul style="list-style-type: none"> ■ Yhteyshenkilön etunimi ■ Yhteyshenkilön sukunimi ■ Sähköposti ■ Yhteyshenkilön kaupunki
Myyntimahdollisuus	<ul style="list-style-type: none"> ■ Myyntimahdollisuuden nimi
Tehtävä	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aihe

Kunkin tietuetyypin Laajennettu avainsanahaku -osan työkaluvihje näyttää kyseisen tietuetyypin tuetut kentät. Jos syötät esimerkiksi *Sunnyvale* hakiessasi asiakkaita, laajennettu avainsanahaku etsii Sunnyvale-nimeä kaikkien niiden asiakkaiden Asiakkaan nimi-, Sijainti- ja Laskutuskaupunki -kentistä, joiden käyttöoikeudet sinulla on. Haku näyttää kaikki ne tietueet, joissa on tuettuihin hakukenttiin syöttämäsi hakumerkkijono.

Laajennetun avainsanahaun ominaisuudet

Tässä aiheessa kuvataan laajennetun avainsanahaun ominaisuuksia.

- Haku suorittaa seuraavan sanojen kohdistuksen:
 - Sanojen tarkat vastineet

Hakee tietueita, jotka sisältävät tarkan merkkijonon eli samalla tavalla kirjoitetun merkkijonon kuin hakuun syötetty merkkijono.
 - Kertyvät vastineet

Hakee tietueita, jotka sisältävät ainakin yhden esiintymän hakumerkkijonosta. Palautetut tietueet järjestetään kumulatiivisen tuloksen mukaan. Tulos perustuu siihen, kuinka monta hakumerkkijonon vastinetta löytyy ja kuinka usein ne esiintyvät. Esimerkiksi merkkijonon *First National Bank of Arizona* haku palauttaa Arizona First National Bank -tietueen, jossa on neljä merkkijonoarvon vastinetta, ennen First National Bank -tietuetta, jossa on vain kolme merkkijonoarvon vastinetta.
 - Sanavartalovastineet

Hakee tietueita, jotka sisältävät arvoja, joilla on sama sanavartalo kuin hakumerkkijonolla. Esimerkiksi sanan *Manufacturer* haku palauttaa tietueet, jotka sisältävät sanan *Manufacturer* lisäksi sanan *Manufacturing* tai *Manufactured*. (Sanavartalovastineita tuetaan vain englannin kielessä.)

- Osittaiset vastineet

Hakee tietueita, jotka sisältävät sanoja, jotka on kirjoitettu samalla tavalla kuin määritetyn hakumerkkijonon sanat. Jos haetaan esimerkiksi sanaa *Oracle* väärin kirjoitettuna muodossa *Orcale*, haku löytää tietueet, jotka sisältävät sanan *Oracle*. (Osittaisia vastineita tuetaan vain englannin kielessä.)

- Haussa kirjainkoolla ei ole merkitystä. (Esimerkiksi merkkijonon *Bella* haku palauttaa merkkijonon *Bella* tai *bella*).

- Haku ohittaa seuraavat:

- diakriittiset merkit; esimerkiksi merkkijonon *Velka* haku palauttaa merkkijonon *Velká*

- välimerkit, mukaan lukien seuraavat:

- heittomerkki (')
- hakasulkeet ([])
- kulmasulkeet (< >)
- aaltosulkeet ({ })
- sulkeet (())
- kaksoispiste (:)
- pilkku (, ;)
- ajatusviivat (– — —)
- kolme pistettä (... ..)
- huutomerkki (!)
- piste (.)
- tavuviiva (-)
- kysymysmerkki (?)
- lainausmerkit (' ' " " ' " ")
- puolipiste (;)
- vinoviiva (/ /)

- Hauissa sivuutettavat sanat

Hakukyselyssä laajennettu avainsanahaku ohittaa englannin-, tanskan-, hollannin-, suomen-, ranskan-, saksan-, italian-, portugalin-, espanjan- ja ruotsinkieliset hauissa sivuutettavat sanat. Haussa sivuutettava sana on sana, joka on niin yleinen, että se ei ole hyödyllinen ja ohitetaan hauissa ajan säästämiseksi. Englannin kielessä haussa sivuutettavia sanoja ovat esimerkiksi *or*, *and* ja *the*.

- Laajennettu avainsanahaku edellyttää erikoishakuindeksejä. Sovelluksen Oracle CRM On Demand tiedot synkronoidaan hakuindekseihin tietyin väliajoin. Tämän vuoksi äskettäin lisätty tai muokattu tietue löytyy ehkä vasta myöhemmin.
- Laajennettu avainsanahaku on monimutkainen, joten haun suorituskyky voi vaihdella hakuehtoien ja tietojen laadun mukaan. On suositeltavaa hakea yksityiskohtaisemmillä hakuehdoilla tai käyttää tarkennettua hakua, jos haettava merkkijono tai kenttä on tarkalleen tiedossa.

Automaattisen täydennyksen tuki

Laajennettu avainsanahaku tukee automaattisesti täydentävää hakua. Automaattisesti täydentävä haku hakee Viimeksi käytetyt kohteet -luettelosta tietueet, jotka sisältävät hakumerkkijonon haussa käyttämäsi tietuetyypin tuetuissa kentissä. Automaattisesti täydentävässä haussa kirjainkoolla ei ole merkitystä, diakriittiset merkit ohitetaan, ja vastine voi olla kentän arvon alussa tai kentän arvon osamerkkijono tai kentän arvon lopussa.

Seuraavat luettelot ovat tuettuja Viimeksi käytetyt kohteet -luetteloja:

- Omat lähiaikoina näytetyt -*tietuetyyppi*
- Omat uudet -*tietuetyyppi*
- Omat lähiaikoina muutetut -*tietuetyyppi*

Kun syötät hakumerkkijonon, automaattisesti täydentävä haku avaa pienen Viimeksi käytetyt kohteet -ikkunan lähellä Laajennettu avainsanahaku -osaa. Tässä ikkunassa on luettelo kaikista niistä tietueista, jotka sisältävät syötetyn hakumerkkijonon merkkejä vastaavan merkkijonon, enintään 10 tietuetta. Automaattisesti täydentävä haku kohdistaa merkin kerrallaan lihavoituna, kun syötät hakumerkkijonoa. Ikkunan luettelossa näkyy tietueen nimi ja tuettujen kenttien nimet sulkeissa [()] tietueen nimen jälkeen. Tietueen nimi johdetaan kentistä seuraavassa taulukossa esitetyllä tavalla.

Tietuetyyppi	Näytetyt kentät tietueen nimen johtamista varten
Asiakas	Asiakkaan nimi
Tapaaminen	Aihe
Yhteyshenkilö	Etunimi Sukunimi
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden nimi
Tehtävä	Aihe

Jos hakumerkkijono vastaa tuetussa kentässä olevaa arvoa, arvovastineet näkyvät lihavoituna. Jos arvo sisältyy esimerkiksi asiakastietueen Sijainti-kenttään, ikkunassa näkyy Asiakkaan nimi (**Sijainti**, Laskutuskaupunki). Voit luoda esimerkiksi kolme asiakasta seuraavassa taulukossa esitetyillä asetuksilla.

Asiakkaan nimi	Sijainti	Laskutuskaupunki
Account1	Kalifornia	Sunnyvale
Account2	Kalifornia	Sunnyvale

Asiakkaan nimi	Sijainti	Laskutuskaupunki
Account3	Sunnyside	Sunnyside

Jos haet asiakkaiden sijaintia *Sunnyvale*, Viimeksi käytetyt kohteet -ikkunassa näkyy seuraavat tiedot, kun syötät S:

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

Jos syötät *Sunnyv*, Viimeksi käytetyt kohteet -ikkunassa näkyy seuraavat tiedot:

Account2 (Kalifornia, **Sunnyvale**)
Account1 (Kalifornia, **Sunnyvale**)

Haku palauttaa ne lähiaikoina näytettyjen asiakkaiden, lähiaikoina luotujen asiakkaiden ja lähiaikoina muokattujen asiakkaiden luettelot, jotka sisältävät merkkijonon Sunnyvale Asiakkaan nimi-, Sijainti- tai Laskutuskaupunki-kentässä. Napsauttamalla tietuetta, joka on palautettu Viimeksi käytetyt kohteet -ikkunaan, voit avata kyseisen tietueen tietosivun.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietueiden etsiminen käyttämällä laajennettua avainsanahakua](#) (sivulla 105)
- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Tietoja kohdennetusta hausta](#) (sivulla 73)
- [Tietoja avainsanahausta](#) (sivulla 83)
- [Tietueiden etsiminen toimintopalkissa](#) (sivulla 85)
- [Tarkennetun haun käyttö](#) (sivulla 87)

Tietueiden kopiointi

Voit luoda useimmille tietuetyypeille uuden tietueen kopioimalla olemassa olevan tietueen. Kun kopioit tietueen, tietueen tiettyjen kenttien arvot kopioidaan uuteen tietueeseen. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, minkä kenttien arvot kopioidaan uuteen tietueeseen. Kopioitavan tietueen ja muiden tietueiden välisiä linkkejä ei kopioida uuteen tietueeseen.

Voit muuttaa uuteen tietueeseen kopioituja arvoja ja lisätä niihin kenttiin arvoja, joihin ei kopioitu alkuperäisen tietueen arvoja tietueen kopioinnin aikana.

Seuraavassa kuvataan, miten tietue kopioidaan.

Tietueen kopiointi

- 1 Etsi kopioitava tietue.
Lisätietoja tietueiden etsimisestä on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Napsauta tietuetyypin luettelosivulla kopioitavan tietueen nimen linkkiä.
VIHJE: Usean tietuetyypin luettelosivulla on valittavana kopiointivalinta. Jos se on valittavana, valitse luettelosivun kopiointivalinta ja siirry vaiheeseen 4.
- 3 Valitse tietueen tietosivulla Kopioi.
- 4 Syötä uuden tietueen tiedot muokkaussivulla.
Voit muokata alkuperäisestä tietueesta kopioituja arvoja ja syöttää sitten arvot tyhjiin kenttiin.
- 5 Tallenna uusi tietue.

Tietueiden esikatselu

Jos tietueen esikatselutoiminto on käytössä, voit käyttää tietueen esikatselua napsauttamalla tietueen linkkiä. Tällaisia linkkejä on sovelluksen Oracle CRM On Demand eri osissa, kuten seuraavissa:

- Omalle kotisivulle
- Tietueiden kotisivut
- Tietueluettelosivut
- Tietueen tietosivut (myös liittyvien tietueiden luettelot)
- toimintopalkki

Tietueen esikatseluasetusten mukaan esikatseluikkuna aukeaa, kun siirrät osoittimen tietueessa olevan linkin päälle tai kun napsautat esikatselukuvaketta, joka tulee näyttöön, kun siirrät osoittimen tietueessa olevan linkin päälle. Esikatseluikkunassa näkyy tietueen tietosivun ensimmäinen osio.

Tietueen esikatseluasetukset voidaan määrittää yritystasolla, tai ne voi määrittää erikseen jokaiselle käyttäjälle. Omat asetukset ohittavat yrityksen asetukset.

Lisätietoja tietueen esikatselutilan määrytyksestä on kohdassa [Tietueen esikatselutilan määrittäminen](#) (sivulla 890). Lisätietoja esikatselutilan määrytyksestä yritystasolla on kohdassa Yritysprofiiliin ja yleisten oletusten määrittäminen.

HUOMAUTUS: Tietueen esikatselutoiminto ei ole käytettävissä, kun käytät sovellusta Oracle CRM On Demand iOS-käyttöjärjestelmää käyttävän laitteen kautta.

Tietueen esikatselu

- Siirrä osoitin tietuelinkin päälle.
 - Jos tietueen esikatseluasetus on hiiren siirtäminen linkin päälle, esikatseluikkuna aukeaa automaattisesti.

- Jos tietueen esikatseluasetus on esikatselukuvakkeen napsautus, näyttöön tulee kuvake, kun siirät osoittimen linkin päälle. Voit avata esikatseluikkunan napsauttamalla tätä kuvaketta.

HUOMAUTUS: Et voi käyttää sisäistä muokkaustoimintoa tai viestikeskusta, kun esikatseluikkuna on avattuna.

Tietueen esikatseluikkunan sulkeminen

- Napsauta esikatseluikkunan X-kuvaketta tai esikatseluikkunan takana olevaa ikkunaa.

HUOMAUTUS: Jos siirät osoittimen toisen käyttöliittymäelementin päälle (paitsi esikatseluikkunan, tietueen linkin tai esikatselukuvakkeen päälle), esikatseluikkuna suljetaan automaattisesti kahden sekunnin kuluttua.

Tietoja tietueiden lukituksesta

Tiettyjen tietuetyyppien osalta yrityksen järjestelmänvalvoja voi prosessien avulla rajoittaa toimia, joita tietueelle voidaan tehdä, kun tietueen kentässä on tietty arvo. Käyttäjien suorittamien toimien rajoittamista tällä tavalla kutsutaan *tietueiden lukitukseksi*. Kun jokin prosessi lukitsee tietueen, Oracle CRM On Demand ei anna suorittaa toimia, joita prosessi ei salli, ja tällaisen toiminnon yrittäminen voi aiheuttaa virhesanomana.

Sen mukaan, miten yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää yrityksen tietueiden lukitusprosessit, prosessit voivat rajoittaa käyttäjien toimia seuraavasti:

- **Tietuetason toimet.** Tietueen lukitusprosessit voivat estää seuraavien toimintojen suorittamisen lukitussa tietueessa:
 - tietueen päivitys
 - tietueen poisto
 - tietueen poisto suhteesta toiseen tietueeseen, jos tietueen poisto suhteesta johtaa tietueen poistoon sovelluksesta Oracle CRM On Demand. Jos tietueen poisto suhteesta ei kuitenkaan johda tietueen poistoon sovelluksesta Oracle CRM On Demand, voit poistaa tietueen suhteesta vaikka et voikaan poistaa tietuetta.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää prosessin esimerkiksi Ratkaisu-tietuetyypille. Prosessi voisi estää käyttäjiä esimerkiksi poistamasta ratkaisuja, joiden tila on Hyväksytty, tai päivittämästä ratkaisuja, joiden tila on Vanhentunut.

- **Liittyvät tietuetason toimet.** Tietueen lukitusprosessit voivat estää seuraavien toimintojen suorittamisen tietyn liittyvän tietuetyypin tietueissa päätietueen ollessa lukittuna:
 - Liittyvän tietuetyypin uuden tietueen luonti päätietueesta.
 - Liittyvän tietuetyypin sellaisten tietueiden päivitys, jotka ovat päätietueen alitietueita. Tällaisessa tapauksessa et voi päivittää liittyviä tietueita missään sovelluksen Oracle CRM On Demand osassa päätietueen ollessa lukittuna.
 - Liittyvän tietuetyypin aiemmin luodun tietueen lisääminen päätietueeseen.

Esimerkiksi yhteyshenkilötietueiden linkitys tehtävään on voitu estää, jos tehtävän tilaksi on asetettu Valmis.

- **Kenttätason toimet.** Tietueen lukitusprosessit voivat estää tiettyjen kenttien päivittämisen, jos tietueen jossakin kentässä on tietty arvo ja tietue on näin ollen osittain lukittu.

Esimerkiksi jos yrityksessä käytetään jaettuja osoitteita, osoiterivien 1, 2 ja 3, osavaltion, postinumeron ja maan kenttien päivitys on voitu estää, kun osoitteen tilana on Tarkistettu. Voit kuitenkin edelleen päivittää osoitetietueen mukautettuja kenttiä.

Lisätietoja tietueiden lukituksen prosessien määrittämisestä on kohdassa Prosessien hallinta.

Tietoja tietueiden lukitusprosessin ohittamisesta

Tietuille käyttäjille annetaan prosessin hallinnan ohitusoikeus, jotta he voivat päivittää lukittuja tietueita. Jos käyttäjän roolilla on käytössä prosessin hallinnan ohitusoikeus, tietueen lukitusprosessit eivät estä toimien tekemistä lukituille tietueille. Et myöskään näe tietueen lukitusta koskevia varoitus- tai virhesanomiamia.

Tietueen tietojen päivitys

Yleensä voit päivittää tietueen tietoja, jos olet tietueen omistaja tai omistajan esimies tai jos omistaja on antanut sinulle tietueeseen muokkausoikeudet. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä tietueiden käyttöoikeuksia.

Ratkaisutietueen tilan muuttaminen ja ratkaisun julkaiseminen edellyttää, että käyttäjäroolilla on Ratkaisujen julkaisu -käyttöoikeus.

HUOMAUTUS: Tietyt järjestelmäkentät ovat aina vain luku -muotoisia, ja ainoastaan Oracle CRM On Demand voi päivittää niitä. Esimerkkejä aina vain luku -muotoisista kentistä ovat Luotu-kenttä ja Luotu: Päivämäärä - kenttä, jotka molemmat ovat käytettävissä monissa tietuetyypeissä.

Tietueet voi päivittää seuraavilla tavoin:

- Muokkaamalla kenttiä Luettelo- ja Lisätiedot-sivuilla inline.

Järjestelmänvalvoja voi ottaa inline-muokkauksen käyttöön tai poistaa sen käytöstä yrityksen profiilissa. Oletusarvoisesti inline-muokkaus on käytössä.

VIHJE: Useimmilla luettelosivuilla voi avata tietueen tietosivun luettelosivun tietueikkunassa poistumatta luettelosivulta. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta](#) (sivulla 138) ja [Luettelosivujen tietueikkunan käyttö](#) (sivulla 140).

HUOMAUTUS: Joskus inline-muokkauksen yhteydessä järjestelmä saattaa antaa kehoitteen siirtyä Muokkaus-sivulle saattamaan muokkaus loppuun. Kehote näkyy, jos muokattavia kenttiä on enemmän tai jos kenttään, jota olet muokkaamassa, on liitetty liiketoimintaprosessi.

- Päivittämällä tietueen Muokkaus-sivulla.

Muokkaus-sivulle pääsee napsauttamalla Luettelo-sivulla tietueen kohdalla olevaa Muokkaa-linkkiä tai Lisätiedot-sivulla tietueen kohdalla olevaa Muokkaa-painiketta.

- Tuomalla tietueita:

- Voit käyttää tuonnin aputoimintoa ja tuoda tietuetietoja ulkoisista CSV-tiedostoista, jos käyttäjärooli on määritetty Oma tuonti -oikeus.
- Voit käyttää Oracle Data Loader On Demand -ohjelman asiakaspuohjelmaa.

- Web-palvelujen avulla voit synkronoida tietueita eri sovellusten kesken.

Käyttäjäroolisi käyttöoikeudet määrittävät, mitä tietuetyyppejä voit tuoda. Lisätietoja tietueiden tuonnista ulkoisista CSV-tiedostoista ja muista ulkoisista lähteistä on kohdassa Tuonti- ja vientityökalut.

Voit muokata myös päätietueen Lisätiedot-sivulle linkitettyjen tietueiden kenttiä (jos inline-muokkaus on käytössä). Lisätietoja linkitettyjen tietueiden kenttien päivittämisestä on kohdassa [Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueen kautta](#) (katso "[Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin](#)" sivulla 122).

HUOMAUTUS: Inline-muokkaustoimintoa ei voi käyttää, jos esikatseluikkuna on avoinna eikä viestikeskuksen käytön aikana.

Seuraavassa kerrotaan, miten voidaan päivittää kenttiä inline luettelosivuilla, asiaan liittyvissä tieto-osissa ja tietueen lisätietosivuilla. Inline-muokkauksen on oltava käytössä, jotta voit päivittää kenttiä inline.

Kenttien inline-päivittäminen

- 1 Siirrä kohdistin tietueen Koko luettelo- tai Lisätiedot-sivulla päivitettävän kentän päälle.

Kentän vasemmalle puolelle ilmestyy muokkauksevake. Kuvake vaihtelee sen mukaan, mikä kentän tyyppi on. Jos kenttä on Vain luku -tilassa, Lisätiedot-sivulla ei näy kentän tietoja, kun kohdistin on kentän päällä. Kenttää napsauttaessa ei tapahdu mitään. Jos kenttä on Vain luku -tilassa, Koko luettelo -sivulla kentän tiedot näkyvät, kun pidät kohdistinta hetken kentän päällä. Kun napsautat lukutilassa olevaa kenttää, näkyviin tulee lukutilan inline-editori.

- 2 Ota avoimen muokkauksen muokkaustila käyttöön napsauttamalla muokkauspainiketta tai kenttää.

Joidenkin kenttien osalta kentän napsauttaminen ja muokkauksevakkeen napsauttaminen tuottavat eri toiminnon. Jos napsautat esimerkiksi Puhelin-kenttää, kenttään avautuu tekstieditori, jolla voit syöttää numeron siihen suoraan. Jos napsautat muokkauksevaketta, näkyviin tulee puhelinnumeroeditori, jossa voi määrittää erikseen maan sekä suunta-, puhelin ja alanumeron.

- 3 Päivitä kentän arvo.

- 4 Tallenna muutokset napsauttamalla vihreää merkkiä tai painamalla Enter.

Peruuta muutokset painamalla punaista rastia tai Esc-näppäintä.

Seuraavassa esitetään ohje tietueen tietojen päivittämiseen Muokkaus-sivulla.

Tietueen tietojen päivitys Muokkaus-sivulla

- 1 Napsauta tietueen Luettelo-sivulla tietueen Muokkaa-linkkiä tai napsauta Lisätiedot-sivulla otsikkorivin Muokkaa-painiketta.

- 2 Päivitä tarvittavat tiedot tietueen Muokkaus-sivulla.

- 3 Tallenna tietue seuraavasti:

- Jos haluat tallentaa tietueen ja avata sen jälkeen tietueen Lisätiedot-sivun, missä voit linkittää tietueeseen tietoja, napsauta Tallenna.

- Jos haluat tallentaa tietueen ja avata sen jälkeen Muokkaus-sivun, missä voit luoda uuden tietueen, napsauta Tallenna ja luo uusi.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää, että kenttä on ehdollisesti pakollinen, eli kenttä ei ole pakollinen oletusarvon mukaan, mutta siitä tulee pakollinen, jos tietueen muiden kenttien tiedot täyttävät tietyt ehdot. Kun tämä tapahtuu, pakollisen kentän viereen tulostuu punainen tähti (*). Ja jos kenttään liittyy tekstiotsikko, se näkyy punaisena tekstinä. Jos kenttä on tyhjä, se on päivitettävä ennen tietueen tallennusta. Tietoja ehdollisesti pakollisten kenttien muokkauksen rajoituksista on kohdassa [Tietoja ehdollisesti pakollisista kentistä](#).

Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit linkittää tietueen toiseen tietueeseen. Tietueiden linkittäminen mahdollistaa kaikkien katseltaviin tietueisiin liittyvien tietojen käytön. Voit esimerkiksi katsella asiakastietojen täydellistä näkymää linkittämällä yhteyshenkilöitä, myyntimahdollisuuksia ja aktiviteetteja asiakkaan tietueeseen.

Linkitys liittää tietueet toisiinsa siten, että sinulla ja muilla tietueen käyttöoikeuden omistajilla on käytettävissä kaikki tiedot.

Hakuikkunoita käytetään sellaisten aiemmin luotujen tietueiden etsimiseen ja valitsemiseen, jotka halutaan linkittää käsiteltävänä olevaan tietueeseen. Yrityksen järjestelmänvalvojan käyttäjäroolille tekemien tietuetyypin haun asettelun määritysten mukaan kyseisen tietuetyypin hakuikkunassa voi olla valmiiksi täytettynä tietueita, kun ikkuna avataan. Lisätietoja hakuikkunoista ja niiden käytöstä on kohdassa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96). Tietoja siitä, kuinka voit automaattiliitosten avulla etsiä tietueen, jonka haluat liittää toiseen tietueeseen, on kohdassa [Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta](#) (sivulla 102).

Uusien ja olemassa olevien tietueiden linkittäminen

Tietueen tietosivulla voi käsiteltävänä olevien tietuetyyppien mukaan tehdä toisen tai molemmat seuraavista toimista:

- linkittää olemassa olevia tietueita päätietueeseen
- luoda uusia tietueita, jotka linkitetään päätietueeseen automaattisesti.

Uudet tietueet lisätään tietokantaan samalla, kun ne linkitetään valittuun tietueeseen. Esimerkiksi myyntivihjeen tietosivulla luotu aktiviteetti linkitetään myyntivihjeeseen, minkä jälkeen se näkyy aktiviteettien sivuilla.

HUOMAUTUS: Voit muokata joitakin linkitettyjen tietueiden kenttiä myös päätietueen tietosivulla, jos rivin sisäinen muokkaus on käytössä. Tietoja päätietueiden linkitettyjen tietueiden muokkauksesta on kohdassa [Päätietueiden linkitettyjen tietueiden päivitys](#) (katso "[Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin](#)" sivulla 122).

Seuraavassa kuvataan, miten yksi tai useampi tietue voidaan linkittää valittuun tietueeseen tietueen tietosivun liittyvien tietojen osiassa.

Aiemmin luodun tietueen linkitys valittuun tietueeseen

- 1 Valitse päätietue.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry tietueen tietosivulla oikeaan liittyvien tietojen osioon selaamalla sivua alaspäin ja valitse Lisää.
Linkitettävien tietuetyyppien mukaan näyttöön avautuu joko useiden liitosten hakuikkuna tai luettelosivu.
- 3 Tee jokin seuraavista toimista:
 - Valitse useiden liitosten hakuikkunassa Valitse kaikkien niiden tietueiden kohdalla, jotka haluat linkittää päätietueeseen, ja valitse sitten OK.
 - Avaa hakuikkuna napsauttamalla luettelosivulla kentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitse sen tiedoston kohdalla Valitse, jonka haluat linkittää päätietueeseen.

Seuraavassa kuvataan, miten luodaan uusi tiedosto ja linkitetään se valittuun tietueeseen.

HUOMAUTUS: Käsiteltävänä olevien tietuetyyppien mukaan et ehkä voi luoda uutta, linkitettyä tietuetta valitusta tietueesta.

Uuden tietueen luonti ja linkitys valittuun tietueeseen

- 1 Valitse päätietue.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry tietueen tietosivulla oikeaan liittyvien tietojen osioon selaamalla sivua alaspäin ja valitse sitten Uusi.
HUOMAUTUS: Joissakin tapauksissa Uusi-painike ei ole käytettävissä liittyvien tietojen osiossa. Sen sijaan sinun on avattava uuden tietueen luomista varten lomake valitsemalla hakuikkunassa ensin Lisää ja sitten Uusi.
- 3 Luo Muokkaus-sivulla uusi tietue ja tallenna se napsauttamalla Tallenna tai Tallenna ja jatka:
 - Jos napsautat Tallenna, Oracle CRM On Demand tallentaa uuden tietueen ja siirää sinut päätietueen Tiedot-sivulle.
 - Jos napsautat Tallenna ja jatka, Oracle CRM On Demand tallentaa uuden tietueen ja siirtää sinut alitietueen Tiedot-sivulle, jotta voit liittää lisäsisältöä alitietueeseen, esimerkiksi huomautuksia ja liitteitä.

HUOMAUTUS: Tämä siirtyminen koskee vain alitietueita, joilla voi olla muita liittyviä tietuetyyppejä liittyvien tietojen osien kautta. Esimerkiksi liitteiden ja huomausten yhteydessä ei voi käyttää Tallenna ja jatka -painiketta.

Kummassakin tapauksessa Oracle CRM On Demand linkittää uuden tietueen automaattisesti päätietueeseen.

Seuraavassa kuvataan, miten linkitetty tietue poistetaan tietueen tietosivun liittyvien tietojen osiossa.

Linkitetyn tietueen tai liitoksen poisto

- 1 Valitse päätietue.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry tietueen tietosivulla oikeaan liittyvien tietojen osioon selaamalla sivua alaspäin.
- 3 Valitse poistettavan tietueen rivillä jokin seuraavista tietuetason valikon vaihtoehtoista:
 - **Poista liitos.** Tämä vaihtoehto purkaa tietueiden linkit ilman tietueiden poistoa.
 - **Poista.** Poistettu tietue siirretään poistettujen kohteiden sivulle. Tietue poistuu tietokannasta pysyvästi 30 päivän kuluttua.

HUOMAUTUS: Jos useiden liitosten hakuikkunat ovat käytettävissä, voit poistaa linkitettyjä tietueita myös valitsemalla useiden liitosten hakuikkunassa kunkin linkitetyn tietueen kohdalla Poista.

Esimerkkejä toisiin tietuetyyppeihin linkitetyistä tietuetyypeistä

Seuraavassa taulukossa on esimerkkejä tietuetyypeistä, jotka on mahdollista linkittää toisiin tietueisiin sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Tiedot-sarake sisältää ohjeet tietuetyypin linkitykseen päätietueen tietosivulla.

Tietuetyypit, jotka voit linkittää valitsemaasi tietueeseen, riippuvat käsiteltävänä olevan tietueen tyypistä sekä sinun ja esimiestesi Oracle CRM On Demand -sovellukseen tekemistä muutoksista. Jos käytät tiettyä sovelluksen Oracle CRM On Demand versiota, esimerkiksi versiota Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management tai sovelluksen Oracle CRM On Demand toimialakohtaista versiota, voit linkittää myös muita tietuetyyppejä.

Tietuetyyppi	Tietoja
Asiakas	<p>Perussovelluksessa Asiakkaat-osio on käytettävissä yhteyshenkilötietueiden Tiedot-sivuilla. Saatat joutua lisäämään osion asetteluusi.</p> <p>Voit linkittää olemassa olevan asiakkaan sekä jäljittää sen ja yhteyshenkilön välisen suhteen valitsemalla Lisää. Siirry Lisää asiakas-sivulle, valitse asiakas ja sen suhde yhteyshenkilöön ja valitse sitten Tallenna. Jos asiakasta, jonka haluat lisätä, ei ole olemassa, voit lisätä sen valitsemalla hakuikkunassa Uusi. Kenttien kuvaukset ovat kohdassa Asiakaskentät (katso "Asiakkaan kentät" sivulla 309).</p> <p>Jos asiakkaalla on useita rooleja, valitse oikean rivin kohdalla Muokkaa rooleja, valitse haluamasi roolit ja tallenna tietue.</p>
Asiakkaan kumppanit	<p>Perussovelluksessa Asiakkaan kumppanit -osio on näkyvässä asiakastietueiden Tiedot-sivuilla. Saatat joutua lisäämään osion asetteluusi.</p> <p>Jos haluat linkittää asiakkaan ja määrittää sen kumppaniksesi tässä tietueessa, valitse Lisää. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta</p>

Tietuetyyppi	Tietoja
	Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta (sivulla 301).
Asiakassuhteet	Katso kohta Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys (sivulla 297).
Asiakastiimi	Katso kohta Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148)
Kampanjat	<p>Vain yhteyshenkilötietueista:</p> <p>Jos haluat linkittää kampanjan, valitse Lisää, valitse haluamasi kampanja ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Kampanjakentät (sivulla 256).</p>
Kilpailijat	<p>Perussovelluksessa Kilpailijat-osio on näkyvissä asiakas- ja myyntimahdollisuustietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Jos haluat linkittää asiakkaan ja määrittää sen kilpailijaksesi tässä tietueessa, valitse Lisää. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta (sivulla 301).</p>
Yhteyshenkilöt	<p>Perussovelluksessa Yhteyshenkilöt-osio on käytettävissä aktiviteettitietueita (tehtävät ja tapaamiset) varten. Saatat joutua lisäämään osion asetteluusi.</p> <p>Voit linkittää pääasiallisen yhteyshenkilön valitsemalla Muokkaa ja lisäämällä yhteyshenkilön. Voit linkittää aktiviteettiin lisää yhteyshenkilöitä vierittämällä tekstiä alaspäin osioon Yhteyshenkilöt ja valitsemalla Lisää.</p> <p>Perussovelluksessa Yhteyshenkilöt-osio on näkyvissä asiakastietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Jos haluat linkittää uuden yhteyshenkilön, valitse Uusi, syötä tarvittavat tiedot muokkauslomakkeeseen ja tallenna tietue.</p> <p>Voit linkittää olemassa olevan yhteyshenkilön valitsemalla Lisää. Valitse Yhteyshenkilöluettelo-sivulla haluamasi yhteyshenkilö ja valitse Tallenna. Voit lisätä uuden yhteyshenkilön hakuikkunassa valitsemalla Uusi. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Yhteyshenkilökentät (sivulla 334).</p> <p>Perussovelluksessa Yhteyshenkilöt-osio on näkyvissä myyntimahdollisuustietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Voit linkittää olemassa olevan yhteyshenkilön valitsemalla Lisää. Valitse Yhteyshenkilöluettelo-sivulla haluamasi yhteyshenkilö ja valitse Tallenna. Voit lisätä uuden yhteyshenkilön hakuikkunassa valitsemalla Uusi. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Yhteyshenkilökentät (sivulla 334).</p> <p>Ostajarooli valitaan, jotta voidaan selventää yhteyshenkilön vastuualueet yrityksen sisällä sekä yhteyshenkilön vaikutus ostopäätöksiin. Ostajarooli on olennainen avainroolianalyysin ja myynnin poliittisen ilmapiirin ymmärtämisen kannalta.</p>

Tietuetyyppi	Tietoja
	<p>HUOMAUTUS: Voit linkittää saman yhteys henkilön useisiin myyntimahdollisuuksiin tai useita yhteys henkilöitä samaan myyntimahdollisuuteen.</p>
Yhteys henkilöiden väliset suhteet	Katso kohta Yhteys henkilöiden keskinäisten suhteiden selvittäminen (katso " Yhteys henkilösuhteiden seuranta " sivulla 326)
Yhteys henkilö tiimi	<p>Vain yhteys henkilö tietueista:</p> <p>Jos haluat, että yhteys henkilö tietue näkyy muille työntekijöille, valitse Lisää käyttäjiä. Valitse Yhteys henkilö tiimi kohdan Lisää käyttäjä - ikkunassa käyttäjän nimi ja käyttäjän käyttö oikeudet tietueeseen (Yhteys henkilön käyttö oikeus - kentässä) ja tallenna sitten muutokset. Lisätietoja tietueiden jakamisesta on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p>
Myynti vihjeet	<p>Perussovelluksessa Myynti vihjeet - osio on näkyvässä kampanjatietueiden Tiedot - sivuilla:</p> <p>Voit linkittää uuden myynti vihjeen valitsemalla Uusi, syöttämällä tarvittavat tiedot myynti vihjeiden Muokkaa - lomakkeeseen ja tallentamalla tietueen. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Myynti vihjekentät (katso "Myynti vihjeiden kentät" sivulla 277).</p>

Tietuetyyppi	Tietoja
Huomautukset	<p>Perussovelluksessa Huomautukset-osio on näkyvissä niiden tietuetyyppien Tiedot-sivuilla, jotka tukevat huomautuksia:</p> <p>Voit linkittää uuden huomautuksen valitsemalla Uusi, syöttämällä tarvittavat tiedot Huomautus-lomakkeeseen ja tallentamalla tietueen. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Huomautusten lisääminen (katso "Huomautusten lisäys" sivulla 157).</p>
Avoimet toimet	<p>Perussovelluksessa Avoimet aktiviteetit -osio näkyy tietosivuilla useissa eri tietuetyypeissä:</p> <p>Voit linkittää uuden tapaamisen tai tehtävän valitsemalla otsikkopalkissa Uusi tapaaminen tai Uusi tehtävä. Syötä sen jälkeen tarvittavat tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Aktiviteetikentät (katso "Toimikentät" sivulla 243).</p> <p>Voit linkittää useita aktiviteetteja valitsemaasi tietueeseen. Jos aktiviteettiin on liitetty aika, kyseinen aktiviteetti näkyy aktiviteettiluettelossa ja kalenterissa.</p> <p>Käyttäjät, joilla on oikeus katsella valittua tietuetta, näkevät myös tietueeseen liitetyt toimet mukaan lukien muiden hallitsemat tai muille määrätty toimet. Lisätietoja toimiluetteloiden käytöstä on kohdassa Toimiluetteloiden käyttö (katso "Aktiviteettiluetteloiden käyttö" sivulla 212).</p> <p>Huomaa: tietuetyypin ja yrityksesi järjestelmänvalvojan tietuetyyppikohtaiselle roolillesi määrittämän tietosivun asetteluun mukaan tietueeseen linkitetyt avoimet tapaamiset ja tehtävät voidaan näyttää erikseen tietueen tietosivulla, avoimiin tapahtumiin liittyvien tietojen osiossa ja avoimiin tehtäviin liittyvien tietojen osiossa. Tietyissä tietuetyypeissä toimiin liittyvien tietojen osiossa näytetään sekä avoimet että valmiit toimet.</p>
Myyntimahdollisuudet	<p>Voit linkittää uuden myyntimahdollisuuden valitsemalla Uusi, syöttämällä tarvittavat tiedot myyntimahdollisuuksien Muokkaa-lomakkeeseen ja tallentamalla tietueen. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Myyntimahdollisuuskentät (sivulla 360).</p> <p>HUOMAUTUS: Voit linkittää myyntimahdollisuuden myyntivihjeeseen muuttamalla kampanjaan liittyvän myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi. Lisätietoja on kohdassa Myyntivihjeiden muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi (katso "Myyntivihjeiden muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi" sivulla 271).</p>

Tietuetyyppi	Tietoja
Myyntimahdollisuuden kumppanit	<p>Perussovelluksessa Myyntimahdollisuuden kumppanit -osio on näkyvissä myyntimahdollisuustietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Jos haluat linkittää asiakkaan ja määrittää sen kumppaniksesi tässä tietueessa, valitse Lisää. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta (sivulla 346).</p>
Suositus	<p>Katso kohta Suositusten lisääminen (katso "Suositusten lisäys" sivulla 328)</p>
Liittyvät ratkaisut	<p>Perussovelluksessa Liittyvät ratkaisut -osio on näkyvissä ratkaisutietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Voit lisätä ratkaisun valitsemalla Lisää ratkaisu ja valitsemalla olemassa olevan ratkaisun hakuikkunassa. Voit lisätä niin monta ratkaisua kuin haluat. Saatat haluta linkittää ratkaisuja toisiinsa, jos niissä on toisiinsa liittyvää tietoa tai jos niiden aihepiirit liittyvät toisiinsa. Voit luoda uuden ratkaisun valitsemalla Uusi, antamalla vaadittavat tiedot ja tallentamalla tietueen.</p> <p>HUOMAUTUS: Linkitetyt palvelupyynnöt voi tarkistaa ratkaisujen Tiedot-sivulta, mutta palvelupyynnöt voi linkittää ainoastaan palvelupyynnöiden Tiedot-sivulta.</p>
Palvelupyynnöt	<p>Perussovelluksessa Palvelupyynnöt-osio on näkyvissä asiakas- ja yhteyshenkilötietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Voit linkittää uuden palvelupyynnön valitsemalla Uusi, syöttämällä tarvittavat tiedot palvelupyynnöiden Muokkaa-lomakkeeseen ja tallentamalla tietueen. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Palvelupyynnökentät (sivulla 449).</p>
Ratkaisut	<p>Perussovelluksessa Ratkaisut-osio on näkyvissä palvelupyynnötietueiden Tiedot-sivuilla:</p> <p>Voit linkittää ratkaisun valitsemalla Lisää. Voit linkittää ratkaisun napsauttamalla ratkaisun tunnuksen linkkiä hakuikkunassa tai luoda uuden ratkaisun valitsemalla Uusi. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Ratkaisukentät (sivulla 458).</p> <p>VIHJE: Ennen uusien ratkaisujen luomista kannattaa tarkistaa ratkaisuluettelosta, että ratkaisu ei parhaillaan odota julkaisemista. Hakuikkunassa näkyvät vain julkaistuiksi merkityt ratkaisut, joiden tila on Hyväksytty.</p>

Tietuetyyppi	Tietoja
Tiimi	<p>Tiimi-osio ei näy oletusarvoisesti minkään perussovelluksen tietueen tietosivulla, mutta yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä Tiimi-osion tiettyihin tietuetyyppeihin:</p> <p>Saat tämän tietueen muiden työntekijöiden näkyville valitsemalla Lisää käyttäjiä. Valitse käyttäjän nimi Tiimi-valikon Lisää käyttäjiä -ikkunassa.</p> <p>HUOMAUTUS Jos tietueen omistaja kuuluu johonkin ryhmään (tämän määrittää yrityksen järjestelmänvalvoja), ryhmän jäsenet näkyvät automaattisesti Tiimiin liittyvät tiedot -osiossa.</p> <p>Lisätietoja on kohdassa Tietueiden jakaminen (tiimit) (katso "Tietueiden jako (tiimit)" sivulla 148).</p>
Käyttäjä	<p>Käyttäjä-osio ei näy oletusarvoisesti minkään perussovelluksen tietueen tietosivulla, mutta yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä Käyttäjä-osion tiettyihin tietuetyyppeihin:</p> <p>Voit määrittää tehtävään liittyvän toisen työntekijän valitsemalla Tehtävän tiedot -sivun Käyttäjät-osiossa Lisää. Valitse käyttäjä hakuikkunassa.</p> <p>HUOMAUTUS Ryhmä eroaa tiimistä siinä suhteessa, että jos tietueen omistaja kuuluu (yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämään) ryhmään, ryhmän jäsenet eivät näy automaattisesti käyttäjään liittyvien tietojen osiossa. Käyttäjälueteloa käytetään yksinomaan seurantaan, eikä se vaikuta siihen, näkyvätkö käyttäjät tietueissa.</p>

Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin

Linkitetyn tietueen kentät voidaan päivittää päätietueesta käsin seuraavasti:

- Muokkaamalla linkitetyn tietueen kentät päätietueen Tiedot-sivulla (jos välitön muokkaus on otettuna käyttöön).

Useimmissa tapauksissa linkitettyjen tietueiden kenttiä voidaan muokata päätietueen Tiedot-sivulta käsin. Seuraaventyypisiä kenttiä ei kuitenkaan voi muokata linkitetyissä tietueissa päätietueen Tiedot-sivulta käsin:

- Kentät, joita ei näytetä itse linkitetyn tietueen Tiedot-sivulla
- Lasketut kentät, esimerkiksi koko nimi
- Linkitetyn tietueen Muokkaa-sivun vain luku -kentät

Myös tapauksissa, joissa sama linkitetty tietue voi ilmetä useissa päätietueissa, kentät ovat osa suhdetta, jota voidaan muokata. Kuitenkin itse linkitettyyn tietueeseen kuuluvia kenttiä ei voi muokata. Esimerkiksi Tiimin rooli -kenttää voidaan muokata asiakastietueen asiakastiimiin liittyvässä luettelossa, koska kenttä on osa asiakkaan ja tiimin jäsenen välistä suhdetta. Sukunimeä ja etunimeä ei kuitenkaan voi muokata, koska ne ovat osa (tiimin jäsenen) käyttäjätietuetta.

- Avaamalla päätietueen Tiedot-sivulta linkitetyn tietueen Muokkaa-sivu ja päivittämällä kentät tuolla sivulla.

Seuraavassa toimenpiteessä kuvaillaan, miten linkitetty tietue päivitetään päätietueen Tiedot-sivulla.

Linkitetyn tietueen päivitys päätietueen Tiedot-sivulla

- Selaa sopivaan osaan päätietueen Tiedot-sivulla ja muokkaa kenttiä tarpeen mukaan.

HUOMAUTUS: Jos sivulla ei ole tietuetta, jota haluat muokata, napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä, jotta näet kaikki muut kyseisen tyypin linkitetyt tietueet, ja muokkaa sitten Luettelo-sivun tietuekenttiä.

Lisätietoja kenttien muokkauksesta on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

Seuraavassa toimenpiteessä kuvaillaan, miten linkitetty tietue avataan päätietueen Tiedot-sivulta.

Linkitetyn tietueen avaaminen päätietueen Tiedot-sivulta

- 1 Selaa sopivaan osaan päätietueen Tiedot-sivulla.
- 2 Valitse tietueen Muokkaa-linkki (jos sellainen on) tai napsauta linkitetyn tietueen nimilinkkiä.
HUOMAUTUS: Jos sivulla ei näy tietuetta, jota haluat muokata, napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä, jotta näet kaikki muut kyseisen tyypin linkitetyt tietueet.
- 3 Kun linkitetyn tietueen Muokkaa- tai Tiedot-sivu aukeaa, päivitä tietueen tiedot.

Lisätietoja tietueen tietojen päivityksestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

Suosikkitietueet-sivu

Suosikkitietueet-sivulla näkyvät suosikkitietueesi. Siirry Suosikkitietueet-sivulle valitsemalla toimintopalkin Suosikkitietueet-osan Näytä koko luettelo -linkki. Suosikeissa voi olla enintään 100 tietuetta.

HUOMAUTUS: Jos suosikeissa on jo 100 tietuetta ja lisäät uuden tietueen, suosikeissa pisimmän ajan ollut tietue poistetaan suosikeista, jotta uusi tietue voidaan lisätä.

Suosikkitietueet-sivulla voit suorittaa seuraavassa taulukossa mainittuja tehtäviä.

Toimi	Ohjeet
Tietueiden järjestyksen muuttaminen	Napsauta suosikkitietueiden otsikkopalkin Suosikkien hallinta -painiketta. Muuta tietueiden järjestystä Suosikkien hallinta -sivulla. Tietueet näkyvät uudessa järjestyksessä toimintopalkissa ja Suosikkitietueet-sivulla.
Tietueen poisto suosikkiluettelosta	Napsauta poistettavan tietueen rivillä Poista-linkkiä.
Tietueen tietojen näyttö	Avaa tietueen tietosivu napsauttamalla tietueen nimeä.

Toimi	Ohjeet
Luettelon selaaminen	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta näytettyjen tietueiden määrän avattavasta luettelosta.

Luetteloiden käsittely

Useiden tietuetyyppien osalta voit rajoittaa näkemiesi tietueiden määrää käyttämällä suodatettuja luetteloita. Suodatetuissa luetteloissa näkyy luettelon suodattamiseen käytettyjen kriteereiden perusteella valittu tietueiden alijoukko.

Oracle CRM On Demand tarjoaa suodatettuja vakioluetteloita monille tietuetyypeille. Käyttäjät, joiden käyttäjäroolissa on Julkisten luetteloiden hallinta -oikeus, voivat luoda mukautettuja, suodatettuja luetteloita ja tuoda ne muiden käyttäjien käytettäväksi. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä luettelot kuuluvat käyttäjärooliisi. Voit myös luoda muita mukautettuja, suodatettuja luetteloita palauttaaksesi tietueita, joita haluat käsitellä. Lisätietoja on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130). Ylimmän tason tietuetyyppiä varten käytettävissäsi olevista luetteloista voit valita luetteloiden joukon, joka näytetään kotisivulla ja luetteloiden valintaluettelossa. Lisätietoja on kohdassa [Tietuetyyppien luettelojoukkojen muuttaminen](#) (katso "[Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen](#)" sivulla 143).

Kun valitset suodatetun luettelon, tietueen luettelosivulle avautuu luetteloehdot täyttävien tietueiden luettelo. Voit valita sivulla kerralla näytettäväksi ensimmäiset 5, 10, 25, 50, 75 tai 100 tietuetta. Valitsemaasi valintaa ylläpidetään kaikkien tietuetyyppien luettelosivulla seuraavaan muuttamiseen saakka. Kun selaat luetteloä, osoittimen kohdalla olevaa tietuetta korostetaan taustavärin muuttamisella.

Luettelosivujen sarakeotsikot saattavat pysyä aina näkyvissä, kun tietuesivua vieritetään alaspäin, yrityksen ja käyttäjäprofiilin asetusten mukaan. Tämä toiminto voidaan ottaa käyttöön tai poistaa käytöstä yritystasolla, mutta voit ohittaa yritystasolla määritetyn luettelon sarakeotsikon jäädytysasetuksen henkilökohtaisessa profiilissasi. Lisätietoja luettelon sarakeotsikon jäädytysasetuksen muuttamisesta henkilökohtaisessa profiilissa on kohdassa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "[Omien tietojen päivitys](#)" sivulla 878).

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand voi käyttää vain yhtä koontitapaa ratkaistakseen luetteloiden sisäisen lajittelujärjestyksen. Koontitapa valittiin niin, että se tuottaisi parhaan ratkaisun kaikilla kielillä. Se voi kuitenkin aiheuttaa joidenkin kirjainten esiintymisen väärässä järjestyksessä joissakin kielissä.

Mitä tapahtuu, jos tietueita on enemmän kuin yksi sivu?

Jos luettelossa on enemmän tietueita kuin sivulle mahtuu:

- Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
- Jos napsautat kuvaketta siirtyäksesi luettelon viimeiselle sivulle, viimeinen sivu on täynnä tietueita. Luettelon viimeisellä sivulla näkyvien tietueiden määrä määräytyy sen mukaan, kuinka monta tietuetta olet määrittänyt näytettäväksi luettelosivulla.

Esimerkki: luettelossa on 60 tietuetta ja valitset, että luettelosivulla näkyy 25 tietuetta. Jos napsautat kuvaketta siirtyäksesi luettelon viimeiselle sivulle, sivulla näytetään luettelon 25 viimeistä tietuetta.

- Jos selaat luetteloa sivu kerrallaan, luettelon viimeisellä sivulla näkyvät vain luettelossa jäljellä olevat tietueet.

Esimerkki: luettelossa on 60 tietuetta ja valitset, että luettelosivulla näkyy 25 tietuetta. Jos selaat luetteloa sivu kerrallaan, luettelon kummallakin ensimmäisellä sivulla näkyy 25 tietuetta. Viimeisellä sivulla näkyy 10 luettelossa jäljellä olevaa tietuetta.

Tehtävät, joita voidaan tehdä luettelosivuilla

Luettelosivuilla voit tehdä seuraavaa:

- lajitella tietueet
- tarkastella useita tietueita yhdellä silmäyksellä
- etsiä tietueen sen tarkastelua, poistoa tai päivitystä varten
- Päivitä luettelosivun kentät rivin sisältä, jos rivin sisäinen muokkaustoiminto on käytössä.
- Avaa tietueen tietosivu tietueikkunassa ja päivitä tietueen tiedot siirtymättä luettelosivulta, jos tietueikkuna on käytettävissä luettelosivulla.
- Luo uusia tietueita.
- Lisää luettelo toimintopalkin Suosikkiluettelot-osaan valitsemalla Suosikit-kuvake.
- Tarkenna luettelosivun luetteloa, jos luettelon tarkennuksen ikkunan vaihdon kuvake on käytettävissä. Lisätietoja on kohdassa [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138).
- Muuta sarakkeiden järjestystä luettelossa vetämällä ja pudottamalla sarakeotsikot uusiin paikkoihin. Vaihtoehtoisesti voit tallentaa luettelon, kun olet muuttanut sarakkeiden järjestystä.

Tietoja sarakkeiden uudelleenjärjestelystä luettelosivuilla

Voit järjestää luettelon sarakkeet uudelleen suoraan luettelosivulla. Kun viet osoittimen sarakeotsikon päälle, näkyviin tulee neljään suuntaan osoittava nuoli. Voit vetää ja pudottaa sarakkeen uuteen paikkaan. Jos käytettävissä on enemmän sarakkeita kuin mitä selainsivulla voidaan näyttää, voit vetää sarakeotsikon näkyvissä olevien sarakkeiden reunaan. Tällöin sivu vierittyy automaattisesti niin, että muut sarakkeet tulevat näkyviin. Sarakkeiden muuttunut järjestys pysyy voimassa, kun suoritat sivua päivittäviä toimintoja, esimerkiksi teet luettelossa henkilöhakuja, lajittelet luettelon tai käytät aakkoshaun ohjausobjekteja ja pikasuodatuskenttiä. Muuttunut järjestys pysyy voimassa myös silloin, kun avaat tietueen tietosivun luettelosta ja palaat sitten luetteloon. Kun siirryt pois luettelosta ja avaat luettelon seuraavan kerran, sarakkeet näkyvät kuitenkin alkuperäisessä järjestyksessä, ellei ole tallentanut luetteloa sarakkeiden uudelleenjärjestelyn jälkeen.

Tietoja mukautettujen kenttien käyttämisestä luetteloiden lajittelussa

Suoritustason ylläpitämiseksi kaikkia mukautettuja kenttiä ei voi käyttää luetteloiden lajittelussa. Seuraavat yleissäännöt ovat käytössä:

- Minkään tietuetyyppien, mukaan lukien mukautettujen objektien tietuetyypit, luetteloiden lajittelemiseksi ei voi käyttää seuraaventyypisiä mukautettuja kenttiä:
 - valintaruutukentät
 - Web-linkkikentät
 - moniarvoiset valintaluettelokentät.
- Minkä tahansa tietuetyypin kohdalla voi olla myös muita mukautettuja kenttiä, joita ei voi käyttää luetteloiden lajittelussa.
- Tietuetyyppien Mukautettu objekti 01-03 kohdalla luetteloiden lajitteluun ei voi käyttää minkään tyyppisiä mukautettuja kenttiä.

Toimet, joita voi tehdä luetteluille tietueille

Voit lisäksi käyttää tietueen valikkoa (jokaisen tietueen nimen vieressä) suorittaaksesi eri toimintoja luetteluissa tietueissa sisältäen joitain tai kaikki seuraavista:

- tietueen Muokkaa-sivun avaaminen (valitsemalla Muokkaa-vaihtoehto), jossa voit muokata tietueen kaikkia kenttiä.
- uuden tietueen luominen kopioimalla olemassa oleva tietue. Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä kenttien arvot kopioituvat automaattisesti uuteen tietueeseen.
- Poista tietue.

Voit suodattaa luetteloa lisää, jos sivulla on liian monta tietuetta. Lisätietoja nopeista luetteloiden suodatustavoista on kohdassa [Luetteloiden suodatus](#) (sivulla 136).

Kukin suodatettu luettelo sisältää tietuekohtaisia tietoja (esimerkiksi myyntimahdollisuudet tai asiakkaat). Kaikki työntekijät voivat luoda suodatettuja luetteloita omaan käyttöönsä, mutta kaikille näkyviä julkisia luetteloita voivat luoda vain henkilöt, joille on määritetty siihen oikeuttava rooli.

HUOMAUTUS: Esimiesten luomat luettelot näkyvät vain sillä kielellä, jolla ne on laadittu. Jos käyttäjä vaihtaa kieltä, tällaisia luetteloita ei lisätä jollakin muulla sovelluksen tukemalla kielellä näytettävään luetteluun. Vain järjestelmän omat suodatetut vakioluettelot näkyvät kaikilla kielillä. Jos italialainen esimies esimerkiksi luo uuden italiantielisen luettelon, mutta osa hänen tiimensä jäsenistä käyttää tuotteen espanjalaista versiota, he eivät näe uutta luetteloa.

Tietoja kirjanmerkkien luonnista luettelosivuille

Luettelon eri sivuilla on yleensä sama URL-osoite. Jos luot kirjanmerkin jollekin luettelon sivulle, kirjanmerkistä avautuu aina sama sivu, joka avautui luettelon ensimmäisellä käyttökerralla (yleensä luettelon ensimmäinen sivu). Jos kopioit URL-osoitteen jonkin luettelosivun osoitekentästä ja liität sen myöhemmin selaimen osoitekenttään, avautuu sivu, joka avautui luettelon ensimmäisellä käyttökerralla.

Jos avaat luettelon esimerkiksi valitsemalla luettelon linkin Asiakkaan kotisivulta, näyttöön tulee luettelon ensimmäinen sivu. Jos siirryt luettelon kolmannelle sivulle ja luot sivulle kirjanmerkin, uudesta kirjanmerkistä avautuu luettelon ensimmäinen sivu (eli sivu, joka tuli edellisellä kerralla näyttöön ensimmäiseksi).

Luetteloiden hallinta-asetukset

Useimpien tietuetyyppien luettelosivulla näkyy Valikko-painike, joka sisältää kaikki seuraavat vaihtoehdot tai osan niistä:

- **Eräpoisto.** Poistaa kaikki luettelon tietueet. Lisätietoja on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176).
 - **Tee kirjan erämääritys.** Lisää kirjaan tietueita tai poista niitä kirjasta, katso Tietueiden lisääminen kirjoihin.
 - **Vie luettelo.** Vie luettelon, jotta voit tallentaa sen tietokoneeseen, katso [Tietueiden vienti luettelon](#) (sivulla 145).
 - **Joukkopäivitys.** Päivittää joukon tietueita kerralla, katso [Tietueryhmien päivitys](#) (sivulla 151).
 - **Joukkoyhteydenoton suunnittelu.** Suunnittelun yhteydenoton luonti yhdelle tai usealle asiakkaalle, katso [Joukkoyhteydenoton suunnittelu](#) (sivulla 225).
 - **Tapaamisen joukkoluonti.** Tietoja tapaamisen luomisesta yhdelle tai usealle asiakkaille on kohdassa [Tapaamisten luominen useille asiakkaille](#) (sivulla 307).
 - **Tietueiden määrä.** Laskee tietueiden lukumäärän luettelossa, katso [Luettelon tietueiden määrän laskeminen](#) (sivulla 145).
 - **Luettelon tarkennus.** Tarkentaa suodatetun luettelon, katso [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).
- HUOMAUTUS:** Useimpien tietuetyyppien luettelosivuilla voi myös tarkentaa luetteloa poistumatta luettelosivulta ja tarvittaessa tallentaa tarkennetun luettelon. Lisätietoja luetteloiden tarkennuksesta luettelosivuilla on kohdassa [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138).
- **Tallenna luettelo.** Tallentaa luettelon. Valitsemalla tämän vaihtoehdon pääset suoraan tallennusasetusten sivulle.
 - **Näytä luettelon suodatin.** Näyttää tärkeimmät luettelotiedot, katso [Luettelosivun tarkastelu](#) (sivulla 142). Voit avata sivun myös valitsemalla luettelon hallintasivulla Näytä.
 - **Uuden luettelon luonti.** Luo uuden suodatetun luettelon, katso [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).
 - **Luetteloiden hallinta.** Hallitsee tietuetyypin luetteloita, katso [Luettelosivun hallinta](#) (katso "Luetteloiden hallinta -sivu" sivulla 141)
 - **Eräpalautus.** Tietoja poistetun tietueluettelon palauttamisesta on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176).

Luetteloiden hallinta-asetusten käyttö

Luettelon hallinta-asetuksiin siirtyminen määräytyy tietuetyypin mukaan oheisessa taulukossa osoitetulla tavalla:

Tietuetyyppi	Vaiheet
--------------	---------

Tietuetyyppi	Vaiheet
Päätietuetyypit (välilehdet)	<ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta sivun yläosassa olevaa tietueen välilehteä. 2 Napsauta luettelo Luettelot-osiossa. 3 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto. <p>Voit siirtyä Uusi luettelo -sivulle myös seuraavasti:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta sivun yläosassa olevaa tietueen välilehteä. 2 Napsauta Luettelo-otsikkorivillä olevaa Uusi-painiketta. <p>HUOMAUTUS: Viestintäluettelot on tarkoitettu määrätuille toimille. Käytä sen vuoksi toimiluetteloiden sivua, kun haluat luoda uusia viestintäluetteloita. Viestintäluettelot ovat käytettävissä vain, jos yritys käyttää asiakaspalvelukeskusta.</p>
Aktiviteetit	<ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Kalenteri-välilehteä. 2 Valitse Avoimet tehtävät -osassa Näytä koko luettelo -linkki. 3 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto.
Ilmoitukset	<ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Koti-välilehteä. 2 Napsauta Koti-sivun Ilmoitukset-osion alaosassa olevaa koko luettelon avauslinkkiä. 3 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto. <p>HUOMAUTUS: Jos ilmoituksia ei ole, Näytä koko luettelo -linkki ei ole näkyvässä.</p>
Liitteet	<p>Näkyvä vain, jos käyttäjän rooliin sisältyy sisällönhallinnan liitteiden ja tietosivun kuvien hallintaoikeus.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun yläosassa. 2 Napsauta Sisällönhallinta-linkkiä. 3 Napsauta sisällön hallintasivun liitteiden hallintalinkkiä. 4 Napsauta liitteiden hallintasivun uuden luettelon luonnin painiketta.

Tietuetyyppi	Vaiheet
Käyttäjät	<p>Näkyv vain, jos käyttäjän rooliin sisältyy käyttäjien hallintaoikeus.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun yläosassa. 2 Napsauta Käyttäjän hallinta ja käyttöoikeudet -linkkiä. 3 Napsauta käyttäjien hallintalinkkiä. 4 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto.
Tuoteluokat	<p>Näkyv vain, jos käyttäjän roolimääritykseen sisältyy oikeus sisällön hallintaan.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun yläosassa. 2 Napsauta Sisällönhallinta-linkkiä. 3 Napsauta sisällön hallintasivun tuoteluokkalinkkiä. 4 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto.
Tuotteet	<p>Näkyv vain, jos käyttäjän roolimääritykseen sisältyy oikeus sisällön hallintaan.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun yläosassa. 2 Napsauta Sisällönhallinta-linkkiä. 3 Napsauta sisällön hallintasivun tuotelinkkiä. 4 Napsauta Valikko-painiketta ja valitse sopiva vaihtoehto.

Suodatetut vakioluettelot

Lisätietoja suodatetuista vakioluetteloista on jokaisen tietuetyypin kohdassa *Tietuetyypin* kotisivun käyttö. Esimerkkejä:

- [Myyntivihjeiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 264)
- [Asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 287)
- [Yhteyshenkilöiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 313)
- [Myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 342)
- [Palvelupyynnön kotisivun käyttö](#) (sivulla 443)

Luettelon avaus

- 1 Napsauta tietueen välilehteä.

HUOMAUTUS: Saat toimiluettelon esille valitsemalla Kalenteri-välilehden ja valitsemalla sitten Avaa tehtävät -osasta Näytä koko luettelo. Lisätietoja toimiluetteloiden käytöstä on kohdassa [Toimiluetteloiden käyttö](#) (katso "Aktiviteettiluetteloiden käyttö" sivulla 212).

- 2 Valitse tietueen kotisivun luettelokohdasta se luettelo, jota haluat käsitellä.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta](#) (sivulla 138)
- [Luettelosivujen tietueikkunan käyttö](#) (sivulla 140)

Luettelojen luonti ja tarkennus

Kun luot tietueluettelon tai tarkennat sitä, hakuun käytettävät ja luettelossa näkyvät kentät määräytyvät roolisi mukaan seuraavasti:

- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto on valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kaikkia hakukenttiä, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt näkymään kyseisen tietuetyypin käyttäjäroolille määritetyssä hakuasettelussa.

HUOMAUTUS: Suosittelemme, että yrityksen järjestelmänvalvoja ei ota suurimmalle osalle käyttäjärooleja käyttöön Kaikki kentät -vaihtoehtoa haku- ja luettelo-oikeuksissa. Kun oikeudet eivät ole käytössä, kentät, jotka eivät ole käytössä yrityksessä, eivät näy haku- ja luettelosivuilla. Tämä vähentää sekaannuksia ja käyttäjät löytävät helpommin heitä kiinnostavat kentät.

- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto ei ole valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi hakea kenttää vain, jos se täyttää molemmat seuraavat ehdot:
 - Kenttä on käytettävissä oleva hakukenttä tietuetyypin käyttäjäroolillesi määritetyssä hakuasettelussa.
 - Kenttä näkyy kyseisen tietuetyypin käyttäjätyypille määritetyssä tietosivun asettelussa. Jos käyttäjäroolille on määritetty dynaamisia sivujen asetteluja, kentän on näytävä vähintään yhdessä dynaamisessa sivun asettelussa.

HUOMAUTUS: *Dynaamiset asettelut ovat sivun asetteluja, joiden sisältämät kentät vaihtelevat saman tietuetyypin eri tietueille sen mukaan, mikä valintaluettelon arvo tiettyssä tietueen kentässä valitaan.*

- Kun tarkennat aiemmin luotua luetteloä, jotkin luettelon hakuohjeiden kentät eivät ehkä ole käyttäjäroolisi käytettävissä. Tällaiset rajoitetut kentät näkyvät harminaan, eikä niitä voi muokata. Voit poistaa rajoitetut kentät hakuohjeista ennen luettelon suorittamista tai tallentamista. Jos suoritat tai tallennat luettelon poistamatta rajoitettuja kenttiä hakuohjeista, Oracle CRM On Demand poistaa rajoitetut kentät automaattisesti ennen luettelon suorittamista tai tallentamista.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi milloin tahansa muuttaa kenttien joukot, jotka ovat käytettävissä käyttäjäroolisi hakujen asetteluissa. Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja poistaa kentän, joka oli aiemmin käytettävissäsi hakua varten, seuraavan kerran kun tarkennat luetteloä suodattimella, joka sisältää tämän kentän, et voi tallentaa luetteloä siten, että tuo kenttä olisi suodattimessa. Jollet poista kenttää

suodattimesta, Oracle CRM On Demand poistaa automaattisesti kentän suodattimesta ennen luettelon ajoa tai tallennusta.

Tietueluettelossa näkyvät kentät määräytyvät käyttäjäroolin mukaan

Käyttäjärooli määrää myös, mitkä kentät näkyvät haun palauttamassa tietueluettelossa, seuraavasti:

- Jos käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa on valittuna Kaikki kentät -vaihtoehto, käyttäjä voi valita minkä tahansa kentän näkymään sarakkeena haun palauttamassa tietueluettelossa.
- Jos Kaikki kentät -vaihtoehto ei ole valittuna käyttäjäroolin haku- ja luettelo-oikeuksissa, käyttäjä voi valita kentän näkymään sarakkeena haun palauttamassa tietueluettelossa vain, jos kenttä näkyy kyseisen tietuetyypin käyttäjärooliin määritetyssä tietosivun asettelussa. Jos käyttäjäroolille on määritetty dynaamisia sivujen asetteluja, kentän on näytävä vähintään yhdessä tietuetyypin dynaamisessa sivun asettelussa.

Tietoja lajittelukentistä

Voit määrittää luetteloön palautettavien tietueiden alkuperäisen lajittelujärjestyksen. Voit valita enintään kolme lajittelukenttää. Voit esimerkiksi lajitella yhteystietoluettelon ensin sukunimen, sitten etunimen ja lopuksi osaston mukaan. Voit määrittää kullekin lajittelukentälle, lajitellaanko tietueet nousevaan vai laskevaan järjestykseen.

Kun olet valinnut ensimmäisen lajittelukentän, voit valita toiseksi ja kolmanneksi lajittelukentäksi vain sellaisia lajittelukenttiä, jotka on tallennettu suoraan samaan tietueeseen kuin ensimmäinen kenttä. Oletetaan esimerkiksi, että haet yhteyshenkilöitä ja valitset ensimmäiseksi hakukentäksi yhteyshenkilötietueen Etunimi-kentän. Tällöin voit valita toiseksi ja kolmanneksi lajittelukentäksi vain sellaisia lajittelukenttiä, jotka on tallennettu suoraan yhteyshenkilötietueeseen. Muihin tietueisiin tallennetut kentät, kuten asiakastietueen Asiakas-kenttä, eivät ole käytettävissä.

HUOMAUTUS: Jos käyttäjäroolillasi on yksityisten luetteloiden hallintaoikeus, voit käyttää ja muokata muiden käyttäjien yksityisiä luetteloita. Yleensä yksityisten luetteloiden hallintaoikeudet annetaan vain pääkäyttäjille. Lisätietoja muiden käyttäjien yksityisten luetteloiden muokkausta koskevista huomioista on kohdassa [Tietoja muiden käyttäjien luomien yksityisten luetteloiden muokkauksesta](#) (sivulla 135).

Seuraavaksi annetaan ohjeet luettelon määrittäystä varten.

Ennen aloitusta: Kun luot luettelon, sinun täytyy antaa määritettävien kriteereiden kentät ja arvot. Voit siirtyä ensin tietueen muokkaussivulle ja kirjoittaa kenttien nimet ja arvot täsmälleen sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettävässä muodossa. Näin varmistat, että suodattimet keräävät oikeat tiedot. Voit halutessasi tulostaa tietueen tietosivun, josta näet kenttien nimet täsmälleen siinä muodossa kuin niitä sovelluksessa käytetään. Huomaa kuitenkin, että tuloste ei näytä avattavien luetteloiden kenttien arvoja.

Luettelon määrittäminen

- 1 Luo uusi luettelo tai siirry valmiin luettelon Tarkenna luettelo -sivulle.

Useimpien tietuetyyppien luettelosivulla on Valikko-painike, joka sisältää vaihtoehdot uuden luettelon luontia ja valmiin luettelon tarkennusta varten. Lisätietoja luetteloiden hallinta-asetusten käytöstä on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

HUOMAUTUS: Useimpien tietuetyyppien luettelosivuilla voi myös tarkentaa luetteloa poistumatta luettelosivulta ja tarvittaessa tallentaa tarkennetun luettelon. Lisätietoja luetteloiden tarkennuksesta luettelosivuilla on kohdassa [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138).

2 Valitse Uusi luettelo- tai Tarkenna luetteloa -sivun Hakukohde-osassa jokin seuraavista:

- Tietuejoukko
- Kirja

HUOMAUTUS: Hakukohde-osa ei näy, jos tietuetyypillä ei ole omistajaa (esimerkkejä tästä ovat Tuote- ja Käyttäjä-tietuetyypit). Hakukohde-osan Kirja-valinta on käytettävissä vain, jos Kirja-toiminto on otettu yrityksessä käyttöön.

3 Jos valitset Tietuejoukko, valitse jokin seuraavista Tietuejoukko-kentän vaihtoehdoista:

- **Kaikki tietueet, joita voin katsella.** Sisältää tietueet, joihin sinulla on vähintään katseluoikeus määritettynä raportointihierarkiassa, roolisi käyttöoikeustasolla ja jaettujen tietueiden käyttöoikeustasolla.
- **Kaikki omistamani tietueet.**
- **Kaikki tietueet, joiden tiimiin kuulun.** Sisältävät vain ne suodatetun luettelon tietueet, joiden
 - tietueet omistat
 - tietueet omistaja on jakanut kanssasi tiimitoiminnon kautta
 - tietueet on jaettu kanssasi asiakkaiden, aktiviteettien, yhteyshenkilöiden, talouksien, myyntimahdollisuuksien ja salkkujen ryhmän määritystoiminnon kautta.
- **Kaikki tietueet, jotka minä tai alaiseni omistavat.**
- **Kaikki tietueet, joihin liittyvään tiimiin minä tai alaiseni kuuluvat**
- **Oma oletuskirja.** Kirjan valitsimen oletusasetus, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.

4 Jos valitset Kirja, valitse kirjan valitsimesta kirja, käyttäjä tai delegoija.

Lisätietoja on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

5 Valitse Valitse kirjainkokoerittely -kohdassa tarvittaessa Ei kirjainkokoerittelyä.

Jos tämä valintaruutu on valittuna, haun kirjainkoolla ei ole merkitystä tietyissä kentissä. Nämä kentät näkyvät sinisellä tekstillä Syötä hakuehdot -osassa.

6 Toimi Määritä hakuehdot -kohdassa seuraavasti:

- a (Valinnainen) Jos tarkennat aiemmin luotua luettelosuodatinta, joka sisältää hakukentän, joka ei ole käyttäjäroolisi käytettävissä, poista hakukenttä luettelosta napsauttamalla X-kuvaketta kentän rivin vieressä.

Jos luettelosuodattimen hakukenttä ei ole käytettävissä hakukenttänä käyttäjäroolissasi, kenttä näkyy harmaana, sitä ei voi muokata ja sen vieressä näkyy X-kuvake. Voit poistaa rajoitetut kentät luettelosuodattimesta. Jos suoritat tai tallennat luettelon poistamatta rajoitettuja kenttiä suodattimesta, Oracle CRM On Demand poistaa rajoitetut kentät automaattisesti suodattimesta ennen luettelon suorittamista tai tallentamista.

b Valitse kenttä Kenttä-luettelosta.

Kenttiin täytetään valmiiksi tietuetyypin kohdehakukentät.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei aseta käytettävissä olevia hakukenttiä tietuetyypin käyttäjärooliin määritettyyn hakuasetteluun, et voi määrittää kyseisen tietuetyypin tietueluettelon hakuehtoja.

Osa kentistä on optimoitu, jotta haku ja luettelojen lajittelu sujuisi nopeasti. Optimoidut kentät näkyvät hakukenttien luettelossa vihreällä tekstillä. Jos hakuehtoihin sisältyy kenttä, jota ei ole optimoitu hakua varten, haku saattaa kestää kauemmin.

HUOMAUTUS: Syötä haku ehdot -osassa lilalla tekstillä näytettävissä kentissä kirjainkoolla ei ole koskaan merkitystä. Kirjainkoon erottelun valintaruudun asetuksella ei ole vaikutusta tähän. Näitä kenttiä ei ole optimoitu pikahakuja varten.

Jos tarvittavaa osoitekenttää ei näy avattavassa luettelossa, valitse vastaava tieto seuraavasta taulukosta tai kohdasta Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.

HUOMAUTUS: Tässä taulukossa luetellut kentät eivät ehkä ole voimassa kaikissa maissa tai kaikilla kielillä.

Luettelon suodatus tässä kentässä	Valitse tämä kenttä avattavasta luettelosta
Katuosoite Osoite 1 Chome	Numero/katu
Ku	Osoite 2
Kerros Alue	Osoite 3
Shi/Gun	Kaupunki
Colonia/Jakso CEDEX-koodi Osoite 4 URB Kaupunginosa	Postilokero/lajittelukoodi
Meksikon osavaltio Brasilian osavaltio Kunta Kohteen osa Saari Prefektuuri Alue Emiraatti	Maakunta
Saaren koodi Boite Postale Codigo Postal	Postinumero

c Syötä suodattimen määrittämisestä varten ehdot, suodatinarvot ja operaattorit (AND tai OR).

Jos tarkennat luetteloa, kentät on täytetty valmiiksi kriteereillä, joita voit tarkentaa edelleen.

Tietoja suodattimen ehdoista on kohdassa [Tietoja suodattimen ehdoista](#) (katso "[Tietoja suodatusehdoista](#)" sivulla 75).

VIHJE: Jos haluat luoda luettelon palvelupyynnöistä, joilla ei ole omistajaa, valitse Omistajan tunnus - kenttä, Yhtä kuin -suodatusehto ja jätä arvo tyhjäksi. Voit luoda muita vastaavia luetteloita tällä samalla periaatteella.

VAROITUS: Kun annat suodatusarvoja, varmista, että noudatat kohdassa [Tietoja suodatusarvoista](#) (sivulla 81) kerrottuja sääntöjä. Muussa tapauksessa luettelossa ei ehkä ole oikeita tietueita.

Esimerkit

Asiakkaat: Jos haluat luoda suodatetun luettelon kanadalaisista asiakkaista, joiden liikevaihto on suurempi kuin \$100 000 000, täytä lomake seuraavasti:

Kenttä	Ehto	Arvo(t)	
Liikevaihto	Suurempi kuin	100 000 000	AND
Maa	Yhtä kuin	Kanada	

Myyntivihjeet: Jos haluat luoda suodatetun luettelon myyntivihjeistä, joiden mahdollinen tuotto on suurempi kuin \$100 000 ja joiden luokitus on A tai B, täytä lomake seuraavasti:

Kenttä	Ehto	Arvo(t)	
Mahdollinen tuotto	Suurempi kuin	100 000	AND
Luokitus	Pienempi kuin	C	

- 7 Valitse hakutuloksissa sarakkeina näytettävät kentät siirtämällä kenttiä Käytettävissä olevat kentät - luettelosta Valitut kentät -luetteloon Näytä sarakkeet -osassa. Voit vaihtaa valittujen kenttien järjestystä ylä- ja alanuolilla.

VIHJE: Kun tietueluettelo on palautettu, voit muuttaa sarakkeiden järjestystä luettelossa nopeasti vetämällä ja pudottamalla sarakeotsikoita uusiin paikkoihin. Vaihtoehtoisesti voit tallentaa luettelon, kun olet muuttanut sarakkeiden järjestystä.

- 8 Määritä Lajittelujärjestys-osiossa haluamasi lajittelukentät ja lajittelujärjestys seuraavasti:

a Valitse avattavasta lajitteluperusteluettelosta ensimmäinen lajittelukenttä ja valitse sitten nouseva tai laskeva lajittelujärjestys.

b Valitse tarvittaessa toinen ja kolmas lajittelukenttä ja määritä niiden lajittelujärjestykset.

Osa kentistä on optimoitu, jotta haku ja luettelojen lajittelu sujuisi nopeasti. Optimoidut kentät näkyvät lajittelukenttien luettelossa vihreällä tekstillä. Jos valitset lajittelukentäksi kentän, jota ei ole optimoitu, haku saattaa kestää kauan.

HUOMAUTUS: Et voi valita tässä vaiheessa lajittelukentäksi kenttää, joka on valintaruutu. Luettelon luomisen jälkeen on kuitenkin mahdollista lajitella kentät valintaruudun arvon mukaan napsauttamalla sarakeotsikkoo.

- 9 (Valinnainen) Voit näyttää hakuehtoien tuottamat tulokset luetteloa tallentamatta valitsemalla Suorita.

Avautuvalla luettelosivulla näytetään hakukriteereitä vastaavat tulokset. Voit napsauttaa otsikkorivin Valikko-painiketta ja tallentaa luettelon tai tarkentaa sitä.

10 Valitse Tallenna ja täytä tallennusasetukset:

Kenttä	Kommentti
Luettelon nimi	Anna luettelon nimi (enintään 50 merkkiä). Voit käyttää nimessä kaikkia merkkejä ja välimerkkejä paitsi lainausmerkkejä (""). Luodut luettelot järjestetään nousevan ASCII-koodin mukaisessa järjestyksessä, mikä tarkoittaa, että lajittelujärjestys on kirjainkoon erotteleva. Näin ollen kaikki luettelonimet, jotka alkavat isolla kirjaimella, tulevat ennen luettelonimiä, jotka alkavat pienellä kirjaimella.
Kuvaus	Anna kuvaus, jonka pituus on enintään 251 merkkiä.
Luettelon käytettävyys	Jos käyttäjäroolisi sisältää julkisten luetteloiden hallintaoikeuden, valitse joku seuraavista vaihtoehdoista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Yksityinen. Luettelo on vain sinun ja niiden käyttäjien käytettävissä, joiden rooliin kuuluu yksityisten luetteloiden hallintaoikeus. ■ Julkinen. Kaikki työntekijät voivat käyttää luetteloita. Julkiset luettelot näkyvät yrityksen kaikkien työntekijöiden tietueiden kotisivulla. ■ Roolikohtainen. Luettelo on vain tietyn roolin omaavien käyttäjien käytettävissä.

1 Valitse Tallenna ja Suorita.

Luomasi suodatettu luettelo näkyy tämän sivun otsikkorivin avattavassa luettelossa sekä tietueen kotisivun Luettelot-osiossa.

VIHJE: Jos näyttöön tulee sanoma luettelopyynnön vanhentumisesta, tarkenna luettelon ehtoja edelleen ja yritä uudelleen. Lisätietoja hakujen ja luetteloiden optimoinnista on Asiakaspalvelu-sivustossa, johon voit siirtyä sovelluksen Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yläosassa olevan yleisen Asiakaspalvelu-linkin avulla.

Tietoja muiden käyttäjien luomien yksityisten luetteloiden muokkauksesta

Jos käyttäjäroolillasi on yksityisten luetteloiden hallintaoikeus, voit käyttää ja muokata muiden käyttäjien yksityisiä luetteloita tietuetyypin Luetteloiden hallinta -sivun avulla. Voit avata Luetteloiden hallinta -sivun napsauttamalla kotisivun tietuetyypin Luetteloiden hallinta -linkkiä tai valitsemalla valikkopainikkeen Luetteloiden hallinta -kohdan tietuetyypin luettelosivulla. [Luetteloiden hallinta -sivulla](#) (katso "Luetteloiden hallinta -sivu" sivulla 141) on lisätietoja kyseisestä sivusta.

Ota huomioon seuraavat seikat, kun muokkaat muiden käyttäjien luomia yksityisiä luetteloita:

- Luetteloiden hallinta -sivulla voit käyttää muiden käyttäjien tietuetyypille luomia yksityisiä luetteloita nykyisellä käyttäjän kielellä. Jos haluat muokata muiden käyttäjien luomia luetteloita eri kielellä, vaihda kieli kyseiseksi kieleksi. Lisätietoja kielen vaihtamisesta on kohdassa [Kieliasetuksen vaihtaminen](#) (katso "[Kieliasetuksen muuttaminen](#)" sivulla 891).
- Käyttäjärooli kannattaa määrittää, jotta tietuetyypin muiden käyttäjien kaikki käytettävissä olevat hakukentät ovat myös sinun käytettävissäsi. Muussa tapauksessa et voi ehkä muokata kaikkia luetteloita. Jos muokattava luettelo sisältää hakukentän, joka ei ole käytettävissäsi, tapahtuu seuraavaa:
 - Kenttä näkyy harmaana, eikä sitä voi muokata.
 - Kun tallennat luettelon, Oracle CRM On Demand poistaa kentän automaattisesti hakuehdoista.
- Jos haluat lisätä luettelon määrittämiseen hakukentän, varmista, että luettelon omistajalla on tarvittavat kentän käyttöoikeudet. Lisätietoja luettelon kenttien käyttöoikeuden määrittämisestä on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).
- Jos haluat valita kirjan hakua varten, varmista, että luettelon omistajalla on kirjan käyttöoikeus.
- Kun tallennat ja ajat luettelon, palautettava tietueluettelo määritetään sinulle näkyvien tietueiden mukaan luettelon omistajalle näkyvien tietueiden sijaan.

Luetteloiden suodatus

Kaikilla luettelosivuilla voit nopeasti suodattaa luetteloissa olevia tietueita kahdella eri tavalla:

- Suodattamalla tietyn sarakkeen tietoja aakkosellisen haun hallintatoimintojen avulla
 - HUOMAUTUS:** Jos käytät korealaista, japanilaista, yksinkertaistettua kiinalaista tai perinteistä kiinalaista merkistöä, aakkosellisen haun hallintatoiminnot eivät ole käytettävissä.
- Pikasuodatuskenttien käyttö

Oletusasetuksena luettelosivuilla näytetään aakkosellisen haun hallintatoiminnot, jos ne ovat käytettävissä, mutta voit tuoda pikasuodatuskentät näkyviin napsauttamalla suodatuksenvaihtokuvaketta. Voit siirtyä takaisin aakkoselliseen hakuun valitsemalla ABC-kuvakkeen. Hakujen hallintatoiminnot ovat samat kaikissa istunnoissa.

HUOMAUTUS: Aakkosellinen haun hallintatoiminnot ja pikasuodatuskentät, joita käytetään yleensä luettelon suodattamisessa, eivät ole käytettävissä tietueikkunan ollessa auki. Jos haluat suodattaa luettelon, tietueikkuna on suljettava. Lisätietoja tietueikkunasta on kohdissa [Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta](#) (sivulla 138) ja [Luettelosivujen tietueikkunan käyttö](#) (sivulla 140).

Voit myös rajoittaa haettavien tietueiden määrää valitsemalla Kirja-valintatoiminnolla tietyn kirjan tai käyttäjän. Lisätietoja on kohdassa [Kirjan valitsimen käyttö](#) (sivulla 103).

Voit tarkentaa suodatusta tarkentamalla luetteloehdoja. Lisätietoja on kohdissa [Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla](#) (sivulla 138) ja [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).

Aakkosellinen haku

Sarakkeen otsikon vieressä oleva nuoli näyttää, että saraketta käytetään luettelon lajitteluun ja suodatukseen, sekä sen, lajitellaanko luettelo nousevassa vai laskevassa järjestyksessä. Voit vaihtaa luettelon lajittelussa ja suodatuksessa käytettävää saraketta napsauttamalla käytettävän sarakkeen sarakeotsikkoa.

Jos aakkosellisen haun hallintatoiminnot ovat käytettävissä, voit tehdä seuraavat toimet:

- tuoda näkyviin vain tietyllä kirjaimella alkavat tietueet valitsemalla kirjaimen aakkospalkista
- kirjoittaa merkkejä tekstikenttään ja suodattaa Siirry-painikkeella luettelon näyttämään vain näillä merkeillä alkavat tietueet. Voit myös käyttää yleismerkkejä; lisätietoja on kohdassa [Tietoja suodatusarvoista](#) (sivulla 81).

Aakkosellisessa haussa ei ole kirjainkokoerottelua eikä haku vaikuta Tarkenna luettelo -hakuehtoihin

Aakkospalkki ei ole aina aktiivinen eli sen kirjaimet eivät ole hyperlinkkejä, koska oletuslajittelujärjestys perustuu sarakkeeseen, jonka kanssa aakkospalkki ei toimi. Esimerkiksi Poistetut nimikkeet -sivun oletuslajittelujärjestys perustuu Tyyppi-sarakkeeseen, jota ei voi lajitella. Tällöin aakkospalkki ei ole käytössä. Jos napsautat Nimi-sarakkeen otsikkoa, tiedot lajitellaan ja aakkospalkki muuttuu jälleen aktiiviseksi.

Pikasuodatuskentät

Pikasuodatuskenttien avulla voit suodattaa luetteloja niin, että siinä näytetään tietueet, joiden valittu kenttä on tiettyjen hakuehtojuen mukainen.

Valitse tai kirjoita luettelosisivun Näytä tulokset, joissa -osassa arvot kenttiin vasemmalta oikealle. Näin määrität järjestyksessä hakukentän, suodatusehdot ja suodattimen arvon (jos suodatinehto vaatii arvon). Suodatusehtoluettelon käytettävissä olevat arvot riippuvat hakukentän valinnoista. Lisätietoja käytettävissä olevista suodatusehdoista on kohdassa [Tietoja suodatusehdoista](#) (sivulla 75).

Suodatusarvo-kentän arvo muuttuu kenttätyyppin mukaan. Siinä näkyy esimerkiksi kalenterikuvake, kun haluat valita päivämäärän tai puhelinkuvake, jos haluat valita puhelinnumeron. Suodatusarvo-kenttä on tyhjä, jos suodatusehto ei vaadi mitään arvoa. Teksti- ja puhelinnumerokenttien kohdalla voit käyttää myös yleismerkkejä; katso kohta [Tietoja suodatusarvoista](#) (sivulla 81).

Voit käyttää tietueluettelon suodattamiseen kaikkia kenttiä, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt käyttäjäroolillesi käytettäväksi hakukenttinä tietuetyypin hakuasettelussa. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei aseta käytettävissä olevia hakukenttiä tietuetyypin käyttäjärooliin määritettyyn hakuasetteluun, et voi käyttää pikasuodatuskenttiä.

HUOMAUTUS: Jos suodatettavan tietueluettelon hakuehtoihin sisältyy kenttä, jota ei ole määritetty hakukentäksi käyttäjäroolin kyseisen tietuetyypin hakuasettelussa, et voi käyttää pikasuodatuskenttiä.

Pikasuodatuskenttien haut eivät vaikuta Tarkenna luettelo -hakuehtoihin. Lisäksi kirjainkoolla on useimmiten merkitystä pikasuodatuskentissä. Joissakin kentissä kirjainkoolla ei kuitenkaan ole koskaan merkitystä. Näiden kenttien teksti on sinipunaista.

VIHJE: Kun käsittelet luetteloja, voit tarkentaa sitä niin, että haut joissakin lisäkentissä eivät ole kirjainkoko erottelevia. Kun valitset Ei kirjainkokoerottelua -valintaruudun Tarkenna luettelo -sivulla ja suoritat sitten luettelon Tarkenna luettelo -sivulla, niiden kenttien teksti, joissa ei ole jatkossa kirjainkokoerottelua, näkyy sinisenä pikasuodatuskentissä. Jos kuitenkin siiryt pois luettelosta, seuraavalla kerralla luettelon avatessasi luettelon kaikkien kenttien haut ovat taas kirjainkoko erottelevia, lukuun ottamatta kenttiä, joiden teksti näkyy sinipunaishana. Luodessasi yksityisiä mukautettuja luetteloita ja julkisia mukautettuja luetteloita voit valita Ei kirjainkokoerottelua -valintaruudun ja sitten tallentaa luettelon, jolloin olennaiset kentät ovat pysyvästi ilman kirjainkokoerottelua.

Luettelon suodatus pikasuodatuskenttien avulla

- 1 Valitse Näytä tulokset kohdassa -otsikon oikealla puolella olevasta avattavasta luettelosta jokin kenttä.

- 2 Valitse suodatusehdon avattavasta luettelosta ehto.
- 3 Anna tarvittaessa arvo suodatusarvon avattavassa luettelossa.
- 4 Valitse Siirry.

Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla

Monilla luettelosivuilla voit avata luettelon tarkennuksen ikkunan luettelosivun sisällä ja sitten muuttaa luettelon hakuehtoja poistumatta luettelosivulta. Voit myös muuttaa luettelosivulla näkyvien kenttien joukkoa.

Luettelon tarkennus luettelosivulla

- 1 Napsauta luettelosivulla luettelon tarkennuksen ikkunan vaihdon kuvaketta:



- 2 Muuta luettelon tarkennuksen ikkunassa hakuehtoja ja näytettäviä kenttiä sekä lajittelujärjestystä sen mukaan, mitkä ovat tarpeesi.

Lisätietoja luettelon tarkentamisesta on kohdassa [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).

- 3 Päivitä tietueluettelo napsauttamalla Aja.
- 4 Voit sulkea luettelon tarkennuksen ikkunan napsauttamalla luettelon tarkennuksen ikkunan vaihdon kuvaketta:

Kun luetteloita tarkennetaan luettelosivuilla, seuraavat seuraavat seikat on otettava huomioon:

- Tallenna-painike ei ole käytettävissä Tarkenna luettelo -ruudussa. Jos haluat tallentaa tarkennetun luettelon suoritettuasi sen, valitse Valikko-painikkeen Tallenna luettelo -valinta Luettelo-sivun otsikkopalkissa.
- Et voi muuttaa haettua tietuetyyppeä. Voit hakea eri tietuetyypin tietuetta avaamalla kyseisen tyyppin aiemmin määritetyn tietueluettelon tai aloittamalla uuden haun, esimerkiksi napsauttamalla toimintopalkin hakuosan Lisäasetukset-vaihtoehtoa.
- Seuraavat ominaisuudet eivät ole käytettävissä luettelosivulla, kun luettelon tarkennuksen ikkuna on avoinna sivulla:
 - Pikasuodatuskentät.
 - Kirjan valitsin. Voit kuitenkin valita kirjan luettelon tarkennuksen ikkunassa.

Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta

Useimmilla luettelosivuilla tietueen voi avata tietueikkunassa poistumatta luettelosivulta. Voit käsitellä tietuetta tietueikkunassa, jos sinulla on vaadittavat tietueen käyttöoikeudet. Voit tehdä esimerkiksi seuraavaa:

- Tarkastele tietueen tietoja.

- Tarkastele tietueen liittyvien tietojen osia.
- Muokkaa tietueen kenttiä ja liittyvien tietojen osia tietosivulla, jos rivin sisäinen muokkaustoiminto on käytössä.
- Esikatsele linkitettyjä tietueita esikatselutoiminnon avulla.
- Poista tietue.

Tietueikkuna-toiminto on käytettävissä useimmissa sovelluksen Oracle CRM On Demand tietueluetteloissa. Tietueikkunaa ei tueta tietyissä luetteloissa. Jos luettelo tukee tietueruutua ja jos luettelossa on vähintään yksi tietue, luettelosivun otsikkopalkin oikealla puolella näkyy Vaihda tietueikkunaa -kuvake.



Jos luettelo ei tue tietueikkunaa, Vaihda tietueikkunaa -kuvake ei ole käytettävissä luettelosivulla.

HUOMAUTUS: tietueikkunaa ei tueta missään sovelluksen Oracle CRM On Demand järjestelmänvalvojan sivujen kautta käytettävässä luettelossa.

Tietueikkunassa työskentelyssä huomioon otettavia seikkoja

Kun työskentelet tietueikkunassa, ota huomioon seuraavat seikat:

- **Mukautettu koodi ja mukautetut web-sovelmat.** Järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuja mukautetun koodin ja mukautettujen HTML-otsikon lisäysten avulla. Järjestelmänvalvoja voi esimerkiksi lisätä mukautetun painikkeen tietueen tietosivulle. Hän voi myös lisätä sivulle mukautettua koodia sisältävän mukautetun web-sovelman. Joskus mukautukset eivät toimi odotetulla tavalla, kun tietuetta käsitellään tietueikkunassa.
- **Tietueen päivittäminen tietueikkunassa** Jos toinen käyttäjä päivittää tietueen, kun se on avoinna tietueikkunassasi, näyttöön tulee sanoma, kun yrität päivittää tietueen. Jos näin tapahtuu, päivitä tietue tietueikkunassa valitsemalla tietueen rivi uudelleen sivun luettelo-osassa.
- **Tietueikkunan tietueiden poisto.** Jos poistat tietueen tietueikkunassa, tietueikkuna suljetaan. Luettelo päivitetään, eikä tietue enää ole käytettävissä luettelossa.
- **Toimet, joiden avulla siirrytään pois luettelosivulta.** Jos valitset tietueikkunassa linkin, joka avaa toisen sivun sovelluksessa Oracle CRM On Demand, kuten liittyvien tietojen osan Näytä koko luettelo -linkin, tai jos valitset painikkeen, joka suorittaa uuden tietueen luonnin, näyttöön avautuu uusi sivu. Uusi sivu korvaa luettelosivun. Jos haluat palata luetteloon, voit siirtyä sinne Takaisin-linkin avulla.
- **Siirtyminen luettelossa ja rivin sisäinen muokkaus** Seuraavat seikat tulee ottaa huomioon käytettäessä sivun luettelo-osaa:
 - Luettelo-osan ylä- tai alaosassa olevat navigointikuvakkeet, joiden avulla voi siirtyä luettelon seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle, ovat käytettävissä tietueikkunan ollessa auki. Jos tietue on auki tietueikkunassa ja siirryt luettelon toiselle sivulle, tietue suljetaan. Tietueikkuna pysyy avoimena.
 - Sivun luettelo-osan kenttiä ei voi muokata rivin sisäisesti, jos tietueikkuna on auki.

- Aakkosellinen haun hallintatoiminnot ja pikasuodatuskentät, joita käytetään yleensä luettelon suodattamisessa, eivät ole käytettävissä tietueikkunan ollessa auki. Jos haluat suodattaa luettelon, tietueikkuna on suljettava.
- Et voi lajitella luetteloa, jos tietueikkuna on auki. Jos haluat lajitella luettelon, tietueikkuna on suljettava.
- Et voi muuttaa luettelosivulla näytettävien tietueiden lukumäärää, kun tietueikkuna on auki. Jos haluat muuttaa luettelosivulla näytettävien tietueiden lukumäärää, sulje tietueikkuna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Luettelosivujen tietueikkunan käyttö](#) (sivulla 140)

Luettelosivujen tietueikkunan käyttö

Tässä aiheessa kuvataan, miten tietueet avataan luettelosivujen tietueikkunassa ja miten niitä käsitellään.

Seuraavassa kuvataan, miten tietueikkuna avataan luettelosivulla.

Tietueikkunana avaaminen luettelosivulla

- Valitse seuraava Vaihda tietueikkunaa -kuvake:



Tietueikkuna avautuu. Luettelon ensimmäinen sarake jää näkyviin sivun luettelo-osaan.

Seuraavassa kuvataan, miten tietue avataan tietueikkunassa.

Tietueen avaaminen luettelosivun tietueikkunassa

- Valitse sivun luettelo-osassa sen tietueen rivi, jonka haluat avata tietueikkunassa.

Tietue avautuu tietueikkunaan. Luettelon ensimmäinen sarake jää näkyviin sivun luettelo-osassa, ja avatun tietueen rivi näkyy korostettuna.

Seuraavassa kuvataan, miten eri sarake näytetään sivun luettelo-osassa tietueikkunan ollessa auki.

Eri luettelosarakkeen näyttäminen sivun luettelo-osassa

- Valitse luettelon otsikossa Valitse näytettävä sarake -kuvake (alanuoli, jossa on ympyrä) ja valitse sitten näytettävän sarakkeen nimi.

Valitsemasi sarake näkyy sivun luettelo-osassa. Tietueikkunassa avoinna olevan tietueen rivi näkyy luettelossa korostettuna.

Tietueikkuna suljetaan seuraavien vaiheiden mukaisesti.

Tietueikkunan sulkeminen

- Valitse Vaihda tietueikkunaa -kuvake.

Tietueikkuna sulkeutuu. Luettelosivun pysyy avoimena.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta](#) (sivulla 138)

Luetteloiden hallinta -sivu

Luetteloiden hallinta -sivulla näkyvät ne suodatetut luettelot, joiden tiettyjen tietuetyyppien käyttöoikeus sinulla on. Sivulla näkyy jokaisen luettelon tyyppi (julkinen, yksityinen, järjestelmä tai roolikohtainen), luettelon luoneen käyttäjän nimi, luetteloa viimeksi muokanneen käyttäjän nimi ja luettelon edellinen muokauspäivämäärä.

Voit suodattaa näytettävän luettelojoukon. Seuraavat ennalta määritetyt luettelojoukot ovat käytettävissä Luetteloiden hallinta -sivun avattavassa valikossa:

- **Kaikki luettelot.** Kaikki luettelot, joiden käyttöoikeus sinulla on tätä tietuetyyppiä varten. Luettelojoukko on näkyvissä, kun avaat sivun ensimmäisen kerran.
- **Omat luettelot.** Tietuetyypille luomasi luettelot, mukaan lukien yksityiset luettelosi ja kaikki luomasi julkiset ja roolikohtaiset luettelot.
- **Järjestelmän luettelot.** Luettelot, jotka ovat käytettävissä vakiosovelluksen tietuetyyppiä varten.
- **Luettelot omassa luettelon järjestyksessä.** Tietuetyypin luettelosivun luetteloiden valintaluettelossa tai ennalta määritettyjen luetteloiden joukon hakuikkunoissa näkyvät luettelot.
- **Roolikohtaiset luettelot.** Roolikohtaiset luettelot, joiden käyttöoikeus sinulla on tietuetyyppiä varten.
- **Julkiset luettelot.** Tietuetyypille luodut julkiset luettelot.
- **Yksityiset luettelot.** Sinun ja muiden käyttäjien tietuetyyppiä varten luomat yksityiset luettelot nykyisellä käyttäjän kielellä.

Tämä ennalta määritetty luettelojoukko on käytettävissä vain, jos käyttäjäroolillasi on yksityisten luetteloiden hallintaoikeus. Yleensä yksityisten luetteloiden hallintaoikeudet annetaan vain pääkäyttäjille. Lisätietoja muiden käyttäjien yksityisten luetteloiden muokkausta koskevista huomioista on kohdassa [Tietoja muiden käyttäjien luomien yksityisten luetteloiden muokkauksesta](#) (sivulla 135).

HUOMAUTUS: Yhdellä tietuetyypillä voi olla useita samannimisiä luetteloita. Voit luoda tietuetyypille esimerkiksi yksityisen luettelon, jolla on sama nimi kuin aiemmin luodulla julkisella luettelolla tai roolikohtaisella luettelolla. Tässä tapauksessa molemmat luettelot näytetään Luetteloiden hallinta -sivun tietuetyypin kaikkien luetteloiden katselun yhteydessä. Useat käyttäjät voivat luoda samannimisiä yksityisiä luetteloita. Jos käyttäjäroolillasi on yksityisten luetteloiden hallintaoikeus, Luetteloiden hallinta -sivulla voi näkyä eri käyttäjien luomia useita samannimisiä yksityisiä luetteloita.

Joitakin ennalta määritettyjä luettelojoukkoja voi tarkentaa pikasuodatinkenttien avulla.

HUOMAUTUS: Voit avata Luetteloiden hallinta -sivun napsauttamalla kotisivun tietuetyypin Luetteloiden hallinta -linkkiä tai valitsemalla valikkopainikkeen Luetteloiden hallinta -kohdan tietuetyypin luettelosivulla. Lisätietoja luetteloiden hallinta-asetusten käytöstä luettelosivuilla on kohdassa [Luetteloiden käyttö](#) (katso "[Luetteloiden käsittely](#)" sivulla 124).

Luetteloiden hallinta -sivulla voit suorittaa seuraavassa taulukossa mainittuja tehtäviä.

Toimi seuraavasti	Ohjeet
Luettelon lisäys Suosikkiluetteloihin	Valitse luettelon rivin Lisää suosikkeihin -kuvake. HUOMAUTUS: Et voi lisätä toisen käyttäjän luomaa yksityistä luetteloa suosikkiluetteloihin, vaikka käyttäjäroolillasi olisi yksityisten luetteloiden hallintaoikeus.
Muuta luetteloiden joukkoa, joka näkyy tietueen kotisivulla ja luetteloiden valintaluetteloissa	Tietoja luettelojoukkojen muuttamisesta on kohdassa Tietuetyyppien luettelojoukkojen muuttaminen (katso " Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen " sivulla 143).
Suodatetun luettelon luominen	Napsauta Uusi luettelo Luetteloiden hallinta -otsikkopalkissa. Kirjoita Uusi luettelo -sivulle tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Luettelon poisto	Napsauta poistettavan luettelon rivillä Poista. Voit poistaa vain itse luomiasi luetteloita.
Selaa luetteloita	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.
Luettelon päivitys	Napsauta päivitettävän luettelon rivillä Muokkaa. Näyttöön tulee Tarkenna luetteloa -sivu, jossa voit päivittää luettelon. HUOMAUTUS: Et voi muuttaa sovelluksen mukana toimitettuja suodatettuja vakio luetteloita eikä sellaisia suodatettuja luetteloita, jotka on tallennettu, ennen kuin päivitystoiminto on ollut käytettävissä.
Luettelon tärkeimpien tietojen ja suodatustietojen tarkastelu	Napsauta luettelon rivillä Näytä. Tämä toimi avaa Luettelon tarkastelu -sivun.

Luettelosivun tarkastelu

Näytä luettelo -sivulla näkyvät seuraavat tiedot:

■ **Luettelon tärkeimmät tiedot.** Luettelon nimi ja kuvaus, sekä:

- **Luettelon käytettävyys.** Luettelon näkyvyys, joka kertoo, onko luettelo yksityinen, julkinen vai käyttäjäroolikohtainen.
- **Hakukohde:** Niiden tietueiden alajoukko, joita haetaan luettelon suodattamiseksi.
- **Suodattimen tiedot.** Suodatetun luettelon muodostamisessa käytettävät kentät, suodattimen ehdot ja suodattimen arvot
- **Valitut kentät.** Kentät, jotka on valittu näkymään sarakkeina hakutuloksissa ja oletushakukentäksi valitun kentän lajittelujärjestys.

Voit siirtyä Näytä luettelo -sivulle valitsemalla luettelosivun Valikko-painikkeen Näytä luettelon suodatin -vaihtoehto. Lisätietoja luetteloiden hallinta-asetusten käytöstä on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä luettelot kuuluvat käyttäjärooliin. Voit myös luoda mukautettuja luetteloita omaan käyttöösi. Lisätietoja on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130). Ylimmän tason tietuetyyppiä varten käytettävissäsi olevista luetteloista voit valita luetteloiden joukon, joka näytetään seuraavissa sijainneissa:

- Tietuetyypin kotisivulla, jos tietuetyypillä on kotisivu. Kotisivu näyttää enintään kymmenen ylintä luetteloa tietuetyypin luetteloiden joukosta.
- Tietuetyypin luettelosivujen luetteloiden valintaluettelossa.
- *Tietuetyypin* Luettelo-kentän tietuetyypin hakuikkunassa, jossa *tietuetyyppi* on hakuikkunassa etsittävän tietuetyypin nimi.

Tietuetyypin Luettelo-kentän käytettävyyttä hakuikkunoissa ohjaa Tietuetyypin luettelot hakuikkunoissa -valikko yrityksen profiilissa. Lisätietoja tästä valikosta ja siitä, mitä se ohjaa, on kohdissa [Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa](#) (sivulla 96) ja Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen.

HUOMAUTUS: Jos *tietuetyypin* Luettelo-kenttä on käytettävissä hakuikkunoissa, ensimmäinen luetteloiden joukon luettelo *tietuetyypin* Luettelo-kentässä on aktiivinen oletusarvoisesti, kun hakuikkuna avautuu. Jos jotkin kontekstin mukaiset luettelot ovat käytettävissä hakuikkunassa, ja käyttäjäroolisi haun asettelu määrittää, että kontekstin mukaiset luettelot näkyvät luetteloiden joukon yläosassa *tietuetyypin* Luettelo-kentässä hakuikkunassa, ensimmäinen käytettävissä oleva kontekstin mukainen luettelo on aktiivinen oletusarvoisesti, kun hakuikkuna avautuu. Jos *tietuetyypin* Luettelo-kenttä ei ole käytettävissä hakuikkunoissa, tietyn tietuetyypin tietueen ensimmäinen haku hakuikkunassa suoritetaan kaikille tuon tietuetyypin tietueille, joiden käyttöoikeus sinulla on.

Tietuetyypin luettelojoukkojen valitsemisen lisäksi voit myös määrittää luetteloiden järjestyksen joukon sisällä. On suositeltavaa sijoittaa eniten käyttämäsi luettelot ylimmäksi luetteloiden joukossa.

Tietuetyypin luetteloiden joukon muuttaminen

- 1 Avaa tietuetyypin tietueiden luettelo. Tietoja luetteloiden avaamisesta on kohdassa [Luetteloiden käyttö](#) (katso "[Luetteloiden käsittely](#)" sivulla 124).
- 2 Napsauta luettelosivun otsikkorivillä Valikko-kohtaa ja valitse sitten Luetteloiden hallinta.

3 Valitse Luetteloiden hallinta -sivulla Luettelon järjestys.

4 Tee Luettelon näyttöjärjestys -sivulla seuraavasti:

- Lisätäksesi luettelon luetteloiden joukkoon käytä nuolia luettelon siirtämiseen käytettävissä olevien luetteloiden osasta kotisivulla näkyvien luetteloiden osaan.

HUOMAUTUS: Luettelot, jotka jäävät käytettävissä olevien luetteloon, eivät näy kotisivulla, Luettelo-sivun luetteloiden valintaluettelossa tai ennalta määritettyjen luetteloiden joukossa hakuikkunoissa.

- Poistaaksesi luettelon luetteloiden joukosta käytä nuolia luettelon siirtämiseen kotisivulla näytettävien luetteloiden osasta käytettävissä olevien luetteloiden osaan.
- Muuttaaksesi luetteloiden järjestystä luetteloiden joukon sisällä käytä nuolia luetteloiden siirtämiseen ylös tai alas kotisivulla näytettävien luetteloiden osassa.

VIHJE: Muista, että luetteloiden, jotka haluat näyttää tietuetyypin kotisivulla, täytyy olla kotisivulla näytettävien luetteloiden osan kymmenen ylimmän luettelon joukossa. Kaikki kotisivulla näytettävien luetteloiden osan luettelot ovat kuitenkin käytettävissä ennalta määritettyjen luetteloiden joukossa hakuikkunoissa.

5 Tallenna muutokset.

HUOMAUTUS: Kun luot mukautetun luettelon, sinun kannattaa päivittää luetteloiden joukko siirtääksesi uuden luettelon eri sijaintiin luetteloiden joukossa tai poistaaksesi sen luetteloiden joukosta.

Suosikkiluettelot-sivu

Kun napsautat toimintopalkin Suosikkiluettelot-osan Näytä koko luettelo -linkkiä, näyttöön avautuu suosikkiluettelon sisältävä Suosikkiluettelot-sivu. Suosikeissa voi olla enintään 100 luetteloa.

HUOMAUTUS: Jos suosikeissa on jo 100 luetteloa ja lisäät uuden luettelon, suosikeissa pisimmän ajan ollut luettelo poistetaan suosikeista, jotta uusi luettelo voidaan lisätä.

Seuraavassa taulukossa kuvataan tehtävät, jotka Suosikkiluettelot-sivulla voi tehdä.

Toimi	Ohjeet
Luetteloiden järjestyksen muuttaminen	Napsauta Suosikkiluettelot-otsikkopalkin Suosikkien hallinta -painiketta. Muuta tietueiden järjestystä Suosikkien hallinta -sivulla. Luettelot näkyvät uudessa järjestyksessä toimintopalkissa ja Suosikkiluettelot-sivulla.
Luettelon poisto suosikkiluettelosta	Napsauta poistettavan luettelon rivillä Poista-linkkiä.
Luettelon näyttö	Avaa Luettelo-sivu napsauttamalla näytettävän luettelon nimeä. Tällä sivulla voit tehdä luetteloa koskevia toimia.
Luettelon selaaminen	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.

Toimi	Ohjeet
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.

Voit upottaa Suosikkiluettelot toisiin sovelluksiin Web-tuote-esimerkinä. Lisätietoja on kohdassa [Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 917).

Luettelon tietueiden määrän laskeminen

Seuraavassa kuvataan luettelon tietueiden laskeminen.

Luettelon tietueiden laskeminen

- Valitse tietueluettelon sivulla Valikko ja valitse sitten Tietueiden lukumäärä.

HUOMAUTUS: Jos luettelossa on yli tuhat tietuetta, laskenta epäonnistuu ja näyttöön tulee viesti, että hakuetoja vastaavia tietueita on liikaa. Jos niin käy, vähennä tuloksia tarkentamalla luetteloa. Jos laskenta kestää yli 30 sekuntia, toiminto epäonnistuu. Jos niin käy, yritä myöhemmin uudelleen tai tarkenna luetteloa. Lisätietoja luettelon tarkentamisesta on kohdassa [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).

Tietueiden vienti luettelona

Voit viedä tietueita, jotka vastaavat määrittämiäsi kriteereitä, luettelona. Kun Oracle CRM On Demand on vienyt tietueluettelon, voit tallentaa sen lataamalla tiedoston.

Voit viedä jopa 250 tietuetta luettelosta välittömästi. Jos valitset tämän vaihtoehdon, luettelon ylimmät (perustuen nykyiseen lajittelujärjestykseen) 250 tietuetta viedään. Tai voit viedä kaikki luettelon tietueet. Jos viet kaikki luettelon tietueet, vientipyynnösi laitetaan jonoon ja se suoritetaan eräajona.

Luettelon tietueiden vienti edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty joko Luettelo - kaikkien kenttien vienti- tai Luettelo - näkyvien kenttien vienti -käyttöoikeus. Tietueluettelo vietäessä käyttäjärooli määrittää, mitkä kentät voidaan viedä. Määrittäykset ovat seuraavat:

- Jos käyttäjäroolillesi on myönnetty Luettelo - kaikkien kenttien vienti -käyttöoikeus, voit viedä kaikki tietueiden kentät tai vain luettelossa näkyvät kentät.
- Jos käyttäjäroolillesi on myönnetty Luettelo - näkyvien kenttien vienti -käyttöoikeus mutta ei Luettelo - kaikkien kenttien vienti -käyttöoikeutta, voit viedä vain luettelossa näkyvät kentät.

Seuraavassa kuvataan kuinka jopa 250 tietuetta viedään luettelona.

250 tietueen vienti luettelona

- 1 Avaa vietävä tietueluettelo.
- 2 Lajittele luettelo tarvittaessa niin, että vietävät tietueet ovat luettelossa ensimmäisinä.

VIHJE: Voit lajitella luettelon sarakkeen mukaan napsauttamalla sarakkeen otsikkoa. Voit lajitella luettelon saman sarakkeen mukaan, mutta päinvastaisessa järjestyksessä, napsauttamalla sarakkeen otsikkoa uudelleen.

3 Valitse tietueluettelon sivulla Valikko ja valitse sitten Vientiluettelo.

4 Vientiluettelo-sivulla:

- Valitse Luettelon vientityyppi- osan Välitön vienti -vaihtoehto.
- Valitse Vietävät kentät- ja Kentän erotin -osioissa haluamasi vaihtoehdot.

HUOMAUTUS: Vietävät kentät -osio on käytettävissä vain, jos käyttäjäroolilla Luettelo - kaikkien kenttien vienti -käyttöoikeus.

5 Valitse Vie.

6 Lataa tiedosto valitsemalla Lataa.

HUOMAUTUS: Jos valitset Luettelon vientityyppi -osan Välitön vienti -vaihtoehdon, järjestelmä ei lähetä sähköposti-ilmoitusta vientiprosessin päätyttyä.

Seuraavassa kuvataan, kuinka kaikki tietueet viedään luettelona.

Kaikkien tietueiden vienti luettelona

1 Avaa vietävä tietueluettelo.

2 Valitse tietueluettelon sivulla Valikko ja valitse sitten Vientiluettelo.

3 Vientiluettelo-sivulla:

- Valitse Luettelon vientityyppi -osan Jonossa oleva vienti -vaihtoehto.
- Valitse Vietävät kentät- ja Kentän erotin -osioissa haluamasi vaihtoehdot.

HUOMAUTUS: Vietävät kentät -osio on käytettävissä vain, jos käyttäjäroolilla Luettelo - kaikkien kenttien vienti -käyttöoikeus.

- Valitse Sähköposti-ilmoituksen käyttöönotto -valintaruutu (koskee vain jonossa olevaa vientiä), jos haluat lähettää sähköposti-ilmoituksen vientiprosessin päätyttyä.

HUOMAUTUS: Tämä valintaruutu on oletusarvon mukaan valittuna, ja se koskee vain jonossa olevan viennin suoritusta.

- Valitse valintaruutu, jolla sisällytetään Web-linkin Web-osoite vientitiedostoihin, jos haluat sisällyttää Web-osoitteet vietävään CSV-tiedostoon.

Sisällytä www-linkin Web-osoite vientitiedostoihin -valintaruudun oletusarvo määräytyy yrityksen profiilissa olevan Sisällytä www-linkin Web-osoite vientitiedostoihin -valintaruudun mukaan. Voit valita tämän asetuksen tai poistaa sen valinnan kunkin vientipyynnön osalta. Lisätietoja tästä valintaruudusta on kohdassa Integrointiasetusten määrittäminen.

4 Valitse Vie.

Omien vientipyynnöiden jono -sivu tulee näkyviin.

- 5 Jos vientipyynnö on sivun Odottavat pyynnöt -osassa, voit tarkistaa, onko päivityspyynnösi valmis, valitsemalla Päivitä.
- 6 Kun vientipyynnö näkyy Omien vientipyynnöjen jono -sivun Valmiit pyynnöt -osassa, avaa luettelovientipyynnön tietosivu napsauttamalla Luettelo- tai Tietuetyyppi-linkkiä.
- 7 Valitse sivun Vientipyynnön liite -osan liitteen tietueason valikosta Lataa ja tallenna zip-tiedosto. ZIP-tiedostossa on vientiyhteenvedon tekstitiedosto ja CSV-tiedosto, joka sisältää viemäsi tietueet.

Henkilökohtaisten vientipyynnöjen jono -sivulla olevan vientipyynnön tiedot ovat käytettävissä siihen asti, kunnes yrityksen vientipyynnölle määritetty säilytysjakso päättyy. Vientipyynnön tulosteen sisältävä ZIP-tiedosto on käytettävissä Henkilökohtaisten vientipyynnöjen jono -sivun kautta siihen asti, kunnes yrityksen vientipyynnön liitteille määritetty säilytysjakso päättyy. Lisätietoja henkilökohtaisen viennin pyyntöjonon sivusta on kohdassa [Vientipyynnöjen katselu](#) (sivulla 914).

Tietueiden omistuksen siirto

Omistat tietueen, kun nimesi näkyy Omistaja-kentässä. Yleensä voit katsella ja muokata kaikkia omistamiasi tietueita.

Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan sinusta voi automaattisesti tulla tietueen omistaja, kun luot tietueen. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Sinusta tulee tietueen omistaja myös seuraavissa tilanteissa:

- Tietue määritetään sinulle.
- Olet ryhmässä, joka omistaa tietueen. Jos omistaja on ryhmä, nimesi ei ehkä näy Omistaja-kentässä.

Useimmiten voit siirtää tietueen omistuksen, jos

- omistat tietueen
- joku suorista alaisistasi omistaa tietueen
- käyttäjäroolisi ja käyttöoikeutesi sallivat sen.

HUOMAUTUS: kun kyseessä on asiakkaan, yhteyshenkilön tai myyntimahdollisuuden tietue, voit siirtää omistuksen, jos tietueen omistaja on myöntänyt sinulle tietueen kaikki oikeudet.

Tietueen omistuksen siirto

- 1 Valitse tietue.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Avaa Muokkaus-sivu valitsemalla tietosivulla Muokkaa.
HUOMAUTUS: Jos rivin sisäinen muokkaus ei ole käytössä yrityksessäsi, sinun ei tarvitse avata Muokkaus-sivua, vaan voit muokata Omistaja-kenttää suoraan tietosivulla.
- 3 Napsauta Omistaja-kentän vieressä olevaa valintakuvaketta.

- 4 Napsauta valintaikkunassa toisen henkilön Sukunimi-linkkiä.
- 5 Tallenna tietue.

Tietueiden jako (tiimit)

Joitakin tietuetyyppejä käytettäessä voit jakaa tietueen niin, että muut tiimin jäsenet voivat tarkastella sitä. Seuraavat tietuetyypit voidaan jakaa tiimin jäsenten kesken:

- Asiakas
- Akkreditointi
- Aktiviteetti
- Sovellus
- Liiketoimintasuunnitelma
- Sertifiointi
- Yhteyshenkilö
- Kurssi
- Mukautetut objektit
- Kaupan rekisteröinti
- Tapahtuma
- Tutkinto
- Talous
- Myyntivihje
- MDF-pyyntö
- Tavoite
- Myyntimahdollisuus
- Tilaus
- Kumppani
- Salkku
- Näytepyyntö
- Palvelupyyntö
- Erikoishinnoittelupyyntö

Asiakastietueessa voit jakaa myös kyseiseen tietueeseen linkitetyt yhteyshenkilö- ja myyntimahdellisuustietueet.

Tietoja tiimeistä ja tietueen vastuuhenkilötiloista

Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueella ei välttämättä ole omistajaa. Sen sijaan tietueella voi olla ensisijainen mukautettu kirja, tai tietueella ei ole lainkaan omistajaa eikä ensisijaista mukautettua kirjaa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49). Tietueen vastuuhenkilötilat koskevat vain tietuetyyppejä, jotka tukevat kirjoja.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja muuttaa tietuetyypin tietueen vastuuhenkilötilaa, omistaja saatetaan poistaa tietueesta, jolla aiemmin oli omistaja, kun tietuetta päivitetään ensimmäisen kerran tietueen vastuuhenkilötilan muuttumisen jälkeen. Kun näin tapahtuu, kaikki tiimin jäsenet tietueen aiempi omistaja pois lukien säilyvät tiimin jäseninä. Tulos on sama, kun tiimin jäsenet kuuluvat esimääritettyyn ryhmään: kaikki ryhmän jäsenet tietueen aiempaa omistajaa lukuun ottamatta pysyvät tiimin jäseninä. Asiakastietuetyyppi on kuitenkin poikkeus tästä säännöstä. Jos asiakkaan aiempi omistaja kuuluu esimääritettyyn ryhmään, kaikki ryhmän jäsenet poistetaan tiimistä. Tiimin jäsenet, jotka eivät kuulu esimääritettyyn ryhmään, pysyvät tiimin jäseninä samoin kuin muissakin tietuetyypeissä.

HUOMAUTUS: Vakiosovelluksessa tietueen edellistä omistajaa ei säilytetä tiimin jäsenenä tässä kuvatulla tavalla. Järjestelmänvalvoja voi kuitenkin määrittää tietuetyypin siten, että tietueen edellinen omistaja säilytetään tiimin jäsenenä tietueessa. Tietoja tietuetyypin määrittämisestä edellisen omistajan säilyttämiseksi tiimin jäsenenä on kohdassa [Jaettujen tietueiden edellisen omistuksen mukautus](#).

Kun haluat jakaa tietueen, lisää henkilö valitun tietueen tiimiin. Määritä sitten käyttäjän käyttöoikeusprofiili tietuetta varten.

HUOMAUTUS: Käyttäjiä lisätään aktiviteetin tiimiin aktiviteetin tietosivulla käyttäjiin liittyvien tietojen osassa. Kun lisää käyttäjän aktiviteetin tiimiin, et voi määrittää käyttäjän käyttöoikeusprofiilia aktiviteettitietuetta varten. Käyttäjälle myönnetään automaattisesti Vain luku -käyttöoikeusprofiili aktiviteettia varten. Käyttäjä, jonka nimi lukee aktiviteetin Delegoija-kentässä, saa automaattisesti täydet käyttöoikeudet aktiviteettia varten. Käyttäjällä oleva tietueen käyttöoikeustaso riippuu käyttöoikeusprofiilin määrittämisestä. Vain luku -käyttöoikeusprofiilin määrittämisestä riippumatta kuitenkin vain aktiviteetin omistaja ja käyttäjä, joiden nimet näkyvät aktiviteetin Delegoija-kentässä, voivat poistaa kyseisen aktiviteetin käyttäjiä. Lisätietoa käyttäjien lisäämisestä aktiviteetteihin on kohdassa [Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa](#) (sivulla 231).

Tietueen jako

- 1 Valitse tietue.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Selaa tietueen tietosivun Tiimi-osaan ja valitse Lisää käyttäjiä.
- 3 Napsauta käyttäjän vieressä olevaa Haku-kuvaketta tiimin Lisää käyttäjä -ikkunassa.
- 4 Valitse työntekijä valintaikkunassa.
- 5 Määritä roolit ja käyttöoikeustasot:

HUOMAUTUS: Tietuetyypin ja asetusten mukaan sovelluksen asetukset voivat erota hieman seuraavista.

- a (Valinnainen) Voit kuvata linkitetyn tietueen ja päätietueen välistä suhdetta valitsemalla soveltuvan vaihtoehdon avattavasta Tiimin rooli -luettelosta.

- b Voit määrittää tietuetyypin käyttöoikeudet tiimin jäsenille valitsemalla käyttöoikeusprofiilin Käyttöoikeus-pudotusvalikosta. Seuraavat käyttöoikeusprofiilit ovat käytettävissä oletuksena:
 - **Vain luku.** Perussovelluksessa tämä käyttöoikeusprofiili antaa käyttäjille oikeuden tarkastella tietueita, mutta ei muuttaa niitä.
 - **Muokkaus.** Perussovelluksessa tämä käyttöoikeusprofiili antaa käyttäjille oikeuden päivittää tietueita.
 - **Täysi.** Perussovelluksessa tämä käyttöoikeusprofiili antaa käyttäjille oikeuden päivittää ja poistaa tietueita.

HUOMAUTUS: Pääkäyttäjät voivat muuttaa oletusarvoisten käyttöoikeusprofiilien käyttöoikeusasetuksia.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tiimeille myös muita käyttöoikeusprofiileja.

HUOMAUTUS: Esimiehilläsi on omistajan käyttöoikeus alaistensa tietueisiin riippumatta siitä, mikä on Esimiehen näkyvyys käytössä -vaihtoehdon asetus yritysprofiilissa ja mitkä ovat valintasi käyttöoikeuden avattavassa luettelossa. Käyttäjälle sovelluksessa määritetty kattavin käyttöoikeus määrittää käyttäjän käyttöoikeustason. Lisätietoja Käyttöoikeusprofiileista on kohdassa Käyttöoikeusprofiilin hallinta.

6 Valitse Tallenna.

7 (Vain myyntimahdollisuuden tiimit) Voit varata myyntimahdollisuuden koko tulon tai osan siitä tiimin jäsenelle seuraavasti:

- a Siirry Myyntimahdollisuuden tietosivun Myyntimahdollisuuden tiimi -osaan ja valitse Muokkaa käyttäjiä.
- b Siirry myyntimahdollisuuden tiimin käyttäjien muokkaussivun Prosenttiosuuden jako -kenttään ja syötä tiimin jäsenen kohdennettavan arvon prosentti.

Prosenttiosuuden jako -kentän arvoksi voi syöttää minkä tahansa numeron 0:n (nollan) ja 100:n väliltä.

Huomautus: Jaettu tuotto -kenttä on Vain luku -tilassa. Sen arvo lasketaan myyntimahdollisuuden tiimin tietueen Prosenttiosuuden jako -kentän ja myyntimahdollisuuden tietueen Tuotto-kentän perusteella.

c Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä](#) (sivulla 358)

Tietueen ensisijaisen mukautetun kirjan muuttaminen

Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan kyseisen tietuetyypin tietueella voi olla tietueen omistajan sijasta tietueeseen liitetty ensisijainen mukautettu kirja.

150 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

Tietueen ensisijaista mukautettua kirjaa voi muuttaa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Tietueen ensisijaisen mukautetun kirjan muuttaminen

- 1 Napsauta tietueen tietosivun Kirja-kentässä hakukuvaketta.
- 2 Etsi hakuikkunassa tietueeseen liitettävä mukautettu kirja ja valitse sitten Valitse.

HUOMAUTUS: Tietueisiin voidaan liittää vain kirjoja, jotka voivat sisältää tietoja.

Mukautettu kirja, joka aiemmin oli tietueen ensisijainen kirja, poistetaan tietueesta. Jos haluat liittää mukautetun kirjan tietueeseen, kirja on lisättävä tietueeseen tietueen tietosivun Kirja-osassa.

HUOMAUTUS: Et voi muokata mukautetun kirjatieueen Ensisijainen-valintaruutua tietueen tietosivun kirjan liittyvien tietojen osiossa.

Tietueryhmien päivitys

Useat ylätasen tietuetyypit tukevat joukkopäivitysominaisuutta, jonka avulla voit päivittää tietueryhmän kenttien arvoja samanaikaisesti. Voit esimerkiksi vaihtaa tietueiden sarjan omistajaksi toisen työntekijän. Vaihto tehdään päivittämällä tietueryhmät.

HUOMAUTUS: Tietyt sovellukseen Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition liittyvät tietuetyypit eivät tue joukkopäivitysominaisuutta. Tällaisia ovat esimerkiksi viestin vastauksen, sanomanvälityssuunnitelman, sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden, varaston tarkistusraportin, varastokauden, näytteen vastuuvapauslausekkeen, näytetapahtuman ja tapahtuman nimikkeen tietuetyypit.

Voit päivittää enintään 100 valitun tietueen arvot kerralla tietuetyypeille, jotka tukevat joukkopäivitysominaisuutta. Jos luettelossa on enemmän kuin 100 tietuetta, voit toistaa tehtävää niin kauan, että kaikki tietueet on päivitetty. Vaihtoehtoisesti voit tarkentaa luetteloa niin, että se sisältää vain ne luettelot, jotka haluat päivittää.

Seuraavat seikat tulee ottaa huomioon, kun päivitetään tietueryhmiä:

- Tietueryhmän päivitys edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty vähintään yksi seuraavista käyttöoikeuksista: Kaikkien kenttien joukkopäivitys tai Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys. Jos käyttäjäroolilla ei ole vähintään yhtä näistä käyttöoikeuksista, et voi käyttää joukkopäivitysominaisuutta.

Jos käyttäjäroolille on myönnetty Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeus mutta ei Kaikkien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeutta, joukkopäivitysominaisuuden avulla päivitettävä kenttäjoukko saattaa olla rajoitettu. Jos päivitettävässä tietuetyypissä käyttäjäroolille määritetyn tietosivun asettelu on staattinen, voit päivittää vain tietuetyypissä käyttäjäroolille määritetyn tietosivun asettelun muokattavissa olevat kentät. Jos tietosivun asettelu on dynaaminen, joukkopäivitysominaisuuden avulla päivitettävien kenttien joukkoa ei rajoiteta.

Jos käyttäjäroolilla on Kaikkien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeus, joukkopäivitysominaisuuden avulla päivitettävää kenttäjoukkoa ei rajoiteta, vaikka käyttäjäroolilla olisi myös Sivun asettelussa

käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeus. Myöskään tietosivun asettelu arvo (staattinen tai dynaaminen) ei rajoita käyttöoikeutta.

HUOMAUTUS: Tietyt järjestelmäkentät ovat aina Vain luku -muotoisia. Ainoastaan Oracle CRM On Demand voi päivittää niitä. Esimerkkejä aina Vain luku -muotoisista kentistä ovat Luotu-kenttä ja Luotu: Päivämäärä -kenttä, jotka molemmat ovat käytettävissä monissa tietuetyypeissä.

- Jos muutat vähintään yhden myyntimahdollisuustietueen Myynnin vaihe -kentän arvoa joukkopäivitysominaisuuden avulla, tietueiden Todennäköisyysprosentti-kentän arvoa ei päivitetä uuden myynnin vaiheen oletusarvoiseksi todennäköisyysprosentiksi. Jos haluat, että myyntimahdollisuuksien todennäköisyysprosentti muuttuu myynnin vaihetta päivitettäessä, sinun on muutettava kunkin tietueen myynnin vaihe erikseen tai käyttämällä Web-palveluja. Lisätietoja verkkopalveluista on kohdassa Verkkopalveluiden integrointi.
- Joukkopäivitysominaisuuden avulla ei voi päivittää yksittäisiä tietueen osoitekenttiä, jotka liittyvät esimerkiksi asiakkaaseen, yhteyshenkilöön tai myyntivihjeeseen. Mutta jos yrityksesi käyttää jaettuja osoitteita, voit päivittää kentät ylätasoon osoitetietueissa. Lisätietoja jaetuista osoitteista on kohdissa [Osoitteet ja Osoitteiden jako Asiakas-, Yhteyshenkilö-, Kauppias- ja Kumppani-tietueiden välillä](#) (katso "[Osoitteiden jakaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitietueiden välillä](#)" sivulla 383).

HUOMAUTUS: Voit päivittää joukkopäivitystoiminnolla niiden tuotetulo-tietueiden kenttäarvot, jotka on linkitetty myyntimahdollisuuteen samanaikaisesti. Tietoja myyntimahdollisuuden tuotetulo-tietueiden ryhmän arvojen päivityksestä on kohdassa [Tuotteiden linkittäminen myyntimahdollisuuksiin](#) (katso "[Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin](#)" sivulla 348).

Ennen kuin aloitat:

- Voit luoda tarvittaessa luettelon, jonne päivitettävät tietueet kerätään. Lisätietoja luetteloiden luonnista ja käyttämisestä on kohdassa [Luetteloiden käyttö](#) (katso "[Luetteloiden käsittely](#)" sivulla 124).
- Tietueryhmän päivitys edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty vähintään yksi seuraavista käyttöoikeuksista: Kaikkien kenttien joukkopäivitys tai Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys.
- Tietoja arvoista, jotka ovat valittavissa, kun päivität Myynnin vaihe -kentän myyntimahdollisuuden tietueille, on kohdassa [Tietoja myynnin vaiheista ja joukkopäivitysominaisuudesta](#) (sivulla 359).

Seuraavassa kuvataan luettelon valittujen tietueiden päivitys.

Luettelon valittujen tietueiden päivitys

- 1 Avaa päivitettävä tietueluettelo.

HUOMAUTUS: Jos käytät joukkopäivitystoimintoa, vain luettelosivulla näkyvissä olevat tietueet ovat käytettävissä päivitystä varten. Jos esimerkiksi näytät luettelosivulla vain 10 tietuetta, vain kyseiset 10 tietuetta ovat käytettävissä päivitystä varten. Voit näyttää luettelosivulla enintään 100 tietuetta.

- 2 Lajittele luettelo tarvittaessa niin, että päivitettävät tietueet ovat luettelossa ensimmäisinä.

VIHJE: Voit lajitella luettelon sarakkeen mukaan napsauttamalla sarakkeen otsikkoa. Voit lajitella luettelon saman sarakkeen mukaan, mutta päinvastaisessa järjestyksessä, napsauttamalla sarakkeen otsikkoa uudelleen.

- 3 Valitse tietueluettelon sivulla Valikko ja valitse sitten Joukkopäivitys.

- 4 Poista vaiheessa 1 valintaruudusta tietueet, joita et halua päivittää. Valitse sitten Seuraava.
- 5 Valitse vaiheessa 2 päivitettävät kentät ja syötä niille uudet arvot.
Voit valita enintään viisi kenttää päivitystä varten. Voit poistaa aiemmat arvot kentästä jättämällä arvosarakkeen tyhjäksi vaiheessa 2.
- 6 Valitse Valmis.

Tietueiden yhdistäminen

Jos tiettyjen tietuetyyppien kohdalla tietueesta on kaksoiskappale, nämä kaksi tietuetta voidaan yhdistää yhdeksi tietueeksi. Yhdistämistoiminto on käytettävissä Asiakas-, Yhteyshenkilö-, Yksikkö-, Talous-, Myyntivihje-, Kumppani-, Salkku- ja Palvelupyyntö-tietuetyyppejä varten.

HUOMAUTUS: Tietoja siitä, mitä tapahtuu, kun yksiköitä yhdistetään, on kohdassa Tietoja yksiköiden yhdistämisestä ja poistamisesta.

Kun yhdistät kaksi tietuetta, sinun tulee määrittää säilytettävään tietueeseen eli *ensisijaiseen tietueeseen* kahden yhdistettävän tietueen säilytettävien kenttien arvot. Poistettavaa tietuetta kutsutaan *tietueen kaksoiskappaleeksi*.

HUOMAUTUS: Jos yrityksessä käytetään jaettuja osoitteita, et voi valita yksittäisiä laskutuksen, toimituksen ja ensisijaisten osoitteiden kenttiä, jotka säilytetään, kun kaksi asiakasta tai yhteyshenkilöä yhdistetään.. Oletusarvoisesti säilytetään päätietueen laskutus- ja toimitusosoite sekä ensisijainen osoite. Lisätietoja näistä kentistä on kohdissa Asiakas-kentät: tuonnin valmistelu ja Yhteyshenkilö-kentät: tuonnin valmistelu. Lisätietoa jaetuista osoitteista on kohdassa [Osoitteet](#).

Tietueiden yhdistämisessä pätevät seuraavat seikat:

- Jos kentän arvo on sama sekä ensisijaisessa tietueessa että tietueen kaksoiskappaleessa ja kenttä on pakollinen, et voi muuttaa kentän arvoa yhdistämisvaiheessa. Jos kenttä ei ole pakollinen, voit valita tyhjän arvon kentän olemassa olevan arvon sijaan.
- Järjestelmän päivittämät kentät saavat yhdistämisvaiheessa oletusarvoisesti ensisijaisen tietueen arvon, eikä tätä arvoa voi muuttaa.
- Monivalintaluettelon kentässä voit määrittää säilytettävän arvojoukon. Seuraavat valinnat ovat valittavissa yhdistämistoiminnon aikana:
 - Ensisijaisen tietueen arvojoukko.
 - Tietueen kaksoiskappaleen arvojoukko.
 - Arvojoukko, joka sisältää enintään kymmenen arvoa molemmista tietueista. Jokainen arvo lisätään vain kerran, vaikka kyseinen arvo esiintyisi molempien tietueiden arvojoukoissa.
 - Tyhjä arvo, jos kenttä ei ole pakollinen.
- Lukuun ottamatta tietueen kaksoiskappaleeseen linkitettyjä mukautettuja kirjoja kaikki tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetty tietueet linkitetään automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen.

Useimmissa tapauksissa Oracle CRM On Demand ei etsi liittyvien tietueiden mahdollisia kaksoiskappaleita. Liittyvien tietueiden kaksoiskappaleet on poistettava itse. Asiakkaisiin liittyvien myyntimahdollisuuksien osalta Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan linkitä yhdistetyn asiakkaan

myyntimahdollisuutta pääasiakkaaseen, jos myyntimahdollisuudella on sama Myyntimahdollisuuden nimi ja Pääyhteyshenkilön tunnus kuin myyntimahdollisuudella, joka on jo linkitetty pääasiakkaaseen.

HUOMAUTUS: Kun kaksi tietuetta yhdistetään, ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt mukautetut kirjat säilytetään aina, mutta tietueen kaksoiskappaleeseen linkitettyjä mukautettuja kirjoja ei linkitetä automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen. Järjestelmänvalvoja voi kuitenkin ottaa yrityksen profiilissa käyttöön valinnan, joka antaa sinun linkittää mukautetut kirjat ensisijaiseen tietueeseen automaattisesti, kun yhdistät tietueet. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja linkitettyjen mukautettujen kirjojen säilytyksestä yhdistettäessä tietueita](#) (sivulla 155).

- Kun yhdistät asiakkaita, tietueen kaksoiskappaleen omistaja lisätään asiakastiimiin, ja hän saa ensisijaisen tietueen täydet käyttöoikeudet.
- Jos kumpaankaan yhdistettävistä tietueista on linkitetty enemmän kuin 9 999 tietyn tietuetyypin tietuetta, yhdistäminen ei onnistu. Jos toiseen yhdistettävistä tietueista on linkitetty suuri määrä tietyn tietuetyypin tietueita, yhdistämisprosessi voidaan aikakatkaista, vaikka tietyn tietuetyypin linkitettyjen tietueiden määrä ei olisikaan suurempi kuin 9 999. Myös muut tekijät voivat aiheuttaa yhdistämisprosessin aikakatkaisun. Tällaisia tekijöitä ovat muun muassa yhdistämisprosessissa käsiteltyjen tietueiden tyyppi, verkkoyhteyden nopeus sekä tietokannan Oracle CRM On Demand ja palvelimen Oracle CRM On Demand kuormitus. Voit ratkaista nämä ongelmat seuraavasti:
 - Poista tarvittaessa joidenkin tietueiden linkitys päätietueeseen, ennen kuin yhdistät päätietueet.
 - Aja yhdistämisprosessi, kun yhteydessä ei ole ruuhkaa.

Ennen aloitusta:

- Tämän toiminnon suorittaminen edellyttää, että käyttäjäroolisi sisältää oikeuden yhdistää tietueita. Yksikkö-tietuetyypin tietueiden yhdistämistä varten käyttäjärooliisi tulee sisältyä sekä käyttäjien että roolien ja käyttöoikeuksien hallintaoikeus.
 - Ainakin yhden seuraavista ehdoista on täyttyvä:
 - Ensisijaisen tietueen ja tietueen kaksoiskappaleen käyttöoikeustaso mahdollistavat tietueen poiston.
 - Käyttäjärooli sisältää Tietueiden yhdistäminen ilman poistoa -käyttöoikeuden.
- Jos ensisijaisen tietueen käyttöoikeustaso ei salli tietueen poistoa eikä käyttäjärooli sisällä Tietueiden yhdistäminen ilman poistoa -käyttöoikeutta, tietueen Yhdistä-painike ei ole käytettävissä.
- Tarkista tietueiden nimet, että osaat valita ne yhdistämisen aikana.

Kahden tietueen yhdistäminen

- 1 Valitse tietue, jonka haluat säilyttää ensisijaisena tietueena.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Napsauta tietueen tietojen sivulla Yhdistä-painiketta.
- 3 Napsauta vaiheessa 1 valintakuvaketta ja valitse tietueen kaksoiskappale.
- 4 Tarkista vaiheessa 2 kunkin tietueen arvot ja valitse tietueeseen tallennettavat arvot.
Tallennettava arvo -sarakeessa näkyvät oletusarvoisesti ensisijaisen tietueen arvot.

- 5 Jos haluat vaiheessa 3, että tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyt kirjat linkitetään myös ensisijaiseen tietueeseen, kun tietueet yhdistetään, valitse valintaruutu.

HUOMAUTUS: Vaihe 3 näkyy vain, jos Ota käyttöön tietueen kaksoiskappaleen kirjojen yhdistäminen -valintaruutu valitaan yrityksen profiilissa. Jos vaihe 3 ei tule näkyviin tai jos et valitse valintaruutua vaiheessa 3, tietueen kaksoiskappaleeseen linkitettyjä kirjoja ei linkitetä automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen, kun tietueet yhdistetään. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja linkitettyjen mukautettujen kirjojen säilytyksestä yhdistettäessä tietueita](#) (sivulla 155).

- 6 Valitse Valmis.

Tietoja linkitettyjen mukautettujen kirjojen säilytyksestä yhdistettäessä tietueita

Kun kaksi tietuetta yhdistetään, ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt mukautetut kirjat säilytetään aina, mutta tietueen kaksoiskappaleeseen linkitettyjä mukautettuja kirjoja ei linkitetä automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen. Tämä tarkoittaa sitä, että jos käyttäjällä on tietueen kaksoiskappaleen käyttöoikeus tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyn mukautetun kirjan jäsenyyden kautta ja jos käyttäjällä ei ole tietueen kaksoiskappaleen tai ensisijaisen tietueen käyttöoikeutta minkään muun käyttöoikeuksia hallitsevan komponentin kautta, kyseisellä käyttäjällä ei ole ensisijaisen tietueen käyttöoikeutta tietueiden yhdistämisen jälkeen, ellei linkitä asiaankuuluvaa kirjaa manuaalisesti ensisijaiseen tietueeseen sen jälkeen, kun olet yhdistänyt tietueet.

Kuitenkin jos järjestelmänvalvoja valitsee Ota käyttöön tietueen kaksoiskappaleen kirjojen yhdistäminen -valintaruudun yrityksen profiilissa, kun yhdistät kaksi tietuetta, yhdistämistoiminnon lisävaiheen avulla voit linkittää tietueen kaksoiskappaleen mukautetut kirjat ensisijaiseen tietueeseen.

Tietueiden omistustilat ja tietueiden yhdistäminen

Jos valitset, että tietueen kaksoiskappaleen mukautetut kirjat linkitetään ensisijaiseen tietueeseen, kun yhdistät kaksi tietuetta, tietuetyypille määritetyn tietueen omistustilan perusteella määräytyy, mitkä mukautetut kirjat linkitetään ensisijaiseen tietueeseen sen jälkeen, kun olet yhdistänyt tietueet, seuraavassa kuvatulla tavalla.

Käyttäjätila

Jos tietuetyyppi on määritetty Käyttäjä-tilassa, tapahtuu seuraavaa, kun tietueet yhdistetään:

- Ensisijaisen tietueen Kirja-kentässä näkyy ensisijaisen tietueen omistajan käyttäjäkirja.
- Kaikki tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyt mukautetut kirjat linkitetään ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.
- Kaikki ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt mukautetut kirjat ovat edelleen linkitettyinä ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.

Kirjatila

Jos tietuetyyppi on määritetty Kirja-tilassa, tapahtuu seuraavaa, kun tietueet yhdistetään:

- Yhdistämistoiminnon vaiheessa 2 Kirja-kentässä valitsemastasi mukautetusta kirjasta tulee ensisijaisen tietueen ensisijainen kirja. Jos valitset kirjan ensisijaisesta tietueesta, tietueen kaksoiskappaleen ensisijainen kirja linkitetään ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa. Kuitenkin jos valitset tietueen kaksoiskappaleen kirjan ensisijaiseksi kirjaksi, kirjaa, joka oli ensisijaisen tietueen ensisijainen kirja, ei linkitetä automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen.
- Kaikki tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyt mukautetut kirjat linkitetään ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.
- Kaikki ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt muut kuin ensisijaiset mukautetut kirjat ovat edelleen linkitettyinä ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.

Yhdistetty tila

Jos tietuetyyppi on määritetty Yhdistetty-tilassa, tapahtuu seuraavaa, kun tietueet yhdistetään:

- Jos sekä ensisijaiseen tietueeseen että tietueen kaksoiskappaleeseen on liitetty omistaja, toiminta on samanlaista kuin silloin, kun tietuetyyppi määritetään Käyttäjä-tilassa.
- Jos sekä ensisijaiseen tietueeseen että tietueen kaksoiskappaleeseen on liitetty ensisijainen mukautettu kirja, toiminta on samanlaista kuin silloin, kun tietuetyyppi määritetään Kirja-tilassa.
- Jos ensisijaiseen tietueeseen on liitetty omistaja ja jos tietueen kaksoiskappaleeseen on liitetty ensisijainen mukautettu kirja, tapahtuu seuraavaa, kun tietueet yhdistetään:
 - Yhdistämistoiminnon vaiheessa 2 Kirja-kentässä valitsemasi kirja näkyy ensisijaisen tietueen Kirja-kentässä sen jälkeen, kun tietueet on yhdistetty. Jos valitset mukautetun kirjan tietueen kaksoiskappaleesta, kyseisestä mukautetusta kirjasta tulee ensisijaisen tietueen ensisijainen kirja eikä ensisijaisen tietueen Omistaja-kenttää täytetä.

Jos valitset käyttäjäkirjan ensisijaisesta tietueesta, kyseisestä käyttäjästä tulee ensisijaisen tietueen omistaja ja ensisijaisen tietueen Kirja-kentässä näkyy ensisijaisen tietueen omistajan käyttäjäkirja. Ensisijaiseen tietueeseen ei ole liitetty ensisijaista mukautettua kirjaa.
 - Kaikki tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyt mukautetut kirjat, mukaan lukien mukautettu kirja, joka oli tietueen kaksoiskappaleen ensisijainen kirja, linkitetään ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.
 - Kaikki ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt mukautetut kirjat ovat edelleen linkitettyinä ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.
- Jos ensisijaiseen tietueeseen on liitetty ensisijainen kirja ja tietueen kaksoiskappaleeseen on liitetty omistaja, tapahtuu seuraavaa:
 - Yhdistämistoiminnon vaiheessa 2 Kirja-kentässä valitsemasi kirja näkyy ensisijaisen tietueen Kirja-kentässä sen jälkeen, kun tietueet on yhdistetty. Jos valitset mukautetun kirjan ensisijaisesta tietueesta, kyseinen mukautettu kirja on edelleen ensisijaisen tietueen ensisijainen mukautettu kirja eikä ensisijaisen tietueen Omistaja-kenttää täytetä.

Jos valitset käyttäjäkirjan tietueen kaksoiskappaleesta, kyseisestä käyttäjästä tulee ensisijaisen tietueen omistaja ja ensisijaisen tietueen Kirja-kentässä näkyy kyseisen käyttäjän käyttäjäkirja. Ensisijaisella tietueella ei ole ensisijaista mukautettua kirjaa tietueiden yhdistämisen jälkeen. Mukautettua kirjaa, joka oli ensisijaisen tietueen ensisijainen kirja, ei linkitetä automaattisesti ensisijaiseen tietueeseen tietueiden yhdistämisen jälkeen.
 - Kaikki tietueen kaksoiskappaleeseen linkitetyt mukautetut kirjat linkitetään ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.

- Kaikki ensisijaiseen tietueeseen linkitetyt muut kuin ensisijaiset mukautetut kirjat ovat edelleen linkitettyinä ensisijaiseen tietueeseen ensisijaisen tietueen tietosivun kirjojen liittyvien tietojen osassa.

Tietoja linkeistä mukautettuihin kirjoihin

Jos mukautettu kirja linkitetään sekä ensisijaiseen tietueeseen että tietueen kaksoiskappaleeseen ennen tietueiden yhdistämistä, tietueiden yhdistämisen jälkeen ensisijaisen tietueen ja kirjan välisen linkin tiedot säilytetään, mukaan lukien Automaattinen liitos -valintaruudun asetus. Jos mukautettu kirja linkitetään tietueen kaksoiskappaleeseen mutta ei ensisijaiseen tietueeseen ennen tietueiden yhdistämistä, tietueiden yhdistämisen jälkeen tapahtuu seuraavaa, kun mukautettu kirja linkitetään ensisijaiseen tietueeseen:

- Ensisijaisen tietueen linkin Automaattinen liitos -valintaruutua ei valita, vaikka Automaattinen liitos -valintaruutu oli valittuna linkissä tietueen kaksoiskappaleeseen.
- Ensisijaisen tietueen linkin Alkamispäivämäärä- ja Päätymispäivämäärä-kentät täytetään tiedoilla, jotka ovat peräisin vastaavista kentistä tietueen kaksoiskappaleen linkissä, tai jätetään tyhjiksi, jos niitä ei täytetty tietueen kaksoiskappaleen linkissä.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja tietueiden omistustiloista on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Huomautusten lisäys

Huomautustoimintoa tukeviin tietuetyyppeihin voi lisätä huomautuksen kahdella eri tavalla:

- Napsauta tietueen tietosivun oikean yläkulman huomautuskuvaketta. Kuvake on käytettävissä, jos viestikeskus on käytössä yrityksessä. Tällä menetelmällä voit lisätä huomautuksia tietueen huomautusluetteloon ja tilata tietueeseen lisätyt huomautukset.
- Napsauta Huomautukset-kohdassa Uusi-painiketta.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on ottanut käyttöön huomautuskuvakkeen, Huomautukset-kohta ei yleensä ole käytettävissä. Jos Huomautukset-kohta on näkyvässä, huomautusluetteloon lisäämäsi huomautukset lisätään myös Huomautukset-kohtaan.

Lisätietoja Viestikeskuksesta on kohdassa [Työskentely Viestikeskuksessa](#) (katso "[Viestikeskuksen käyttö](#)" sivulla 46). Lisätietoja huomautusluettelosta on kohdassa [Huomautusluettelon käyttö](#) (sivulla 160).

Huomautuksen luomisessa käytetty menetelmä ei vaikuta huomautusten käyttöoikeuksiin.

Huomautuksen lisääminen huomautuskuvaketta käyttämällä

- 1 Valitse tietue.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse tietojen sivulla huomautuksen kuvake.

- 3 Valitse Uusi huomautus.
- 4 Kirjoita huomautuksen ylimmälle riville huomautuksen aihe.
- 5 Jos haluat estää muita käyttäjiä näkemästä huomautuksen, valitse Yksityinen-valintaruutu.
Lisätietoja siitä, miten Yksityinen-valintaruutu valvoo huomautuksen käyttöä, on kohdassa [Huomautuksen muokkaussivu](#) (sivulla 158).
- 6 Valitse Tallenna

Huomautuksen lisääminen Huomautukset-kohdassa

- 1 Valitse tietue.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Selaa tietueen tietojen sivulla Huomautukset-kohtaan ja napsauta huomautusten otsikkorivillä Uusi-vaihtoehtoa.
- 3 Kirjoita huomautuksen aihe huomautuksen muokkaussivulla.
- 4 Jos haluat estää muita näkemästä huomautuksen, valitse Yksityinen.
Lisätietoja siitä, miten Yksityinen-valintaruutu valvoo huomautuksen käyttöä, on kohdassa [Huomautuksen muokkaussivu](#) (sivulla 158).
- 5 Tallenna tietue.

Huomautuksen muokkaussivu

Huomautuksen muokkaussivulla voit lisätä tietueeseen huomautuksen tai päivittää aiemmin luodun huomautuksen tietoja. Sivulla näkyy huomautustietueen kaikki kentät. Seuraavassa taulukossa on huomautuksen muokkaussivun kenttien kuvaukset.

Kenttä	Kuvaus
Aihe	Pakollinen tekstikenttä, kun syötät lyhyen kuvauksen huomautuksen sisällöstä tai tarkoituksesta.
Yksityinen	Jos olet itse luonut huomautuksen, Yksityinen-valintaruutu toimii seuraavasti: <ul style="list-style-type: none">■ Jos et valitse Yksityinen-valintaruutua tai jos poistat ruudun valinnan sen jälkeen kun se oli jo valittu aiemmin, kaikki, joilla on tietueen käyttöoikeudet, voivat nähdä tietueen huomautuksen.■ Jos valitset Yksityinen-valintaruudun, huomautus ei näy oletusarvoisesti muille käyttäjille, vaikka huomautus olisi linkitetty tietueeseen, joka näkyy muille käyttäjille. Huomautus voi kuitenkin näkyä joillekin käyttäjille. Jos käyttäjän roolissa on otettu yksityisten huomautusten katseluoikeudet käyttöön, käyttäjä voi katsoa kaikkia huomautuksia, joiden Yksityinen-valintaruutu on valittu, olipa huomautuksen omistaja

Kenttä	Kuvaus
	<p>kuka tahansa. Yksityisten huomautusten katseluoikeudet eivät salli käyttäjän päivittää tai poistaa huomautusta, jonka Yksityinen-valintaruutu on valittu ja joka on toisen käyttäjän omistama. Yleensä yksityisten huomautusten katseluoikeudet on määritetty vain yrityksen järjestelmänvalvojille.</p> <p>Jos valitset Yksityinen-valintaruudun huomautuksessa, jota et ole itse luonut, vain huomautuksen luonut käyttäjä ja sellaiset käyttäjät, joille on määritetty yksityisten huomautusten katseluoikeudet, voivat nähdä huomautuksen tallennettuasi muutokset. Sinä ja muut käyttäjät ette voi nähdä huomautusta. Sinun nimesi näkyy kuitenkin huomautuksen Omistaja-kentässä.</p>
Kuvaus	<p>Huomautuksen sisältö. Merkkejä voi olla enintään 16 350 kappaletta.</p> <p>HUOMAUTUS: Ohjelmassa Oracle CRM On Demand on erilaiset rajoitukset. Se kannattaa huomioida, jos huomautuksia tuodaan ohjelmaan (lisätietoja on kohdassa Huomautuskentät: Tuonnin valmistelu).</p>

Huomautus-sivu (luettelo)

Huomautus-sivu sisältää kaikki tietueeseen linkitetyt huomautukset. Seuraavassa taulukossa kuvataan, mitä Huomautus-sivulla voi tehdä:

Toimi	Ohjeet
Huomautuksen luonti	Napsauta Huomautukset-otsikkorivin Uusi huomautus -painiketta. Täytä huomautuksen muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue
Poista huomautus	Napsauta poistettavan tietueen rivin Poista-linkkiä. Voit palauttaa poistettuja kohteita 30 päivän ajan poiston jälkeen.
Huomautuksen etsiminen	<p>Lajittele sarakkeen tiedot napsauttamalla sarakkeen otsikkoa. Jos aakkosellisen haun hallintatoiminnot ovat käytettävissä, voit napsauttaa Aihe-sarakkeen otsikkoa ja sen jälkeen kirjainta aakkospalkissa etsiäksesi huomautuksia, joiden aihe alkaa kyseisellä kirjaimella. Jos huomautus alkaa numerolla, valitse 0 - 9.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos käytät korealaista, japanilaista, yksinkertaistettua kiinalaista tai perinteistä kiinalaista merkistöä, aakkosellisen haun hallintatoiminnot eivät ole käytettävissä.</p>
Luettelon selaaminen	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.
Huomautuksen	Napsauta tietueen päivitettävän rivin Muokkaa-linkkiä. Päivitä tiedot

Toimi	Ohjeet
päivitys	huomautuksen muokkaussivulla ja tallenna tietue. Jos inline-muokkaus on otettu käyttöön yrityksessä, voit myös muokata kenttiä, jotka näkyvät huomautussivun inline-kehyksessä.
Huomautuksen merkitseminen yksityiseksi	Napsauta tietueen päivitettävän rivin Muokkaa-linkkiä. Valitse huomautuksen muokkaussivulla Yksityinen-valintaruutu. Jos inline-muokkaus on otettu käyttöön yrityksessä, voit myös valita Yksityinen-valintaruudun huomautussivun inline-kehyksessä. HUOMAUTUS: Joillakin käyttäjillä on pääsy huomautuksiin, jotka ovat muiden käyttäjien omistamia ja joiden Yksityinen-valintaruutu on valittu. Lisätietoja siitä, miten Yksityinen-valintaruutu vaikuttaa huomautuksen käyttöön, on kohdassa Huomautuksen muokkaussivu (sivulla 158).
Huomautuksen tietojen tarkastelu	Napsauta tarkasteltavan tietueen rivillä Muokkaa-linkkiä. Tarkista huomautuksen tiedot huomautuksen muokkaussivulla.

Huomautusluettelon käyttö

Jos tämä toiminto on otettu käyttöön yrityksessä, tietueen tietosivujen oikeassa yläkulmassa näkyy huomautuskuvake. Huomautuskuvakkeen vieressä näkyvä numero ilmaisee tietueeseen liitettyjen huomautusten määrän.

Kun napsautat huomautuskuvaketta, näyttöön tulee huomautusluettelo. Jokaisen huomautuksen kohdalla näkyvät huomautuksen luoneen käyttäjän nimi, huomautuksen aihe tai huomautustekstin ensimmäinen osa, jos huomautuksella ei ole aihetta. Myös huomautuksen päivämäärä näytetään, ja jos huomautus on luotu kuluvana päivänä, näytetään huomautuksen aika.

Huomautusluettelossa voi suorittaa seuraavanlaisia toimintoja:

Toimi	Ohjeet
Näytä huomautus	Siirry haluamaasi huomautukseen.
Luo uusi huomautus	Valitse Uusi huomautus. Kirjoita huomautuksen aihe ensimmäiselle riville, kirjoita huomautus ja valitse Tallenna. Huomautus tallennetaan tietueen tilanneiden käyttäjien viestikeskukseen. Viestikeskuksesta käyttäjät voivat siirtyä tietueeseen napsauttamalla huomautuksessa olevaa linkkiä.
Tilaa tietueen huomautukset	Valitse Tilaa. Lisätietoja on kohdassa Huomautusten tilaus (katso " Huomautusten tilaaminen " sivulla 161).
Poista huomautus	Siirry haluamaasi huomautukseen ja valitse Poista. Huomautus poistetaan tällöin viestikeskuksesta ja tietueen tietosivuilta.
Näytä huomautuksen lähittäneen käyttäjän tiedot	Siirry haluamaasi huomautukseen ja napsauta käyttäjän nimeä. Käyttäjän tiedot -sivu aukeaa.

Huomautusten tilaaminen

Voit tilata tietueeseen lisätyt huomautukset. Tällöin käyttäjien tietueisiin lisäämät huomautukset lähetetään viestikeskukseesi. Voit tilata minkä tahansa sellaisen tietueen huomautukset, johon sinulla on käyttöoikeus.

Viestikeskuksessa voit valita huomautuksessa olevan tietueen linkin ja siirtyä tietueeseen.

Lisätietoja viestikeskuksesta on kohdassa [Viestikeskuksen käsittely](#) (katso "[Viestikeskuksen käyttö](#)" sivulla 46).

Tietueen huomautusten tilaaminen

1 Valitse tietue.

Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Valitse tietojen sivulla huomautuksen kuvake.

3 Valitse Tilaa-painike.

Painikkeen nimeksi tulee Peruuta tilaus. Voit peruuttaa tilauksen valitsemalla Peruuta tilaus -painikkeen.

Viestien lähetys toisille käyttäjille

Voit lähettää viestin toisille käyttäjille napsauttamalla sovelluksessa käyttäjän nimen vieressä näkyvää viestikuvaketta. Viesti lähetetään käyttäjän viestikeskukseen.

Voit käyttää tätä toimintoa kentissä, jotka on liitetty käyttäjänimeen. Tällaisia kenttiä ovat esimerkiksi Etunimi, Omistaja, Tekijän nimi ja Muokkaaja. Nämä kentät näkyvät sovelluksessa muun muassa tietosivuilla ja luetteloissa.

Viestikeskuksessa voit vastata toisten käyttäjien viesteihin.

Voit lisätä käyttäjätietueita toimintopalkin suosikkietueiden osaan. Näin löydät nopeasti käyttäjät, joille lähetät usein viestejä.

Lisätietoja viestikeskuksen käytöstä on kohdassa [Viestikeskuksen käyttö](#) (sivulla 46).

Viestin lähetys toiselle käyttäjälle

1 Siirrä osoitin käyttäjänimeen liitetyn kentän kohdalle niin, että viestikuvake tulee näkyviin.

2 Napsauta viestikuvaketta.

3 Kirjoita viesti ja valitse Tallenna.

Liitteiden käsittely

Yrityksesi järjestelmänvalvojan sinulle määrittämän käyttäjäroolin ja käyttöoikeusprofiilien mukaan sinulla voi olla oikeus liittää tiedostoja (ja tietyissä tapauksissa URL-osoitteita) eri tietuetyyppeihin. Ohjeita tietueiden liittämistä on seuraavissa aiheissa:

- Ohjeita tiedostojen ja URL-osoitteiden liittämistä ennalta määritettyjen liitteiden liittyvien nimikkeiden avulla on kohdassa [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164).
- Ohjeita tiedostojen liittämistä tietueisiin, jotka tukevat liitekenttiä, on kohdassa [Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla](#) (sivulla 169).

Luettelo tietuetyypeistä, jotka tukevat ennalta määritettyä liitteen liittyvää nimikettä, ja tietuetyypeistä, jotka tukevat liitekenttiä, on kohdassa [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162).

Liittyvät aiheet

Lisätietoja liitteistä on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162)
- [Liitteeseen liittyvät nimikkeet](#) (katso "[Liitteeseen liittyvät kohteet](#)" sivulla 167)
- [Liiteluettelosivu](#) (sivulla 168)

Tietoja liitteistä

Tietuetyypin ja yrityksen järjestelmänvalvojan suorittaman ohjelmiston Oracle CRM On Demand määrittämisen mukaan voit liittää tiedostoja joihinkin tietueisiin. Tämä tapahtuu seuraavilla tavoilla:

- päätason tietueiden liitteisiin liittyvien nimikkeiden avulla
- liitekenttien avulla.

Tietoja liitteen liittyvästä nimikkeestä

Tietyissä tietuetyypeissä yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä esimääritetyn liitteisiin liittyvän nimikkeen tietueen sivun asetteluun. Voit sitten linkittää useita liitteitä päätason tietueeseen. Tällä tavoin päätason tietueeseen linkitetty liite voi sisältää tiedoston tai URL-osoitteen.

Seuraavat tietuetyypit tukevat ennalta määritettyjen liitteiden liittyvää nimikettä:

- Asiakas
- Toimi
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Mukautetut objektit 01, 02 ja 03
- Kauppias

- Tapahtuma
- Varat
- Varojen pyyntö
- Talous
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Kumppani
- Ohjelman jäsenyys
- Palvelupyyntö
- Ratkaisu

Liitteitä voidaan linkittää myös ilmoitustietueisiin ja myyntivaihetietueisiin.

Tietoja tiedostojen ja URL-osoitteiden liittämistä tietueisiin ennalta määritettyjen liitteisiin liittyvien nimikkeiden avulla on seuraavissa aiheissa:

- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Liitteeseen liittyvät nimikkeet](#) (katso "[Liitteeseen liittyvät kohteet](#)" sivulla 167)
- [Liiteluettelosivu](#) (sivulla 168)

Tietoa liitekentistä

Seuraavissa tietuetyypeissä voit liittää yksittäisen tiedoston tietueeseen liitekenttien avulla. Sen mukaan, miten yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt sivuasettelut, liitekentät voivat olla saatavilla seuraavissa tietuetyypeissä:

- Mukautetut objektit 01, 02, 03, 04 jne.

Huomautuksia: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi myös määrittää mukautetut objektit -tietuetyypit liittyviksi nimikkeiksi muissa tietuetyypeissä. Jos liitekentät ovat saatavilla liittyvässä mukautetun objektin tietuetyypissä, voit liittää yhden tiedoston kuhunkin liittyvään tietueeseen. Sellaisilla määrityksillä voit linkittää useita tiedostoja päätason tietueeseen. Jos haluat lisätietoja, katso Tietoja liitteen asetuksista.

- Varaston tarkistusraportti
- Näytetapahtuma
- Allekirjoitus

Seuraavat tietuetyypit tukevat myös liitekenttiä. Näitä tietuetyyppejä voi kuitenkin käyttää vain liittyvinä nimikkeinä seuraavasti:

- Akkreditoinnin liite

Akkreditoinnin liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Akkreditointi-tietuetyypissä.

- Hakemuksen liite

Hakemuksen liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Hakemus-tietuetyypissä.

■ Liiketoimintasuunnitelman liite

Liiketoimintasuunnitelman liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Liiketoimintasuunnitelma-tietuetyypissä.

■ Sertifiointin liite

Sertifiointin liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Sertifiointi-tietuetyypissä.

■ Kurssin liite

Kurssin liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Kurssi-tietuetyypissä.

■ Tutkinnon liite

Tutkinnon liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Tutkinto-tietuetyypissä.

■ Markkinointirahapyynnön liite

Markkinointirahapyynnön liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Markkinointirahapyyntö-tietuetyypissä.

■ Tavoitteen liite

Tavoitteen liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Tavoite-tietuetyypissä.

■ Kumppaniohjelman liite

Kumppaniohjelman liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Kumppaniohjelmataietuetyypissä.

■ Vakuutus sopimuksen liite

Vakuutus sopimuksen liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Vakuutus sopimus-tietuetyypissä.

■ Erikoishinnoittelupyynnön liite

Erikoishinnoittelupyynnön liite -tietuetyypin voi ottaa käyttöön liittyvänä nimikkeenä vain Erikoishinnoittelupyyntö-tietuetyypissä.

Jotkin näistä tietuetyypeistä ovat alakohtaisia tai koskevat sovellusta Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition, eivätkä ehkä ole saatavilla omassa sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossasi.

Lisätietoja tiedostojen liittämistä tietueisiin liitekenttien avulla on kohdassa [Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla](#) (sivulla 169).

Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin

HUOMAUTUS: Tämä aihe koskee vain liitteitä, jotka on linkitetty tietueisiin ennalta määritettyjen liitteiden liittyvän nimikkeen kautta. Ennalta määritettyjen liitteiden liittyvää nimikettä tukevien tietuetyyppien luettelo löytyy kohdasta [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162).

Voit liittää ennalta määritettyjen liitteiden liittyvää nimikettä tukevien tietuetyyppien päätietueeseen tiedostoja ja URL-osoitteita. Kun tiedosto tai URL-osoite on liitetty tiedostoon, voit tehdä seuraavat toimet:

■ tarkastella liitetiedostoa

- valita eri liitetiedoston
- päivittää liitetiedoston sisällön ja korvata aikaisemman liitetiedoston päivitetyllä tiedostolla.

Seuraavat seikat tulee ottaa huomioon, kun tietueisiin liitetään tiedostoja:

- Voit ladata pakattuja tiedostoja, myös .zip-tiedostoja.
- Tietosuojan varmistamiseksi Oracle CRM On Demand ei anna liittää ohjelmatiedostoja, joiden tiedostotunnisteena on esimerkiksi .exe tai .bat.

HUOMAUTUS: Kun käyttäjä napsauttaa ohjelmatiedostoa, kuten .exe- tai .bat-tiedostoa, hän voi joko suorittaa tiedoston tai tallentaa sen. Jotta käyttäjä ei vahingossa suorittaisi sovelluksesta Oracle CRM On Demand tiedostoja tällä tavalla, Oracle CRM On Demand ei anna liittää tällaisilla tiedostotunnisteilla varustettuja tiedostoja tietueisiin. Voit ratkaista ongelman antamalla tiedostolle toisenlaisen tiedostotunnisteen ennen lataamista. Jos tiedoston tunnisteena on esimerkiksi .txt, tiedoston napsauttaminen ei anna vaihtoehtoa suorittaa tiedosto. Käyttäjän on ensin tallennettava tiedosto paikalliseen koneeseen ja muutettava tunniste ohjelmatiedostolle sopivaksi tunnisteeksi, minkä jälkeen ohjelmatiedosto voidaan suorittaa.

- Tiedostonimi voi sisältää mitä tahansa merkkejä, joiden käyttöä tuetaan Microsoft Windowsin tiedostonimissä.
- Kun tiedostot ladataan tietueiden liitteiksi ennalta määritettyjen liitteiden Liittyvät tiedot -osan kautta, et voi ladata kahta samannimistä tiedostoa saman päätietueen liitteiksi. Kaikki iOS-käyttöjärjestelmää käyttävistä mobiililaitteista ladatut valokuvat nimetään kuitenkin samalla tavalla mobiililaitteessa. Oracle CRM On Demand varmistaa tiedostonimien yksilöllisyyden päätietueeseen linkitetystä liitejoukosta liittämällä nykyisen aikaleiman kaikkien tällaisten tiedostojen nimeen. Tämä tarkoittaa sitä, että jos iOS-käyttöjärjestelmää käyttävästä mobiililaitteesta ladataan sama tiedosto liitteeksi useammin kuin kerran, tiedosto lisätään liitteeksi aina kun se ladataan, mutta liitteiden tiedostonimet ovat erilaiset sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Kaikille ladattaville tiedostoille tehdään virustarkistus. Jos tiedostosta löytyy virus, tiedostoa ei ladata ja näyttöön tulee viesti.
- Ladattavien tiedostojen koon on oltava alle 20 Mt. Suurten tiedostojen kohdalla on harkittava seuraavia vaihtoehtoja:
 - Pienennä tiedoston kokoa pakkaamalla se.
 - Jaa tiedosto pienempiin tiedostoihin (ja pakkaa tiedostot tarvittaessa).
 - Laita tiedosto julkiselle palvelimelle ja liitä tietueeseen tiedoston asemesta tiedoston polku ja nimi.

Tiedoston tai URL-osoitteen liittäminen tietueeseen

- 1 Valitse tietue, johon haluat liittää tiedoston tai URL-osoitteen.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Selaa Tiedot-sivua alaspäin, kunnes tulet Liitteet-osioon, ja napsauta sen otsikkorivin Lisää liitetiedostoja- tai Lisää URL-osoitteita -painiketta.

HUOMAUTUS: Jos haluat lähettää käyttäjät julkiselle palvelimelle käyttämään tiedostoa, valitse Lisää liite -vaihtoehdon sijasta Lisää URL-osoite ja noudata URL-osoitteen lisäämisohjeita liitetiedoston lisäämisohjeiden sijasta.

3 Toimi seuraavasti Liitteen muokkaus -sivulla:

- Jos olet lisäämässä liitetiedostoa, napsauta Tiedosto-kentän vieressä olevaa Selaa-painiketta ja valitse haluamasi tiedosto. Kun olet valinnut tiedoston, tiedoston nimi näkyy Liitteen nimi -kentässä oletusarvoisesti ilman tiedostotunnistetta. Jos haluat käyttää eri nimeä kuin tiedostoliitteen näyttönimi, muuta arvoa Liitteen nimi -kentässä.

HUOMAUTUS: Jos käytät laitetta, jonka iOS-käyttöjärjestelmän versiota tuetaan sovelluksen Oracle CRM On Demand yhteydessä, on myös mahdollista ottaa valokuva tai tallentaa video. Kun olet ottanut valokuvan tai kuvannut videon, se ladataan sovellukseen Oracle CRM On Demand automaattisesti liitteenä.

- Jos olet lisäämässä URL-osoitetta, kirjoita URL-osoite-kenttään URL-osoite (esimerkiksi www.crmondemand.com) ja kirjoita Liitteen nimi -kenttään URL-osoitteelle näyttönimi. URL-osoitteen enimmäispituus on 1999 merkkiä.

Jos URL-osoitteen kenttään syöttämäsi tekstimerkkijonon alussa on <http://> tai <https://>, teksti saatetaan muuntaa automaattisesti linkiksi kentän arvon tallentamisen yhteydessä.

Yritysprofiiliin Muunna URL-osoitteen tekstin arvot linkeiksi -valintaruudun valinta määrää tällaisen tekstin käyttäytymisen URL-osoitteen kentässä seuraavasti:

- Jos yrityksen profiiliin valintaruutu on valittu, teksti muunnetaan automaattisesti linkiksi kentän arvon tallentamisen yhteydessä.
- Jos valintaruutua ei ole valittu, tekstiä ei muunneta linkiksi.

HUOMAUTUS: Jos olet sijoittanut tiedostoliitteen julkiselle palvelimelle, kirjoita URL-osoite-kenttään polku ja tiedoston nimi käyttämällä file:-direktiiviä muodossa file:////<tietokoneen_nimi>/<hakemisto>/<tiedoston_nimi> ja 5 vinoviivaa tiedoston jälkeen, esimerkiksi file:////myosasto/liitteet/tuotteet.xls. Lisätietoja selaimen tuesta paikalliselle tiedostojärjestelmälle ja jaetun polun URL-osoitteelle käytettäessä file:-protokollaa on selaimen tuotedokumentaatiossa.

4 Valitse Liitteen muokkaus -sivun Tallenna-painike.

Liitteen tarkastelu

1 Valitse tietue, johon tiedosto tai URL-osoite on liitetty.

Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Selaa Tiedot-sivua alaspäin, kunnes tulet Liitteet-osioon, ja napsauta sen oikean rivin Katso-painiketta.

Toisen liitteen valitseminen

1 Valitse tietue, johon tiedosto tai URL-osoite on liitetty.

Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Selaa Tiedot-sivua alaspäin, kunnes tulet Liitteet-osioon, ja napsauta sen liitteen Liitteen nimi -linkkiä, jonka haluat vaihtaa.

3 Toimi seuraavasti Liitteen muokkaus -sivulla:

- Jos kyseessä on liitetiedosto, valitse Selaa-painike ja valitse uusi tiedosto. Kun olet valinnut uuden tiedoston, Liitteen nimi -kenttä päivittyy automaattisesti ja siinä näkyy uuden tiedoston nimi ilman tiedostotunnistetta. Päivitä tarvittaessa Liitteen nimi -kentän tiedot.
- Jos kyseessä on URL-osoite, kirjoita URL-osoite-kenttään uusi URL-osoite ja päivitä tarvittaessa Liitteen nimi -kentän tiedot.

4 Valitse Liitteen muokkaus -sivun Tallenna-painike.

VIHJE: Jos haluat varmistaa, että olet lisännyt oikeat liitteen tiedot, siirry alkuperäiselle tietueen Tiedot-sivulle napsauttamalla Takaisin-linkkiä tarpeeksi monta kertaa. Tarkista uuden liitteen tietue Liitteet-osiosta.

Liitetiedoston päivitys

- 1 Avaa liitetiedosto alkuperäisessä sijaintipaikassaan, ei sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- 2 Muokkaa tiedostoa ja tallenna se paikallisesti, esimerkiksi kiintolevyille.
- 3 Kirjautu sovellukseen Oracle CRM On Demand.
- 4 Valitse tietue, johon haluat liittää päivitetyn tiedoston.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 5 Selaa Tiedot-sivua alaspäin, kunnes tulet Liitteet-osiioon, ja valitse liitetiedoston Korvaa-painike.
- 6 Valitse Korvaa liite -ikkunassa päivitetty tiedosto ja valitse Tallenna.

Liitteeseen liittyvät kohteet

HUOMAUTUS: Tämä aihe koskee vain liitteitä, jotka on linkitetty tietueisiin ennalta määritettyjen liitteiden liittyvän nimikkeen kautta. Ennalta määritettyjen liitteiden liittyvää nimikettä tukevien tietuetyyppien luettelo löytyy kohdasta [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162).

Seuraavassa taulukossa kuvataan tietueeseen liittyvänä tiedostona liitettävän tiedoston tai URL-osoitteen kentätiedot. Osa kentistä näkyy sen tietuetyypin tietosivuilla, johon olet liittämässä tiedoston. Toiset kentät taas näkyvät liitteen muokkaussivulla.

Varmista seuraavan taulukon tietojen avulla, että tiedosto täyttää tiedostokoon ja -tyypin vaatimukset:

Kenttä	Kuvaus
Tiedosto	Tiedostoliitteen kohdalla tässä kentässä näkyvät liitettävän tiedoston nimi ja polku.
Liitteen nimi	Tiedostolle tai URL-osoitteelle määritettävä nimi. Kun lataat tiedoston liitteenä, tiedoston nimi näkyy Liitteen nimi -kentässä oletusarvoisesti ilman tiedostotunnistetta, mutta voit muuttaa nimeä.
Koko (tavuina)	Kun kyse on tiedostoliitteestä, tässä kentässä näkyy tiedoston koko. Tiedoston koko on oltava pienempi kuin 20 megatavua (Mt). Jos liite on URL-osoite, Koko-kentän arvo on oletusarvoisesti 2 kilotavua (kt).

Kenttä	Kuvaus
Tyyppi	Tiedostoliitteen kohdalla tässä kentässä näkyy tiedostotyyppi, esimerkiksi .doc, kun tiedosto on Microsoft Word -asiakirja. Tietosuojan varmistamiseksi sovellus ei salli liittää tiedostoja, joiden tiedostopäätte on .exe. Kun kyse on URL-liitteestä, tässä kentässä näkyy URL.
URL	Jos liite on URL-osoite, tämä kenttä sisältää täydellisen URL-osoitteen. URL-osoitteen enimmäispituus on 1999 merkkiä.
Tekijä	Sen henkilön alias, joka on alun perin liittänyt tiedoston tietueeseen. Järjestelmä täyttää arvon tähän kenttään automaattisesti.
Muokkaaja	Tietueen päivittäneen henkilön nimi sekä päivityksen päivämäärä ja kellonaika. Järjestelmä täyttää arvon tähän kenttään automaattisesti.

Liiteluettelosivu

HUOMAUTUS: Tämä aihe koskee vain liitteitä, jotka on linkitetty tietueisiin ennalta määritettyjen liitteiden liittyvän nimikkeen kautta. Ennalta määritettyjen liitteiden liittyvää nimikettä tukevien tietuetyyppien luettelo löytyy kohdasta [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162).

Liiteluettelosivu sisältää kaikki tietueeseen linkitetyt tiedostot ja URL-osoitteet. Siirry liiteluettelosivulle valitsemalla päätietueen Liitteet-osan Näytä koko luettelo -linkki.

Alla olevassa taulukossa kuvataan tehtäviä, joita voit suorittaa liiteluettelosivulla.

Toimi	Ohjeet
Liitä tiedosto tietueeseen	Napsauta Liitteet-otsikkorivin Lisää liite -painiketta. Täytä liitteen muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Liitä URL tietueeseen	Napsauta Liitteet-otsikkorivin Lisää URL-osoite -painiketta. Täytä liitteen muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Liitteen poisto	Napsauta poistettavan tietueen rivin Poista-linkkiä. Voit palauttaa poistettuja kohteita 30 päivän ajan poiston jälkeen.
Liitteen etsiminen	Lajittele tiedot napsauttamalla Liitteen nimi -sarakkeen otsikkoa. Napsauta sitten kirjainta aakkospalkissa. Jos liitteen nimi alkaa numerolla, valitse 0 - 9.
Luettelon selaaminen	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
Korvaa nykyinen liite valitsemalla toinen liite	Napsauta muutettavan tietueen rivin Korvaa-linkkiä. Valitse toinen tiedosto liitteen muokkaussivulla ja tallenna tietue.

Toimi	Ohjeet
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.
Lajittele liiteluettelo	Napsauta lajiteltavan sarakkeen alleviivattua otsikkoa. Jos otsikkoa ei ole alleviivattu, et voi lajitella kyseistä kenttää.
Liitteen tarkastelu	Napsauta näytettävän tietueen rivin Näytä-linkkiä. Tiedosto aukeaa, tai siirryt URL-osoitteeseen.

Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla

Liitekentät ovat tuettuja Mukautettu objekti -tietuetyypeissä ja tietyissä tietuetyypeissä, jotka ovat toimialakohtaisia tai koskevat vain sovellusta Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition. Liitekenttien avulla voit liittää yksittäisen tiedoston tietueeseen. Liitekenttiä tukevat tietuetyypit on lueteltu kohdassa [Tietoja liitteistä](#) (sivulla 162).

Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, ovatko liitekentät käytettävissä sivun asetteluissa käyttäjäroolissasi.

Seuraavat seikat tulee ottaa huomioon, kun tietueisiin liitetään tiedostoja:

- Voit ladata pakattuja tiedostoja, myös .zip-tiedostoja.
- Tietosuojan varmistamiseksi Oracle CRM On Demand ei anna liittää ohjelmatiedostoja, joiden tiedostotunnisteena on esimerkiksi .exe tai .bat.

HUOMAUTUS: Kun käyttäjä napsauttaa ohjelmatiedostoa, kuten .exe- tai .bat-tiedostoa, hän voi joko suorittaa tiedoston tai tallentaa sen. Jotta käyttäjä ei vahingossa suorittaisi sovelluksesta Oracle CRM On Demand tiedostoja tällä tavalla, Oracle CRM On Demand ei anna liittää tällaisilla tiedostotunnisteilla varustettuja tiedostoja tietueisiin. Voit ratkaista ongelman antamalla tiedostolle toisenlaisen tiedostotunnisteen ennen lataamista. Jos tiedoston tunnisteena on esimerkiksi .txt, tiedoston napsauttaminen ei anna vaihtoehtoa suorittaa tiedosto. Käyttäjän on ensin tallennettava tiedosto paikalliseen koneeseen ja muutettava tunniste ohjelmatiedostolle sopivaksi tunnisteeksi, minkä jälkeen ohjelmatiedosto voidaan suorittaa.

- Tiedostonimi voi sisältää mitä tahansa merkkejä, joiden käyttöä tuetaan Microsoft Windowsin tiedostonimissä.
- Kun tiedostot ladataan tietueiden liitteiksi ennalta määritettyjen liitteiden Liittyvät tiedot -osan kautta, et voi ladata kahta samannimistä tiedostoa saman päätietueen liitteiksi. Kaikki iOS-käyttöjärjestelmää käyttävistä mobiililaitteista ladatut valokuvat nimetään kuitenkin samalla tavalla mobiililaitteessa. Oracle CRM On Demand varmistaa tiedostonimien yksilöllisyyden päätietueeseen linkitettyssä liitejoukossa liittämällä nykyisen aikaleiman kaikkien tällaisten tiedostojen nimeen. Tämä tarkoittaa sitä, että jos iOS-käyttöjärjestelmää käyttävästä mobiililaitteesta ladataan sama tiedosto liitteeksi useammin kuin kerran, tiedosto lisätään liitteeksi aina kun se ladataan, mutta liitteiden tiedostonimet ovat erilaiset sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Kaikille ladattaville tiedostoille tehdään virustarkistus. Jos tiedostosta löytyy virus, tiedostoa ei ladata ja näyttöön tulee viesti.
- Ladattavien tiedostojen koon on oltava alle 20 Mt. Suurten tiedostojen kohdalla on harkittava seuraavia vaihtoehtoja:

- Pienennä tiedoston kokoa pakkaamalla se.
- Jaa tiedosto pienempiin tiedostoihin (ja pakkaa tiedostot tarvittaessa).
- Laita tiedosto julkiselle palvelimelle ja liitä tietueeseen tiedoston asemesta tiedoston polku ja nimi.

Seuraavassa menettelyssä kuvaillaan tiedoston liittäminen tiedostoon liitekenttien avulla.

Tiedoston liittäminen tietueeseen liitekenttien avulla

- 1 Valitse paperiliitinkuvake sen tietueen muokkaussivun liitekentässä, johon haluat liittää tiedoston:



- 2 Selaa esiin liitettävä tiedosto ja valitse se.

HUOMAUTUS: Jos käytät laitetta, jonka iOS-käyttöjärjestelmän versiota tuetaan sovelluksen Oracle CRM On Demand yhteydessä, on myös mahdollista ottaa valokuva tai tallentaa video. Kun olet ottanut valokuvan tai kuvannut videon, se ladataan sovellukseen Oracle CRM On Demand automaattisesti liitteenä.

- 3 Tallenna muutokset.

HUOMAUTUS: Sen mukaan, miten yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt sivun asettelun, sivulla saattavat näkyä kentät Liite: Tiedostonimi ja Liite: Koko (tavuina). Jos nämä kentät näkyvät, tiedoston nimi ja koko tulevat niihin näkyviin automaattisesti, kun tallennat tietueen. Käyttäjä ei voi muokata näitä kenttiä.

Voit poistaa liitetyn tiedoston tietueesta. Kun poistat tiedoston, se poistuu samalla Oracle CRM On Demand - tietokannasta, etkä voi palauttaa sitä enää sovelluksesta Oracle CRM On Demand.

VIHJE: Ennen kuin poistat tiedoston tietueesta, lataa tiedosto paikalliseen koneeseen tai toiselle palvelimelle ja tallenna se.

Seuraavassa kuvataan, miten tiedosto poistetaan tietueesta.

Tiedoston poistaminen tietueesta

- 1 Napsauta tietueen muokkaussivulla liitekentän vieressä olevaa X-kuvaketta.
- 2 Vahvista, että haluat poistaa tiedoston tietueesta.

Arviointikyselyiden käyttö

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää arviointikyselyt, voit käyttää kyselyjä tietojen keräämiseen asiakkaasta tai myyntimahdollisuudesta. Tiedot voi sitten liittää päätietueeseen ja niitä voi myöhemmin käyttää raporteissa ja analyyseissa.

Voit käyttää kyselyitä näistä tietuetyypeistä:

- Asiakas (asiakastutkimus)

- Toimi (toimen arviointi: myyntipuhelu, tehtävä tai tapaaminen)
- Liiketoimintasuunnitelma (liiketoimintasuunnitelman arviointi)
- Yhteyshenkilö (asiakastyytyväisyystutkimukset)
- Myyntivihje (myyntivihjeen hyväksyntäkyselyt)
- Tavoite (tavoitteen arviointi)
- Myyntimahdollisuus (myyntimahdollisuusarviointit)
- Palvelupyynnöt (yhteydenotokyselyt ja asiakastyytyväisyystutkimukset)

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää suodattimia, joiden avulla tunnistat tehtävään sopivan arvioinnin. Myyntivihjeen arviointikyselyssä voi olla määritettynä esimerkiksi seuraavat suodattimet:

- Asiakkaan taso = Kuluta
- Segmentti = Suuri
- Alue = Länsi

Kun sitten käynnistät arviointikyselyn myyntivihjetietueesta käyttämällä vastaavia suodatinkentän arvoja, tuloksena on oikea myyntivihjeen hyväksyntäkysely. Kun arviointi on valmis, yrityksen järjestelmänvalvojan mallikyselyssä myöhemmin muuttamat tiedot eivät vaikuta valmiiseen arviointitietueeseen. Ainoa poikkeus tähän sääntöön on vastausosa. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muuttaa vastausosan tietoja milloin tahansa, ja muutokset näkyvät arvioinnin tietosivulla, kun käyt läpi mallin kysymyksiä.

Ennen aloitusta. Voit käyttää arviointikyselyitä, jos käyttäjäroolille on määritetty arviointitietueiden käyttöoikeus. Lisätietoja pakollisista asetuksista on kohdassa Tietoja arviointikyselyistä.

Arviointikyselyn käyttö

1 Valitse tietue.

Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Selaa tietueen tietosivulla alas kyselyosaan ja valitse Lisää.

3 Valitse tarvittaessa kysely hakuikkunassa.

Jos vain yksi kysely vastaa yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämiä kriteerejä, kysely aukeaa automaattisesti. Muuten asianomainen kysely on valittava hakuikkunassa.

VIHJE: Voit etsiä asianomaisen kyselyn valitsemalla vaihtoehdon avattavasta luettelosta ja valitsemalla Hae.

4 Aseta kyselysivulla kysymykset asiakkaalle ja täytä tiedot.

5 Valitse Tallenna.

Seuraavat tapahtumat voivat toteutua sen mukaan, miten yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt tämän kyselyn:

- Ohjelma laskee pisteet ja vertaa sitä kynnyspistemäärään.
- Tuloksen laskentaan vaikuttaa se, ylittävätkö vai alittavatko pisteet kynnyspistemäärän.

- Pisteet, vastaukset kysymyksiin ja tulos liitetään päätietueeseen.
- Myös viimeinen arviointipäivämäärä täytetään.

Tietueiden poisto ja palautus

Tietueluettelosta poistetut tietueet säilytetään 30 päivän ajan Poistetut nimekkeet -alueella. Tänä aikana voit palauttaa tietueet. Poistetut nimekkeet kuitenkin hävitetään pysyvästi 30 päivän kuluttua, eikä niitä sen jälkeen voi palauttaa.

HUOMAUTUS: Jos tarvitset luettelon Poistetut nimikkeet -alueeseen tallennetuista tietuetyypeistä, katso Oracle Web Services On Demand Guide, joka on käytettävissä dokumentointikirjastossa Oracle CRM On Demand (katso Oracle CRM On Demand documentation library - <http://www.oracle.com/technetwork/documentation/siebelcrmod-096050.html>) kohteessa Oracle Technology Network.

Poistotoimien tyypit

Kun poistat tietueen, tietueille ja niihin liittyville tietueille tehdyt poistotoimet määräytyvät tietuetyyppien ja tietueiden välisten suhteiden mukaan. Poistotoimien tyypit ovat seuraavat:

- **Suora poisto.** Kun poistat tietueen, itse tietue poistetaan. Tätä toimea kutsutaan nimellä *suora poisto*.
- **Poisto vyöryttäen.** Kun poistat tietueen, sen kaikki muun kuin ylimmän tason tietuetyypin alitietueet poistetaan myös. Ylimmän tason tietuetyyppejä edustavat esimerkiksi huomautukset ja liitteet. Tätä toimea kutsutaan nimellä *poisto vyöryttäen*.

Seuraavat poikkeukset ovat voimassa:

- Vyöryttäen poistoa ei tehdä kirjausketjun tietueille, joiden päätietue on poistettu.
- Vyöryttäen poistoa ei tehdä alitason osoitetietueelle, jos kyseessä on jaettu osoite.
- **Syväpoisto.** Joissakin tapauksissa tietueen mukana poistuvat myös jotkin sen ylimmän tason alitietueista. Tätä toimea kutsutaan nimellä *syväpoisto*.

Kun syväpoisto tehdään alitietueelle, tapahtuu seuraavaa:

- Poisto vyöryttäen tehdään kaikille tietueen alitietueille, jotka eivät ole ylimmän tason tietuetyyppejä pois lukien kirjausketjun tietueet ja kaikki alitason osoitetietueet, joissa kyseessä on jaettu osoite.
- Syväpoisto tehdään tietuetyypin mukaan tietyille tietueen alitietueista, jotka ovat ylimmän tason tietuetyyppejä.

Seuraavassa taulukossa näytetään tietuetyypit, joille tehdään syväpoisto päätietueen poiston yhteydessä. Tässä taulukossa lueteltuja tietuetyyppejä lukuun ottamatta kaikki muut ylimmän tason tietuetyyppejä olevat alitietueet jätetään paikalleen, kun niiden päätietue poistetaan.

Päätietueen tyyppi	Tietuetyypit, joille tehdään syväpoisto
Asiakas	<ul style="list-style-type: none">■ Omaisuus■ Myyntivihje

Pää tietueen tyyppi	Tietuetyypit, joille tehdään syväpoisto
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Myyntimahdollisuus ■ Ajoneuvo
Yhteyshenkilö	Myyntivihje
Kauppias	Ajoneuvo
Myyntimahdollisuus	Myyntivihje
Kumppani	<ul style="list-style-type: none"> ■ Myyntivihje ■ Myyntimahdollisuus

Oletetaan esimerkiksi, että sinulla on asiakas, jolla on alitason huomautustietueita, alitason räätälöidyn objektin 04 tietue ja alitason myyntimahdollisuustietue. Alitason myyntimahdollisuustietueella on alitason huomautustietueita, alitason räätälöidyn objektin 05 tietue ja alitason myyntivihjetietue. Jos poistat asiakastietueen, tapahtuu seuraavaa:

- Asiakastietueelle tehdään suora poisto.
- Asiakkaan alitason huomautustietueille tehdään poisto vyöryttäen.
- Asiakkaan alitason räätälöidyn objektin 04 tietue jätetään paikalleen, koska räätälöidyn objektin 04 tietuetyyppi on ylimmän tason tietuetyyppi, jota ei ole listattu syväpoistoon sisällytettävien tietuetyyppien taulukkoon.
- Asiakkaan alitason myyntimahdollisuustietueelle tehdään syväpoisto.

Kun asiakkaan alitason myyntimahdollisuudelle tehdään syväpoisto, myyntimahdollisuuden alitietueita käsitellään seuraavasti:

- Myyntimahdollisuuden alitason huomautustietueille tehdään poisto vyöryttäen.
- Myyntimahdollisuuden alitason räätälöidyn objektin 05 tietue jätetään paikalleen, koska räätälöidyn objektin 05 tietuetyyppi on ylimmän tason tietuetyyppi, jota ei ole listattu syväpoistoon sisällytettävien tietuetyyppien taulukkoon.
- Myyntimahdollisuuden alitason myyntivihjetietueelle tehdään syväpoisto.

Tietoja tietueliitosten poistosta

Kun poistat alitietueen, joka on linkitetty toiseen (pää)tietueeseen, sovelluksessa Oracle CRM On Demand ei poisteta tietoja, jotka liittävät tietueet toisiinsa. Liitostiedot säilytetään. Tämän ansiosta poistetun tiedoston mahdollisen palauttamisen yhteydessä voidaan palauttaa myös palautetun tietueen ja siihen aiemmin linkitettyjen tietueiden väliset liitokset. Koska poistetun alitietueen liitostiedot säilytetään päätietueessa, päätietuekyselyjä sisältävien Web-palvelukutsujen yhteydessä liitostiedot palautetaan.

Jos siis haluat poistaa tietueen ja tiedot, jotka liittävät kyseisen tietueen toiseen tietueeseen, sinun kannattaa ensin poistaa tietueiden välinen liitos purkamalla tietueiden linkitys. Jos esimerkiksi asiakastietueesi on linkitetty mukautetun objektin 01 tietueeseen ja haluat poistaa asiakkaan sekä asiakkaan ja mukautetun objektin 01 tietueen välisen liitoksen, pura asiakastietueen ja mukautetun objektin 01 tietueen välinen linkitys, ennen kuin poistat asiakkaan. Jos myöhemmin palautat asiakastietueen, asiakastietueen ja mukautetun objektin 01 tietueen välistä suhdetta ei kuitenkaan palauteta.

Lisätietoja tietueiden poistosta

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja tietueiden poistamisesta.

Jos poistat tämän,	sinun tulisi huomioida tämä
Asiakas	Et voi poistaa asiakasta, jos se on linkitetty myyntimahdollisuuteen, jonka myyntivaihe on suljettu-voitettu.
Toiminto	Tiedonsiirtoaktiviteetin poisto edellyttää, että roolisi sisältää yrityksen hallinnan sekä eräpoiston ja -palautuksen käyttöoikeudet. HUOMAUTUS: Käyttäjät, joiden käyttäjärooliin on määritetty oikeus poistaa mitä tahansa toimia, voivat poistaa toimia, joita he eivät omista tai jotka on merkitty yksityisiksi. Yleensä kaikkien toimien poisto-oikeus on määritetty vain yrityksen järjestelmänvalvojille.
Osoite	Jos poistettu osoite palautetaan, laskutus- ja toimitusasetukset on päivitettävä, koska Oracle CRM On Demand ei palauta osoiteasetuksia niiden alkuperäisin arvoihin osoitetietueen palauttaessaan. Virheellisten tietojen luonnin välttämiseksi nämä arvot on asetettava uudelleen. Lisätietoja jaettujen osoitteiden poistamisesta on kohdassa Jaettujen osoitteiden poistaminen (sivulla 389).
Yksikkö	Tietoja siitä, mitä tapahtuu, kun yksiköitä poistetaan, on kohdassa Tietoja yksiköiden yhdistämisestä ja poistamisesta.
Ryhmä	Kun poistat ryhmän, järjestelmä poistaa viittaukset ryhmään ryhmän tietueista. Tällöin tietue palaa Omistaja-kentässä olevan työntekijän omistukseen. Mikäli ryhmällä on suuri määrä tietueita, prosessiin saattaa mennä aikaa. Ryhmän jäsenet eivät voi luoda tietueita prosessin aikana.
Myyntimahdollisuus	Et voi poistaa myyntimahdollisuutta, jos Myyntivaihe-kentän arvona on Valmis, koska sen tietoja käytetään yrityshistorian raporteissa.
Tuote	Et voi poistaa tuotetta. Jotta tuote voidaan poistaa myyntimahdollisuuksiin linkitettävien tai asiakkaisiin omaisuutena linkitettävien tuotteiden luettelosta, yritysten pääkäyttäjät voivat poistaa Tilattavissa-valintaruudun valinnan Tuotteen muokkaus -sivulla.
Tuoteluokka	Käyttäjä, jolla on sisällönhallintaoikeudet, voi poistaa tuotteiden luokkia. Kun tietty luokka poistetaan, luokan tuotteen säilyvät, mutta niiden ja luokan välinen yhteys katoaa.

Jos poistat tämän,	sinun tulisi huomioida tämä
Rooli	Käyttäjä, jolla on roolien ja käyttöoikeuksien hallintaoikeudet, voi poistaa rooleja. Poistettuja rooleja ei säilytetä 30 päivän ajan, vaan ne hävitetään järjestelmästä heti eikä niitä voi palauttaa. Ennen roolin poistamista kaikille kyseisessä roolissa oleville käyttäjille on määriteltävä uusi rooli. Muuten sovellus ei hyväksy roolin poistamista.
Ratkaisu	Kun poistat ratkaisun, myös sen historiatietueet poistetaan. Jos ratkaisu on ollut liitettyä palvelupyyntöön muttet usko sen olevan enää hyödyllinen, älä poista sitä, vaan muuta sen tilaksi Vanhentunut. Nyt yrityksesi asiakaspalveluedustajat eivät enää käytä ratkaisua, mutta se jää talteen yrityshistoriaa varten. Siirtymällä ratkaisun Tiedot-sivulle ja katsomalla siihen liitettyjen tietueiden Palvelupyynnöt-osiota voit selvittää, onko ratkaisua käytetty.
Alue	Käyttäjä, jolla on alueiden hallintaoikeudet, voi poistaa alueita. Alueita voi poistaa riippumatta esimerkiksi siitä, liittyvätkö ne toisiin alueisiin, asiakkaisiin tai myyntimahdollisuuksiin. Yrityksen järjestelmänvalvoja näkee alueen Tiedot-sivulta, onko alueella alitietueita. Yrityksen pääkäyttäjä voi etsiä esimerkiksi asiakkaita tai myyntimahdollisuuksia hakuheitojen Alue-kentän avulla selvittääkseen, onko poistettavaan alueeseen liitetty tietueita.

HUOMAUTUS: Lisätietoa linkitetyistä tietueista on kohdassa [Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi \(sivulla 271\)](#).

Poistetut kohdat

Kun napsautat globaalia Poistetut kohdat -linkkiä, tulee näkyviin Poistetut kohdat -sivu, jolla on kaikki poistamasi nimikkeet. Mikäli sinulla on kaikkien tietueiden palautusoikeudet, sivulla näkyvät kaikki yrityksessäsi poistetut nimikkeet.

Poistettujen nimekkeiden luettelossa näkyy päätietue mutta ei siihen linkitettyjä tietueita. Linkitetty tietue näkyy erillisenä tietueena ainoastaan, mikäli se on poistettu *ennen* päätietuetta.

Jos esimerkiksi poistat asiakkaan, johon on linkitetty kolme huomautusta, huomautustietueet eivät näy poistettujen nimekkeiden luettelossa. Jos kuitenkin olit poistanut jonkin linkitetyistä huomautuksista ennen asiakkaan poistamista, kyseinen huomautus näkyy poistettujen nimekkeiden luettelossa erillisenä tietueena.

Kun palautat tietueen, palautetaan myös kaikki ne tietueet, jotka olivat linkitettyinä kyseiseen tietueeseen silloin, kun se poistettiin. Tietueiden keskinäiset suhteet säilyvät ennallaan. Palauta aina päätietue ensin. Jos yrität palauttaa alitietuetta ensin, näkyviin tulee virhesanoma.

Poistetut kohdat -sivulla on luettelo, jonka avulla löydät poistettuja tietueita. Kun valitset luettelosta tietuetyypin, näkeviin tulevat kaikki kyseistä tyyppiä olevat poistetut tietueet, myös huomautukset ja liitteet. Linkitettyjä tietueita koskeva sääntö on kuitenkin voimassa. Yhdessä päätietueen kanssa poistetut huomautukset ja liitteet eivät näy luettelossa. Jos esimerkiksi valitset luettelosta asiakastietueet, saat näkyviin poistetut asiakastietueet sekä ne asiakashuomautukset ja -liitteet, joita ei ole poistettu yhdessä päätietueen kanssa.

HUOMAUTUS: Tietomäärä, jonka yritys voi varastoida, on rajoitettu. Poistetuissa kohdissa olevat tietueet eivät vie tilaa yrityksen käytössä olevasta levytilasta.

Tietoja poistettujen kohteiden rivitunnuksista

Kun poistat tietueen, poistetulle kohteelle annetaan rivitunnus, joka on muu kuin alkuperäisen tietueen rivitunnus. Kun palautat tietueen, tietueen alkuperäinen rivitunnus palautetaan. Jos valitset kaikkien kenttien viennin poistettujen kohteiden luettelon viennin yhteydessä, kunkin poistetun kohteen vietyihin tietoihin sisältyvät poistetulle kohteelle määritetty rivitunnus ja tietueen alkuperäinen rivitunnus. Lisätietoja tietueluetteloiden viennistä on kohdassa [Tietueiden vienti luettelona](#) (sivulla 145).

Liittyvä aihe

Seuraavassa aiheessa on ohjeita tietueiden poistosta ja palautuksesta:

- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)

Tietueiden poisto ja palautus

Voit poistaa tietueen, jos sinulla on riittävän korkea käyttöoikeustaso. Käyttäjäroolillesi myönnettyjen käyttöoikeuksien mukaan voit ehkä suorittaa myös osan seuraavista tehtävistä tai ne kaikki:

- Poista tietueluettelo.
- Palauta yksittäisiä tietueita, jotka muut käyttäjät ovat poistaneet.
- Palauta tietueluettelo, jonka olet itse poistanut.
- Palauta tietueluettelo, jonka joku toinen käyttäjä on poistanut.

Varoitus: Kun poistat tietueen, myös jotkin tai kaikki siihen liitetyt tietueet voivat tuhoutua.

Ennen kuin aloitat. Suositamme, että luet aiheen [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 172). Saat siitä tietoa linkitetyistä tiedostoista, jotka poistetaan päätietueen poiston yhteydessä, ja muita tietueiden poistoa ja palautusta koskevia tietoja.

Yksittäisten tietueiden poistaminen

Seuraavassa kerrotaan, kuinka tietue poistetaan tietueen tietosivulta.

Tietueen poisto tietueen tietosivulta

- Napsauta tietueen tietosivulla Poista-painiketta.

HUOMAUTUS: jos siirryt tietueen tietosivulle luettelosivulta tai päätason tietueeseen liittyvien tietueiden luettelosta, Oracle CRM On Demand palaa tietueen poiston jälkeen sivulle, jolta siirryit.

Seuraavassa kuvataan, kuinka tietue poistetaan tietueluettelosta.

Tietueen poisto tietueluettelosta

- Valitse sen rivin tietuetason valikossa Poista, jonka tietueen haluat poistaa.

Tietueluetteloiden poisto

Useat ylätasen tietuetyypit tukevat eräpoisto-ominaisuutta, jonka avulla voit poistaa useita tietueita samanaikaisesti luettelosivulla. Seuraavassa kuvataan, kuinka tietueluettelo poistetaan.

HUOMAUTUS: Tietyt sovellukseen Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition liittyvät tietuetyypit eivät tue eräpoisto-ominaisuutta, mukaan lukien viestin vastauksen, sanomanvälityssuunnitelman, sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden, varaston tarkistusraportin, varastokauden, näytteen vastuuvapautuslausekkeen, näytetapahtuman ja tapahtuman nimikkeen tietuetyypit.

Ennen aloitusta: Jotta voisit suorittaa tämän menettelyn, sinulla on oltava eräpoisto- ja palautusoikeudet.

Voit poistaa tietueluettelon seuraavasti:

- 1 Avaa poistettava tietueluettelo.

VIHJE: Vie luettelo, ennen kuin poistat sen. Mikäli viet luettelon, voit myöhemmin tuoda tietoja sovellukseen Oracle CRM On Demand, jos poistat tietueita vahingossa.

- 2 Siirry tietueen luettelosivulle, valitse Valikko-painike ja sen jälkeen Eräpoisto.

- 3 Valitse OK, jos haluat jatkaa.

Eräpoiston ja -palautuksen jono -sivu avautuu. Pyyntösi näkyy sivun Aktiiviset pyynnöt -osassa. Kun pyyntö on valmisteltu onnistuneesti, Oracle CRM On Demand lähettää sinulle sähköpostiviestin ja Jatka-valinta tulee käyttöön pyynnön tietuetason valikkoon eräpoistojen ja -palautusten jonon sivulla. Sillä välin voit halutessasi siirtyä pois Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivulta ja palata sitten sivulle myöhemmin viimeistelemään tietueluettelon poiston. Voit palata Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivulle koska tahansa napsauttamalla Hallinta-yleislinkkiä ja napsauttamalla sitten Hallinnan kotisivulla olevaa Eräpoistojen ja -palautusten jono -linkkiä.

- 4 Valitse lähetetyn pyynnön tietuetason valikosta Jatka Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivun Pyyntö-osiossa.

HUOMAUTUS: Jos et valitse Jatka-painiketta, tietueita ei poisteta.

- 5 Valitse OK, jos haluat jatkaa.

Kun toiminto päättyy, Oracle CRM On Demand lähettää sinulle sähköpostiviestin.

- 6 Voit tarkistaa toiminnon lokitiedoston valitsemalla poistolokin katselun Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivun käsiteltyjen pyyntöjen osiossa.

Yksittäisten tietueiden palautus

Voit palauttaa minkä tahansa poistamasi tietueen. Jos roolillasi on kaikkien tietueiden palautusoikeudet, voit katsella muiden käyttäjien poistamia tietueita poistettujen kohteiden alueella ja palauttaa niitä. Seuraavassa kuvataan yksittäisen tietueen palautus.

Ennen kuin aloitat. Poistettujen nimikkeiden yleisen linkin tulee olla käytössä teemassasi, jotta voit suorittaa tämän toimenpiteen.

Yksittäisen tietueen palautus

- 1 Napsauta globaalia Poistetut kohdat -linkkiä.
- 2 Napsauta Palauta-painiketta tietueen rivillä.

HUOMAUTUS: Kun olet poistanut tietueen, sitä säilytetään 30 päivän ajan poistettujen kohteiden alueella. Tänä aikana voit palauttaa tietueen. Poistettu tietue kuitenkin hävitetään pysyvästi 30 päivän kuluttua, eikä sitä sen jälkeen voi palauttaa. Lisätietoja poistettujen kohteiden alueesta on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 172).

Poistettujen tietueluetteloiden palautus

Jos olet poistanut tietueluettelon, voit palauttaa kaikki kyseisen luettelon tietueet samanaikaisesti. Jos käyttäjäroolillasi on kaikkien tietueiden palautusoikeudet, voit palauttaa myös muiden työntekijöiden poistamia tietueluetteloita. Seuraavassa kuvataan, kuinka poistettu tietueluettelo palautetaan.

Ennen kuin aloitat. Jotta voisit suorittaa tämän menettelyn, sinulla on oltava eräpoisto- ja palautusoikeudet.

Poistetun tietueluettelon palautus

- 1 Siirry eräpoiston ja -palautuksen jonosivulle seuraavilla tavoilla:
 - Napsauta hallinnan yleistä linkkiä ja napsauta sitten Eräpoiston ja -palautuksen jono -kohtaa.
 - Valitse tietueen luettelosivulla Valikko-painike ja sen jälkeen Eräpalautus.
 - Napsauta poistettujen nimikkeiden yleistä linkkiä, valitse Valikko-painike Poistetut nimikkeet -sivulla ja valitse sitten Eräpalautus.
- 2 Etsi palautettavan luettelon eräpoistopyyntö eräpoiston ja -palautuksen jonosivun käsiteltyjen pyyntöjen osiosta.

HUOMAUTUS: Kun olet poistanut tietueluettelon, tietueita säilytetään 30 päivän ajan poistettujen kohteiden alueella. Tänä aikana voit palauttaa tietueet. Poistetut tietueet kuitenkin hävitetään pysyvästi 30 päivän kuluttua, eikä niitä sen jälkeen voi palauttaa. Lisätietoja poistettujen kohteiden alueesta on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 172).

- 3 Valitse pyynnön tietuetason valikosta Palauta.

Eräpoistopyyntö siirretään käsitellyn pyynnön osiosta aktiivisten pyyntöjen osioon. Kun pyyntö on valmisteltu onnistuneesti, Oracle CRM On Demand lähettää sinulle sähköpostiviestin ja Jatka-valinta tulee käyttöön pyynnön tietuetason valikkoon eräpoistojen ja -palautusten jonon sivulla. Sillä välin

voit halutessasi siirtyä pois Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivulta ja palata sitten sivulle myöhemmin viimeistelemään tietueluettelon palautuksen. Voit palata Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivulle koska tahansa napsauttamalla Hallinta-yleislinkkiä ja napsauttamalla sitten Hallinnan kotisivulla olevaa Eräpoistojen ja -palautusten jono -linkkiä.

- 4 Valitse lähetetyn pyynnön tietueason valikosta Jatka Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivun Pyyntö-osiassa.

HUOMAUTUS: Jos et valitse Jatka-vaihtoehtoa, tietueita ei palauteta.

- 5 Valitse OK, jos haluat jatkaa.

Kun toiminto päättyy, Oracle CRM On Demand lähettää sinulle sähköpostiviestin.

- 6 Voit tarkistaa toiminnon lokitiedoston valitsemalla palautuslokin katselun Eräpoistojen ja -palautusten jono -sivun käsiteltyjen pyyntöjen osiossa.

Tietueiden kirjausketjujen katselu

Jos tietuetyypissä on tuki kirjausketjuille, voit tarkastella kirjausketjua, jossa näkyvät tietueen tarkistettuihin kenttiin tehdyt muutokset.

Yrityksen järjestelmänvalvojan tekemien tietuetyypin kirjausketjun määrittämisien mukaan kirjausketjussa voivat näkyä myös seuraavat merkinnät:

- merkintä tietueen luonnista
- merkintä tietueen mahdollisesta poistosta tai palautuksesta.

HUOMAUTUS: Jos tietue on poistettu mutta sitä ei ole palautettu, tietuetta ei voi käyttää, joten myöskään tietueen poistotietoja ei näy kirjausketjun tiedoissa. Poistosta on kuitenkin merkintä koko yrityksen tiedot sisältävässä pääkirjausketjussa. Jos tietue palautetaan, poistosta ja palautuksesta on merkintä yrityksen pääkirjausketjussa sekä tietueen kirjausketjun tiedoissa. Voit tarkastella yrityksen pääkirjausketjua, jos käyttäjärooliisi sisältyy pääkirjausketjun ja määrittämisjärjestelmän hallintaoikeus.

Kirjausketjussa näkyy tietueisiin tehtyjen muutosten osalta kentän vanha ja uusi arvo sekä aikaleima ja kenttää muokanneen käyttäjän nimi. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tarkistetut kentät. Lisätietoja kirjausketjuja tukevista tietuetyypeistä sekä luettelo oletusarvoisesti tarkistettavista kentistä on kohdassa Kirjausketjun mukautus.

Ennen aloitusta: Ennen tietuetyypin kirjausketjun katselua yrityksen järjestelmänvalvojan on varmistettava, että roolisi sivuasettelujen määrittämiset sisältävät kirjausketjuun liittyvän päätason tietuetyypin tietosivun sivuasettelun kohteen. Yrityksen järjestelmänvalvojan on myös annettava sinulle lukuoikeus kirjausketjuun liittyvään päätason tietuetyypin kohteeseen. Jos kirjausketjuun liittyvä kohde ei ole vielä näkyvässä tietueen tietosivulla sen jälkeen, kun yrityksen järjestelmänvalvoja on tehnyt määrittämiset, napsauta tietueen tietosivulla olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää kirjausketju aiheeseen liittyvänä tieto-osiona. Lisätietoja tietosivun asettelun muokkaamisesta on kohdassa [Tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

HUOMAUTUS: Kutsuttu-tietuetyyppi on Tapahtuma-tietuetyypin alitietuetyyppi. Jotta voisit katsella kutsuttujen tietueiden kirjausketjua, järjestelmänvalvojan on määritettävä Kutsuttu-sivun asettelu niin, että se sisältää kirjausketjun liittyvien tietojen osan, käyttämällä Tapahtuma-tietuetyypin sovelluksen mukautussivuja. Jotta voisit katsella kutsuttujen tietueiden kirjausketjua, järjestelmänvalvojan on

myönnettävä sinulle vain luku -käyttöoikeus Tapahtuma-päätietuetyypin Kutsuttu-kirjausketjun liittyvään kohteeseen.

Tietueen kirjausketjun katselu

- Siirry tietueen tietosivulla kirjausketjuun liittyvään tieto-osioon selaamalla sivua alaspäin.

Kullakin rivillä näkyy tietueen päivytyspäivämäärä ja päivityksen tekijä. Lisäksi rivillä näkyvät tarkistetun kentän uusi ja vanha arvo.

HUOMAUTUS: Kukin muutosta koskeva kirjausketjutietue sisältää vain yhteen kenttään tehdyn yhden muutoksen tiedot. Vain tarkistettujen kenttien kirjausketjutietueet näkyvät. Jos käyttäjä siis tallentaa tietueen muokattuaan kahta kenttää, mutta vain toinen kentistä tarkistetaan, vain tarkistetun kentän kirjausketjutietue tulee näkyviin. Toisen kentän muutoksen tietoja ei näytetä.

Tietoja kaksoiskappaleista tietueiden luonnin aikana

Useissa tietuetyypeissä Oracle CRM On Demand varoittaa yleensä tietueen luonnin aikana, jos tietue on jo olemassa. Aiemmin luotu tietue voi sijaita yrityksen nykyisten tietueiden joukossa. Jos näyttöön tulee kaksoiskappaleesta varoittava sanoma, peruuta tietueen luonti, etsi aiemmin luotu tietue ja päivitä se.

Oracle CRM On Demand ei etsi seuraavien tietuetyyppien tietueiden kaksoiskappaleita, kun uusi tietue luodaan käyttöliittymässä:

- Toimi
- Asiakkaan tuotto
- Arviointi
- Yhteyshenkilö
- Yhteyshenkilön tulot
- Mukautettu objekti 01, 02, 03, 04 jne.
- Kaupan rekisteröintien tuotetulot
- Talous
- Myyntivihje
- Huomautus
- Myyntimahdollisuuden tuotetulot
- Tilaus
- Tilattava nimike
- Näytteen vastuuvapauslauseke

HUOMAUTUS: Vain yksi näytteen vastuuvapauslauseke, jonka vastuuvapauslausekkeen tyyppi on määritetty "yleinen", voi olla aktiivinen kerrallaan, ja vain yksi näytteen vastuuvapauslauseke, jonka tyyppi on määritetty "monikielinen", voi olla aktiivinen mille tahansa maalle kerrallaan.

- Näytepyyntö

- Näytepyyntönimike
- Erityishinnoiteltu tuote
- Erityishinnoittelupyyntö

HUOMAUTUS: Varmista, ettei tietuetta ole jo määritetty, hakemalla sitä tietueiden luettelosta ennen uuden tietueen lisäystä.

Seuraavassa taulukossa luetellaan kentät, joiden avulla voidaan päättää, onko tietue kaksoiskappale, kun tietue luodaan käyttöliittymässä.

HUOMAUTUS: Lisätietoja tietueiden kaksoiskappaleista tietueita tuotaessa on ohjeaiheessa Tietoja tietueiden kaksoiskappaleista ja ulkoisista tunnuksista.

Tämän tyyppin tietueet	ovat kaksoiskappaleita, jos nämä kaikki kentät vastaavat toisiaan
Asiakas	Asiakkaan nimi ja sijainti
Asiakkaan kilpailija	Kilpailijan nimi
Asiakkaan kumppani	Kumppanin nimi
Osoite	Osoitteen nimi
Tapaamisen yhteyshenkilö	Yhteyshenkilön nimi
Tapaamisen käyttäjä	Käyttäjänimi
Liitteet	Tiedostonimi
Liiketoimintasuunnitelma	Suunnitelman nimi, Tyyppi, Tila ja Kausi
Kampanja	Lähdekoodi
Kampanjan vastaanottaja	Yhteyshenkilö
Yksikkö	Yksikön nimi
Tapahtuma	Päätymispäivämäärä ja Nimi
Tavoite	Tavoitteen nimi, Tyyppi, Tila ja Kausi
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden nimi, asiakas ja pääyhteyshenkilön tunnus Huomautus: Pääyhteyshenkilön tunnus on Pääyhteyshenkilön sukunimi -kentässä valitsemasi yhteyshenkilön tunnus.
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Kilpailijan nimi
Myyntimahdollisuuden kumppani	Kumppanin nimi
Suunnitelman asiakas	Asiakkaan ja liiketoimintasuunnitelman nimi
Suunnitelman yhteyshenkilö	Yhteyshenkilö ja Liiketoimintasuunnitelman nimi

Tämän tyyppin tietueet	ovat kaksoiskappaleita, jos nämä kaikki kentät vastaavat toisiaan
Suunnitelman myyntimahdollisuus	Liiketoimintasuunnitelma ja Myyntimahdollisuus
Tuote	Tuotteen nimi
Tuoteluokka	Luokan nimi
Palvelupyyntö	Palvelun numero HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo palvelun numeron automaattisesti.
Sosiaalinen media	Yksilöivä tunnus HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand määrittää Yksilöivä tunnus - kentän arvoksi tietueen rivitunnuksen automaattisesti.
Sosiaalinen profiili	Tekijä, yhteisö ja yhteyshenkilö
Ratkaisu	Otsikko
Tehtävän yhteyshenkilö	Yhteyshenkilön nimi
Tehtävän käyttäjä	Käyttäjänimi
Tiimi	Käyttäjänimi
Käyttäjä	Käyttäjätunnus ja Yrityksen sisäänkirjautumistunnus
Partner Relationship Management -sovellukset	
Akkreditointi	Akkreditoinnin nimi
Akkreditointipyyntö	Akkreditointipyynnön nimi, Kumppanin nimi ja Pyynnön päivämäärä
Hakemus	Hakemuksen tunnus HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo hakemuksen tunnuksen automaattisesti.
Sertifiointi	Sertifikaatin nimi
Sertifiointipyyntö	Sertifikaatin nimi, Yhteyshenkilön nimi ja Pyynnön päivämäärä
Kurssi	Kurssin nimi
Kurssi-ilmoittautuminen	Kurssin nimi, Ehdokkaan nimi ja Ilmoittautumispäivämäärä
Kaupan rekisteröinti	Nimi ja Pääasiallinen kumppani
Tutkinto	Tutkinnon nimi
Tutkinnon rekisteröinti	Tutkinnon nimi, Ehdokkaan nimi, Omistaja ja Tutkinnon päivämäärä

Tämän tyyppin tietueet	ovat kaksoiskappaleita, jos nämä kaikki kentät vastaavat toisiaan
Varat	Varojen tunnus HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand määrittää Varojen tunnus - kentän arvoksi tietueen rivitunnuksen automaattisesti.
Varojen pyyntö	Pyynnön nimi ja Pyynnön päivämäärä
Markkinointirahapyyntö	Pyynnön nimi ja Pyynnön päivämäärä
Kumppani	Kumppanin nimi ja Sijainti
Kumppaniohjelma	Kumppaniohjelman nimi
Hinnasto	Hinnaston nimi ja Tyyppi
Hinnaston rivinimike	Hinnasto, Tuote ja Tyyppi
Biotieteet	
Kohdistus	Kohdistustyyppi, näyte ja omistaja
Estetty tuote	Tuote, yhteyshenkilö
Yhteyshenkilön paras ajankohta	Päivä, Alkamisaika, Päätymisaika, Osoite ja Yhteyshenkilön koko nimi
Yhteyshenkilön osavaltion lupa	Rekisterinumero ja Yhteyshenkilön koko nimi
HCP-yhteyshenkilön kohdistus	Yhteyshenkilön nimi, tuotteen nimi, kohdistustyyppi ja aloituspäivämäärä
Varaston tarkistusraportti	Tyyppi, Tila, Syy, Valmistumispvm, Varastokausi ja Omistajan käyttäjän sisäänkirjautumistunnus
Varastokausi	Alkamispäivämäärä, Aktiivinen, Täsmäytetty ja Omistaja
Viestin vastaus	Vastaus, Päätymisaika, Alkamisaika, Järjestysnumero, Seuranta ja Ratkaisun tunnus
Sanomanvälityssuunnitelma	Nimi, Ilmoitus pakollinen, Lukitusjärjestys, Ota seuranta käyttöön, Tila, Tyyppi, Tuotteen nimi ja Omistaja
Sanomanvälityssuunnitelman nimike	Ilmoitusvelvollisuussanoma, Järjestysnumero, Tyyppi, Päätason sanomanvälityssuunnitelma ja Ratkaisun nimi
Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet	Tyyppi, Päätason sanomanvälityssuunnitelman nimike ja Ratkaisun nimi
Eritelty tuote	Tuotteen nimi ja käyttötarkoitus-valintaluettelo tai Tuotteen nimi ja tuotteen käyttötarkoitus -valinta
Tuotteen käyttötarkoitus	Käyttötarkoituksen nimi ja tuotteen nimi

Tämän tyyppin tietueet	ovat kaksoiskappaleita, jos nämä kaikki kentät vastaavat toisiaan
Mainontanimiketoimitus	Tuote
Liittyvä vastuuvapautuslauseke	Kielen ja näytteen vastuuvapautuslausekkeen rivin tunnus Huomautus: Näytteen vastuuvapautuslausekkeen rivin tunnus otetaan päänäytteen vastuuvapautuslausekkeesta.
Näytetoimitus	Tuote, ei näyte-eriä tai sama näyte-erä HUOMAUTUS: Tuotteita, joilla on eri näyte-eränumerot, pidetään ainutkertaisina.
Näytteen varasto	Varastokausi ja näyte
Näyte-erä	Eränumero ja näyte
Näytetapahtuma	Nimi, Päivämäärä ja Tyyppi
Allekirjoitus	Allekirjoituksen hallinta ja Aktiviteetti
Tapahtumanimike	Rivinro, Tapahtumanro ja Näyte
Varallisuuden hallinta	
Rahatili	Rahatili
Rahatilin omistaja	Yritystili, Rahatilin omistajan nimi, Rahatili ja Rooli
Rahatilin sijoitus	Rahatili, Rahoitustuote ja Rahatilin omistajan nimi
Rahoitussuunnitelma	Rahatili, Rahoitussuunnitelman nimi ja Tyyppi
Rahatuote	Rahoitustuotteen nimi
Rahoitustapahtuma	Rahatili, Rahoitustuote ja Tapahtuman tunnus
Salkku	Tilinumero ja Tuote
Vakuutus	
Välittäjän profiili	Kumppani, Välittäjän profiilin vuosi ja Välittäjän profiilin nimi
Korvausvaatimus	Korvausvaatimuksen numero ja Vakuutus
Vakuutus	Vakuutuksen nimi, Kattavuus ja Vakuutus
Vahingot	Korvausvaatimuksen numero, Vakuutuksen omaisuus ja Vahingon nimi
Vakuutettu omaisuus	Tyyppi, Vakuutus ja Järjestysnumero
Liittyvä osapuoli	Korvausvaatimuksen numero, Yhteyshenkilö ja Rooli
Vakuutus	Vakuutuksen numero
Vakuutuksen omistaja	Vakuutus, Rooli

Tämän tyyppin tietueet	ovat kaksoiskappaleita, jos nämä kaikki kentät vastaavat toisiaan
Autoteollisuus	
Kauppias	Nimi
Rahoitustiedot	Rahoitustiedon numero HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo rahoitustiedon numeron automaattisesti.
Merkki	Merkki
Myyntihistoria	Myyntinumero HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo myyntihistorian automaattisesti.
Aukioloajat	Päivä ja Aukioloaika
Huoltohistoria	Huoltohistorian numero HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo huoltohistorian automaattisesti.
Huollon aukioloajat	Päivä ja Aukioloaika
Alue	Nimi
Ajoneuvo	Ajoneuvon tunnistenumero
Ajoneuvon yhteyshenkilö	Käyttäjänimi

Sivulla näkyvät tulostustiedot

Voit tulostaa kaikkien muiden paitsi muokkaussivujen tiedot. Sivulla olevia ulkoisia liittymäelementtejä ja linkkejä ei tulosteta. Kun sivulla näkyvät tiedot tulostetaan, ota huomioon seuraavat asiat:

- Jos tietueen tietosivun liittyvien tietojen osiot näytetään välilehtinä, vain avoimena oleva liittyvien tietojen osio näkyy tulostetulla tietosivulla. Avoimena oleva liittyvien tietojen osio näkyy tulostetulla sivulla luettelona ilman välilehden kuvaa.
- Kun tulostat tietueen luettelosivun, vain sivulla näkyvät tietueet näkyvät tulostetulla luettelosivulla, vaikka luettelossa olisi enemmän tietueita. Luettelosivulla voidaan näyttää enintään 100 tietuetta. Lisätietoja tietueiden näyttämisestä luettelosivuilla on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

Sivulla näkyvien tietojen tulostus

- 1 Valitse Tulostukseen sopiva -linkki.
Näyttöön aukeaa erillinen sivu, joka näyttää tulostukseen sopivan sivun.
- 2 Napsauta sivun Tulosta-linkkiä.
- 3 Muokkaamalla tulostimen asetuksia Tulosta-ikkunassa voit varmistaa, että sivu tulostetaan Vaaka-tilassa.
Vaaka-tilan avulla tulostettavan sivun tiedot näkyvät parhaalla mahdollisella tavalla.
- 4 Tulosta sivu noudattamalla näyttöön tulevia ohjeita.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen katselu

Palvelutietojen sivu tarjoaa tietoja suunnitelluista ja viimeaikaisista huoltoistunnoista sovelluksen Oracle CRM On Demand tuotanto- ja valmistelu ympäristössä. *Tuotantoympäristö* on ympäristö, jossa yritys suorittaa sovelluksessa Oracle CRM On Demand tehtävät työt. *Ohjausympäristö* on tyypillisesti kopio tuotantoympäristöstä, jota voidaan käyttää testitarkoituksiin, esim. konfigurointimuutosten testaukseen ennen niiden soveltamista tuotantoympäristöön, tai korjausten testaukseen ennen niiden soveltamista tuotantoympäristöön.

Palvelutietojen sivulla on tietoja myös sovelluksen Oracle CRM On Demand tuotantoympäristöstä edellisten kuukausien ajalta.

Seuraavassa kerrotaan, miten sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietoja tarkastellaan.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen tarkastelu

- Siirry sovelluksen Oracle CRM On Demand minkä tahansa sivun alareunaan. Valitse Palvelutiedot, kun haluat avata palvelutietojen sivun.

Palvelutietojen sivun Version tiedot -osa sisältää esimerkiksi ne version tasoja ja korjauksia koskevat tiedot, joita sovelletaan siihen sovelluksen Oracle CRM On Demand ympäristöön, johon olet parhaillaan kirjautunut sisään. Tätä tietoa Oracle käyttää vianmäärittystarkoituksiin. Sinulta saatetaan pyytää näitä tietoja, jos otat yhteyttä Oracle-tukeen.

Seuraava taulukko kuvaa tiedot, jotka näytetään sivun Tuotannon saatavuustiedot-osassa.

Kenttä	Kuvaus
Month	Kalenterikuukausi, johon annetut käytettävyystiedot liittyvät.
Käytettävyys(%)	Ajan prosenttiosuus määritetyn kuukauden ajalta, jolloin sovelluksen Oracle CRM On Demand tuotantoympäristö oli käytettävissä. HUOMAUTUS: Käytettävyystiedot välitetään suunnilleen edellisen kalenterikuukauden puolivälistä. Vain harvoin käytettävyystietoja voidaan vaihtaa

Kenttä	Kuvaus
	sen jälkeen, kun ne on annettu.

Palvelutietojen sivulla tuotantoympäristön ja ohjausympäristön huoltoaikataulutiedot näytetään kahdessa erillisessä osassa.

Seuraavassa taulukossa kuvataan osa tiedoista, jotka näytetään sivun huoltoaikataulu-osissa.

Kenttä	Kuvaus
Huoltopäivämäärä	Huoltotoimenpiteen päivämäärä. Päivämäärät tulevaisuudessa osoittavat suunniteltuja huoltotoimenpiteitä ja ne saattavat vielä muuttua.
Arvioitu aloitusaika	Istunnon arvioitu alkamisaika. Aika näytetään paikallisella aikavyöhykkeelläsi.
Arvioitu kesto (tunnit)	Istunnon arvioitu kesto tunteina.
Huollon tyyppi	Suoritettun tai suoritettavan huollon tyyppi, esimerkiksi vakioylläpito tai korjausasennus. HUOMAUTUS: Jos huoltotoimenpiteen päivämäärä on tulevaisuudessa, huollon tyyppin tiedot saattavat vielä muuttua.
Edellisen päivityksen päivämäärä	Palvelutietojen sivun edellisen päivityksen päivämäärä.

HUOMAUTUS: Diagnostiikka-linkki palvelutietojen sivulla tarjoaa pääsyn diagnostiikkatietoihin. Turvallisuussyistä tiedot on koodattu. Jos otat yhteyttä Oraclen tukeen, sinua saatetaan pyytää valitsemaan Diagnostiikka-linkki ja lähettämään koodatut tiedot sovellukseen Oracle CRM On Demand Customer Care.

Palvelutietojen sivulla voit käyttää myös version dokumentaatiota. Lisätietoja on kohdassa [Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö](#) (sivulla 187).

Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö

Voit käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaatiota sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen sivulla. Version dokumentaatio sisältää versiohuomautuksia, pääkäyttäjän esikatseluoppaan ja linkkejä tietojen siirtoa koskeviin kursseihin sekä määritys-, hallinta-, web-palvelu- ja muihin oppaisiin.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö

- 1 Siirry sovelluksen Oracle CRM On Demand minkä tahansa sivun alareunaan ja valitse Palvelutiedot.
- 2 Napsauta palvelutietojen sivun otsikkorivillä Version dokumentaatio -kohtaa.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand Dokumentaatio-sivu avautuu erilliseen ikkunaan, jossa voit käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand eri versioiden dokumentaatiota. Vaihtoehtoisesti voit ladata pakatun tiedoston, joka sisältää version koko dokumentaation.

Tietoja mukautetun koodin sekä mukautetun koodin osoittimen käyttöönotosta ja käytöstäpoistosta

Yritys voi lisätä mukautettua koodia sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuille. Järjestelmänvalvoja voi esimerkiksi luoda mukautettua koodia sisältäviä web-sovelmia ja upottaa ne kotisivuille, tietosivuille tai toimintopalkkiin. Järjestelmänvalvoja voi myös mukauttaa sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuja lisäämällä mukautettuja HTML-otsikon lisäyksiä. Näin hän voi esimerkiksi lisätä mukautetun painikkeen tietueen tietosivulle.

Jos havaitset teknisen ongelman käyttäessäsi sovellusta Oracle CRM On Demand, sinun kannattaa poistaa kaikki mukautettu koodi käytöstä, jotta ongelman syy löytyy helpommin. Jos ongelma ei enää esiinny, kun mukautettu koodi on poistettu käytöstä, ongelma johtuu todennäköisesti mukautetusta koodista. Jos pyydät apua Oraclelta, sinua voidaan pyytää poistamaan mukautettu koodi käytöstä kokonaisuudessaan, jotta ongelman syy löytyy helpommin.

Henkilökohtaisessa profiilissasi olevan Mukautetun koodin käyttöönotto -kentän avulla voit poistaa kaiken mukautetun koodin käyttämiltäsi sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilta sekä ottaa käyttöön mukautetun koodin osoittimen. Kun mukautetun koodin osoitin on käytössä, jompikumpi seuraavista viesteistä näkyy jokaisen sovelluksessa Oracle CRM On Demand käyttämäsi sivun alalaidassa:

- **Mukautettu koodi käytössä.** Ohjelma havaitsi mukautetun koodin, ja koodi on käytössä nykyisellä sivulla.
- **Mukautettua koodia ei havaittu.** Ohjelma ei havainnut mukautettua koodia nykyisellä sivulla.
- **Mukautettu koodi poissa käytöstä.** Ohjelma havaitsi mukautetun koodin nykyisellä sivulla, mutta mukautettu koodi ei ole käytössä.

Seuraavat vaihtoehdot ovat käytävissä käyttäjäprofiilin Mukautetun koodin käyttöönotto -kentässä:

- **Käytössä.** Tämä on vakiosovelluksen oletusasetus. Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on käytössä kokonaisuudessaan mutta mukautetun koodin osoitin ei ole käytössä.
- **Käytössä ja osoitin käytössä.** Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on käytössä kokonaisuudessaan. Myös mukautetun koodin osoitin on käytössä.
- **Ei käytössä mutta osoitin käytössä.** Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on kokonaisuudessaan poissa käytöstä. Myös mukautetun koodin osoitin on käytössä.

HUOMAUTUS: Käyttäjäprofiilissasi olevan Mukautetun koodin käyttöönotto -kentän arvon muuttaminen ei vaikuta muiden käyttäjien mukautetun koodin tai mukautetun koodin osoittimen näkymiseen. Jos Oma profiili -sivulla ei ole Mukautetun koodin käyttöönotto -kenttää, ota yhteys järjestelmänvalvojan. Järjestelmänvalvoja voi lisätä kentän sivulle tai päivittää kentän käyttäjäprofiilissasi. Lisätietoja

henkilökohtaisen profiilin kenttien päivityksestä on kohdassa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "Omien tietojen päivitys" sivulla 878).

Kun mukautettu koodi on käytössä sivulla, se näkyy sivun lähdekoodissa. Mukautetun koodin alku ja loppu on merkitty kommentteilla. Kun mukautettu koodi on poissa käytöstä, se ei sisälly sivun lähdekoodiin. Sen sijaan lähdekoodissa on kommentti, joka ilmaisee, että mukautettu koodi on poissa käytöstä.

HUOMAUTUS: Kun olet lopettanut vianmäärityksen, voit ottaa mukautetun koodin takaisin käyttöön muuttamalla oman profiilisi Mukautetun koodin käyttöönotto -kentän arvoksi Käytössä tai Käytössä ja osoitin käytössä.

Käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksen noutaminen tai salasanan vaihtaminen

Jos unohdat sisäänkirjautumistunnuksesi, voit lähettää sovelluksen Oracle CRM On Demand kirjautumissivulta pyynnön, että sisäänkirjautumistunnuksesi lähetetään sinulle sähköpostitse. Jos unohdat salasanasasi, voit lähettää sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjautumissivulta salasanan vaihtamispynnön, jos käyttäjäroolillasi on Palauta henkilökohtainen salasana -käyttöoikeus.

Jos unohdat sekä sisäänkirjautumistunnuksesi että salasanasasi, voit pyytää sisäänkirjautumistunnuksesi ja vaihtaa sen jälkeen salasanasasi vastaamalla sovelluksessa Oracle CRM On Demand määrittämiisi suojauskysymyksiin.

Muista seuraavat seikat, kun pyydät sisäänkirjautumistunnustasi tai vaihdat salasanaasi:

- Voidaksesi noutaa sisäänkirjautumistunnuksesi sinun on tiedettävä ensisijainen sähköpostiosoitteesi, joka on tallennettu sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjätietueeseesi. Jos sisäänkirjautumistunnuksen noutamisen yhteydessä ilmenee ongelmia, ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan ja tarkista, että muistit sähköpostiosoitteesi oikein.
- Jotta voisit vaihtaa salasanasasi, sinun on tiedettävä sisäänkirjautumistunnuksesi. Tästä syystä sinun on ensin pyydettävä sisäänkirjautumistunnuksesi siinä tapauksessa, että olet unohtanut sekä salasanasasi että sisäänkirjautumistunnuksesi. Vasta sen jälkeen voit vaihtaa salasanasasi.
- Lisäksi voidaksesi vaihtaa salasanasasi sinun on tiedettävä vastaukset sovelluksessa Oracle CRM On Demand määrittämiisi suojauskysymyksiin.
- Aina, kun sisäänkirjautumistunnuksesi lähetetään sinulle, siitä luodaan merkintä käyttäjätietueesi kirjausketjuun.
- Aina, kun vaihdat salasanasasi, siitä luodaan merkintä käyttäjätietueesi kirjausketjuun.

Sisäänkirjautumistunnuksen pyytäminen

- 1 Napsauta sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjautumissivun Etkö voi käyttää tiliäsi? -linkkiä.
- 2 Napsauta Valitse asetus -sivun Olen unohtanut sisäänkirjautumistunnukseni -linkkiä.
- 3 Kirjoita käyttäjätietueeseesi sovelluksessa Oracle CRM On Demand tallennettu ensisijainen sähköpostiosoitteesi ja valitse Siirry.

Määrittämäsi sähköpostiosoitteen mukaan määräytyy, mitä seuraavaksi tapahtuu:

- Jos sähköpostiosoite on oikein, näyttöön tulee vahvistussanoma. Muussa tapauksessa näyttöön tulee virhesanoma.
- Jos määrittämäsi sähköpostiosoite on käyttäjätietueeseesi tallennettu ensisijainen osoite, sähköpostiosoitteeseesi lähetetään sähköpostiviesti, joka sisältää sisäänkirjautumistunnuksesi.
- Jos määrittämäsi sähköpostiosoitteen syntaksi on oikein, mutta osoite ei ole käyttäjätietueesi ensisijainen sähköpostiosoite, sähköpostiosoitteeseesi ei lähetetä sähköpostiviestiä. Ota tässä tapauksessa yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan ja tarkista, mikä ensisijainen sähköpostiosoitteesi on.

HUOMAUTUS: Jos sinulla on sovelluksessa Oracle CRM On Demand useita sähköpostiosoitteita, sähköpostiviesti sisältää kunkin tilin aktiivisen sisäänkirjautumistunnuksen, ellei tilillesi ole määritetty Kertakirjautuminen-asetusta. Jos et tiedä, onko tilillesi määritetty Kertakirjautuminen-asetus, ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan ja kysy asiaa häneltä.

Kun saat sähköpostiviestin, joka sisältää sisäänkirjautumistunnuksesi, voit palata sisäänkirjautumissivulle ja kirjautua sovellukseen Oracle CRM On Demand normaaliin tapaan, jos tiedät salasanasi.

HUOMAUTUS: Voit lähettää enintään kolme sisäänkirjautumistunnuspyyntöä yhden vuorokauden kuluessa.

Jos olet unohtanut salasanasi, voit vaihtaa sen seuraavassa kuvatus mukaisesti.

Salasanan vaihtaminen

- 1 Napsauta sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjautumissivun Etkö voi käyttää tiliäsi? -linkkiä.
- 2 Napsauta Valitse asetukset -sivun Olen unohtanut salasanani -linkkiä.
- 3 Kirjoita sisäänkirjautumistunnuksesi Olen unohtanut salasanani -sivulle ja valitse Siirry.

Jos sisäänkirjautumistunnus on oikein, näyttöön tulee vahvistussanoma ja saat sähköpostiviestin, joka sisältää sovelluksen Oracle CRM On Demand tilapäisen linkin.

- 4 Voit avata sovelluksen Oracle CRM On Demand sähköpostitse saamaasi tilapäistä linkkiä napsauttamalla.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja päättää, milloin tilapäinen linkki vanhenee, sekä sen, kuinka monta kertaa voit yrittää sisäänkirjautumista linkin avulla.

- 5 Kirjoita Palauta salasanani -sivulle suojauskysymystesi vastaukset ja valitse Lähetä.
- 6 Kirjoita Salasanan päivitys -sivun Uusi salasanani -kenttään uusi salasanani ja kirjoita se sitten uudelleen Vahvista uusi salasanani -kenttään.
- 7 Tallenna uusi salasanani valitsemalla Tallenna.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja päättää, kuinka monta kertaa voit vaihtaa salasanasi tietyn ajanjakson aikana.

Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand istunnon kestosta

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää ohjelman Oracle CRM On Demand aktiivisen istunnon enimmäiskeston. Jos aktiivinen istunto kestää enimmäisajan ja teet ohjelmassa Oracle CRM On Demand jonkin toiminnon (esim. napsautat linkkiä, välilehteä tai painiketta), palaat kirjautumissivulle ja sinun on kirjaututtava uudelleen sisään, jotta pääset haluamallesi sivulle. Jos Web-palveluiden aktiivinen istunto aikakatkaistaan, Web-palveluiden asiakasohjelman on lähetettävä uusi todennuspyyntö, jotta Web-palvelua voi käyttää.

Yrityksen profiilissa määritetty yrityksen odotuksen aikakatkaissuasetus määrittää, miten pitkään käyttäjän istunto voi olla passiivinen minuutteina, ennen kuin se päätetään. Järjestelmänvalvoja voi määrittää vaihtoehtoisesti varoitusikkunan, joka tulee esille, kun aikakatkaissuun on jäljellä tietty aika. Varoitusikkunan OK-painikkeen valinta nollaa käyttämättömyyden aikakatkaissun laskurin. Jos et valitse OK-painiketta ennen käyttämättömyyden aikakatkaissua, istunto päättyy.

Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand samanaikaisista istunnoista

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää, ovatko samanaikaiset istunnot sallittuja. *Samanaikainen istunto* tarkoittaa, että käyttäjä on kirjautunut ohjelmaan Oracle CRM On Demand samanaikaisesti eri selaimista samoilla tunnistetiedoilla. Vain aktiiviset istunnot otetaan huomioon. Samanaikaisiin istuntoihin ei lasketa yhteyksiä, jotka on muodostettu ohjelmaan Oracle CRM On Demand Web-palvelujen tai paikallisten asiakasohjelmien kautta.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää, ovatko samanaikaiset istunnot sallittuja. Seuraavassa taulukossa näkyy, kuinka järjestelmänvalvojan tekemä valinta vaikuttaa, kun käyttäjällä on jo ainakin yksi istunto ja hän yrittää kirjautua ohjelmaan Oracle CRM On Demand samoilla tunnistetiedoilla.

Vaihtoehto	Toiminto
Salli, ilmoitus	<p>Uuden istunnon voi avata. Kun käyttäjä kirjautuu sisään uuteen istuntoon, tapahtuu seuraavaa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ohjelman Oracle CRM On Demand sivulla uudessa istunnossa näkyy viesti, että vähintään yksi samanaikainen istunto on avoinna. Viestissä on linkki, jota napsauttamalla käyttäjä näkee sisäänkirjautumishistoriansa. Ohjelman Oracle CRM On Demand jokaisessa samanaikaisessa istunnossa näkyy uuden samanaikaisen istunnon alkamisesta kertova viesti, kun käyttäjä tekee seuraavan toimen, esimerkiksi napsauttaa linkkiä, välilehteä tai painiketta ohjelmassa Oracle CRM On Demand. Viestissä on linkki, jota napsauttamalla käyttäjä näkee sisäänkirjautumishistoriansa.
Salli, ei ilmoitusta	Uuden istunnon voi avata. Samanaikaisen istunnon alkamisesta ei tule viestiä uudessa tai aikaisemmin avatuissa istunnoissa.

Vaihtoehto	Toiminto
Estä ja lopeta nykyiset	<p>Uuden istunnon voi avata, mutta edellinen istunto päättyy. Kun käyttäjä kirjautuu sisään uuteen istuntoon, tapahtuu seuraavaa:</p> <ul style="list-style-type: none">■ Ohjelman Oracle CRM On Demand sivulla uudessa istunnossa näkyy viesti, että toinen samoilla tunnistetiedoilla avattu istunto päättyy. Viestissä on linkki, jota napsauttamalla käyttäjä näkee sisäänkirjautumishistoriansa.■ Kun käyttäjä tekee seuraavan toimen ohjelman Oracle CRM On Demand alkuperäisessä istunnossa (esimerkiksi napsauttaa linkkiä, välilehteä tai painiketta), näyttöön tulee sisäänkirjautumissivu ja viesti, että istunto päättyi, koska toinen käyttäjä kirjautui sisään samoilla tunnistetiedoilla.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand järjestelmävaatimukset

Voit tarkastella sovelluksen Oracle CRM On Demand järjestelmävaatimuksia [sovelluksen Oracle CRM On Demand Web-sivustossa](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiohuomautukset

Versiohuomautukset toimitetaan jokaisen sovelluksen Oracle CRM On Demand version mukana. Versiohuomautuksissa kerrotaan sovellukseen Oracle CRM On Demand tehdyistä käyttöliittymään vaikuttavista muutoksista. Voit käyttää versiohuomautuksia ja muuta version dokumentaatiota sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen sivulla. Lisätietoja on kohdassa [Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö](#) (sivulla 187).

Versiohuomautukset löytyvät myös Koulutus- ja tukikeskus -web-sivustosta. Voit siirtyä sivustoon sovelluksen Oracle CRM On Demand jokaisen sivun yläosassa olevan yleisen Koulutus- ja tukikeskus -linkin avulla.

Yhteydenotto Oracleen

Oracle tarjoaa erilaisia palveluita ja ottaa mielihyvin vastaan tätä sovellusta koskevia ehdotuksia. Seuraavien resurssien avulla voit

- ehdottaa parannuksia tuotteeseen, palveluihimme tai prosesseihimme osoitteessa <https://ebusiness.siebel.com/OnDemandCustomerCare/>
- pyytää myynnin markkinointimateriaalia tai tietoja uusista tuotteista ja myynninedistämistoimista osoitteessa <http://www.crmondemand.com/>
- ehdottaa parannuksia käytönaikaiseen ohjeeseen lähettämällä sähköpostia osoitteeseen siebeldoc_ww@oracle.com.

Ohjelman Oracle CRM On Demand lopetus

Varoitus: Tallenna tiedot ja sulje kaikki avoimet ikkunat, kuten uusien tietueiden luonti-ikkunat, ennen ohjelman Oracle CRM On Demand lopettamista. Jos käytät puhelinkeskuksen sovellusta Oracle Contact On Demand, muuta työn tilaksi Ei käytettävissä, ennen kuin kirjaudut ulos.

Ohjelman Oracle CRM On Demand lopetus

- Valitse ohjelman Oracle CRM On Demand sivun oikeasta yläkulmasta Kirjaudu ulos.

Kun kirjaudut ulos ohjelmasta Oracle CRM On Demand, ota huomioon seuraavat seikat:

- Suositamme, että lopetat ohjelman Oracle CRM On Demand aina Kirjaudu ulos -linkin avulla, jolloin istunto päätetään. Jos lopetat ohjelman Oracle CRM On Demand sulkemalla selainikkunan sen sijaan, että napsautat Kirjaudu ulos -linkkiä, istunto pysyy avoimena, kunnes se vanhentuu tietyn käyttämättömyysjakson kuluttua. Aikakatkaisuväli määritetään koko yritykselle. Se on yleensä 60 minuuttia.
- Suositamme, että suljet kaikki selainikkunat ja välilehdet kirjauduttuasi ulos ohjelmasta Oracle CRM On Demand. Tämä parantaa yrityksesi tietosuojaa.

2 Kalenteri ja toimet

Kalenterin sivuilla voit tarkastella, luoda ja päivittää toimia sekä tarkastella ja päivittää suunniteltuja yhteydenottoja.

Toimi koostuu tehtävistä, jotka on suoritettava ennen tiettyä päivää, ja tapaamisista, joille haluat varata ajan. Tehtävät ja tapaamiset voivat olla kokouksia, puhelinsoittoja, esittelyitä tai tapahtumia. Tehtävien ja tapaamisten ero on se, että tehtävä näkyy tehtäväluettelossa ja sillä on määräpäivä ja tila, kun taas tapaaminen on merkitty kalenteriin suoritettavaksi tietynä päivänä ja ajankohtana.

Suunniteltu yhteydenotto on vain biotieteissä käytettävä yhteydenotto, jonka tila on Suunniteltu ja jolla voi varata alustavasti ajan myyntiyhteydenottoon lääkäriille, sairaalaan tai klinikalle. Suunnitellut yhteydenotot näkyvät kalenterissa ja kalenterisivujen Suunnitellut yhteydenotot -osassa.

Kalenteri-sivun Suunnitellut yhteydenotot -osan värikoodit määräytyvät käyttämäsi teeman mukaan seuraavasti:

- Myöhässä olevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on menneisyydessä, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi ilmoitustekstin väriksi.
- Tulevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on tulevaisuudessa, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi sivun linkkien väriksi.

Suunnitellut yhteydenotot eivät näy kalenterissa oletusarvoisesti. Ne näkyvät kalenterissa vain, jos käyttäjärooliisi on määritetty biotieteiden oikeus Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot.

Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on käytettävissä kaksi teeman tyyliä: klassinen tyyli ja moderni tyyli. Teemojen tyyli määrää Kalenteri-sivujen ulkoasun. Esimerkiksi päivittäis-, viikoittais- ja kuukausittaisnäkyvän kuvakkeet ovat erilaiset klassisessa ja modernissa teemojen tyyliissä. Seuraavassa taulukossa on annettu lisää esimerkkejä siitä, kuinka Kalenteri-sivut eroavat teemojen tyylin mukaan.

Huomaa: Online-ohje perustuu yleensä klassisen tyylin teemoihin.

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Päivittäinen kalenteri -näkyvän asettelu	<ul style="list-style-type: none">■ Puolen tunnin mittaisia aikavälejä ei osoiteta.■ Aloitus- ja	<ul style="list-style-type: none">■ Puolen tunnin mittaiset aikavälit osoitetaan ohuilla viivoilla.■ Useita päiviä kestävät tapaamiset näkyvät

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
	<p>lopetuspäivämäärää ja -aikaa ei näytetä tapaamisille, jotka kestävät monta päivää.</p>	<p>Päivittäinen kalenteri -näkymän yläosassa. Tapaamisten aloitus- ja lopetuspäivämäärät ja -ajat näytetään. Jos monipäiväisiä tapaamisia on enemmän kuin viisi, voit vierittää näyttöä tarkastellaksesi kaikkia tapaamisia.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos tälle päivälle näytettävien aikavälien ulkopuolelle jäävillä aikaväleillä on tapaamisia, ylä- ja alanuolet ovat käytettävissä tarvittaessa. Nuolten avulla saat lisää tapahtumia esille.
<p>Viikoittainen kalenteri -näkymän asettelu</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Viikonpäivät näkyvät kalenterinäkyvässä vasemmalla. ■ Kellonaikoja ei näytetä. ■ Tietyn päivän tapaamiset luetellaan kyseisen päivän rivillä. ■ Useita päiviä kestävien tapaamisten kohdalla näytetään aloitus- ja lopetusajat. Aloitus- ja lopetuspäivämääriä ei näytetä. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Viikonpäivät näkyvät kalenterinäkyvässä ylhäällä. ■ Kellonajat näkyvät kalenterinäkyvässä vasemmalla. ■ Tapaamisen tiedot näytetään aikaväleillä, joilla tapaaminen toteutetaan. Jos kaikki tiedot eivät näy, voit tuoda ne näkyviin siirtämällä osoittimen kohteen päälle. ■ Useita päiviä kestävät tapaamiset näkyvät Viikoittainen kalenteri -näkymän yläosassa. Tapaamisten aloitus- ja lopetuspäivämäärät ja -ajat ilmoitetaan. Jos monipäiväisiä tapaamisia on enemmän kuin viisi, voit vierittää näyttöä tarkastellaksesi kaikkia tapaamisia. ■ Jos tälle viikonpäivälle näytettävien aikavälien ulkopuolelle jäävillä aikaväleillä on tapaamisia, ylä- ja alanuolet ovat käytettävissä tarvittaessa. Nuolten avulla saat lisää tapahtumia esille.
<p>Kuukausittaisen kalenterinäkymän asettelu</p>	<p>Useita päiviä kestävien tapaamisten aloituspvm:n solussa näytetään aloitusajaksi.</p>	<p>Useita päiviä kestävät tapaamiset näkyvät kuukausittaisen kalenterinäkymän vastaavissa aikaväleissä. Aloitus- ja lopetusajat näytetään. Jos aloituspvm on edellisen kuukauden aikana, aloitusajan sijaan näytetään aloituspvm ja vasen nuoli. Jos lopetuspvm on tulevan kuukauden aikana, lopetusajan sijaan näytetään lopetuspvm ja oikea nuoli.</p>

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Aikavälien taustaväri	Joidenkin kalenterinäkömien taustavärit vastaavat kalenterin työpäivä- ja työaika-asetuksia, jotka voidaan määrittää yrityksen ja käyttäjän tasolla. Lisätietoja on kohdassa Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista (sivulla 201).	Joidenkin kalenterinäkömien taustavärit vastaavat kalenterin työpäivä- ja työaika-asetuksia, jotka voidaan määrittää yrityksen ja käyttäjän tasolla. Lisätietoja on kohdassa Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista (sivulla 201).
Värikoodaus tapaamisen tyyppin mukaan	Kaikilla tapaamisilla on sama taustaväri riippumatta tapaamistyyppistä. Lisäksi kaikkien tapaamisten teksti näkyy samalla fonttivärillä kaikissa tapaamistyypeissä. Kuitenkin kalenterin sivujen Suunnitellut yhteydenotot -osan myöhässä olevat suunnitellut yhteydenotot näkyvät eri fonttivärillä. Tietoja suunnitelluissa yhteydenotoissa käytettävästä värikoodauksesta on kohdassa Kalenteri ja aktiviteetit (katso "Kalenteri ja toimet" sivulla 195).	Sen mukaan, kuinka järjestelmänvalvoja määrittää käyttämäsi teeman, joidenkin tai kaikkien kalenterinäkömien tapaamisten tausta- ja tekstiväri saattavat määräytyä tapaamistyyppin mukaan. Jos järjestelmänvalvoja määrittää teemallesi tapaamistyyppien värikoodauksen, värikoodauksen selite näkyy kalenterinäkömien alareunassa ja siinä näkyvät kyseisille tapaamistyypeille määritetyt taustavärit. Jos tapaamistyyppille ei ole määritetty mukautettuja värejä, kyseistä tyyppiä olevat tapaamiset näkyvät teeman oletusväreillä. Värikoodausta käytetään päivä-, viikko- ja kuukausikalenterinäkömissä. HUOMAUTUS: Kalenterin sivujen Suunnitellut yhteydenotot -osan tekstissä käytettävä värikoodaus ei määräydy tapaamistyyppien värikoodauksen mukaan. Tietoja suunnitelluissa yhteydenotoissa käytettävästä värikoodauksesta on kohdassa Kalenteri ja aktiviteetit (katso "Kalenteri ja toimet" sivulla 195).

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
<p>Muiden kalenterinäkökymien käyttö</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Käyttäjä-välilehdellä voit tarkastella muiden ryhmääsi kuuluvien käyttäjien kalentereita ja kanssasi jaettuja kalentereita. ■ Ryhmä-välilehdellä voit tarkastella ryhmäsi jäsenten yhdistettyä kalenteria ja määrittämiäsi mukautettuja ryhmäkalenterinäkökymiä. ■ Ryhmän tehtävät - välilehdellä voit tarkastella ryhmällesi määritettyjen tehtävien luetteloa. ■ Pääset palaamaan toisen käyttäjän kalenterista omaan kalenteriisi napsauttamalla Oma kalenteri -painiketta. 	<p>Valikko sisältää seuraavat vaihtoehdot:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ryhmän kalenteri. Tarkastele ryhmäsi jäsenten yhdistettyä kalenteria ja määrittämiäsi mukautettuja ryhmäkalenterinäkökymiä. ■ Ryhmän tehtävät. Tarkastele ryhmällesi määritettyjä kalentereita. ■ Käyttäjän kalenteri. Tarkastele muiden ryhmääsi kuuluvien käyttäjien kalentereita ja kanssasi jaettuja kalentereita. ■ Oma kalenteri. Palaa omaan kalenteriisi toisen käyttäjän kalenterista. <p>Nykyinen näkymä määrittää, mitkä valikon vaihtoehdot ovat käytettävissä.</p>

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
Uusien tapaamisten luonti	<p>Voit avata Tapaamisen muokkaus -sivun ja syöttää uuden tapaamisen tiedot seuraavasti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Valitse Uusi tapaaminen. ■ Omassa tai toisen käyttäjän kalenterin viikoittaisessa tai kuukausittaisessa näkymässä voit avata päivän tapaamisen luontia varten napsauttamalla plus-kuvaketta (+). 	<p>Voit avata Tapaamisen muokkaus -sivun ja syöttää uuden tapaamisen tiedot seuraavasti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Valitse omassa tai toisen käyttäjän kalenterissa tai ryhmäkalenterissa Uusi. ■ Tee omassa tai toisen käyttäjän päivittäisessä tai viikoittaisessa näkymässä seuraavat toimet: <ul style="list-style-type: none"> ■ Kaksoisnapsauta aikaväliä. Uusi tapaaminen alkaa oletusarvoisesti aikavälillä, jota napsautit. Kesto on 60 minuuttia. Voit muuttaa tietoja. ■ Kaksoisnapsauta kalenterinäkymän yläosan tilaa, jossa näkyvät useita päiviä kestävät tapaamiset. (Jos olet viikoittaisessa kalenterinäkymässä, kaksoisnapsauta suoraan sitä päivää, jona haluat tapaamisen alkavan.) Uusi tapaaminen alkaa oletusarvoisesti valittuna päivänä klo 12.00. Kesto on 1 440 minuuttia (24 tuntia). Voit muuttaa tietoja. ■ Kaksoisnapsauta päivän tilaa omassa tai toisen käyttäjän kalenterin kuukausittaisessa näkymässä. Uusi tapaaminen alkaa oletusarvoisesti samana päivänä klo 12.00. Kesto on 60 minuuttia. Voit muuttaa tietoja.

Kalenteri-ominaisuus	Klassinen tyyli	Moderni tyyli
<p>Tapaamisten muokkaus</p> <p>HUOMAUTUS: Lisätietoja tapaamisen uudelleenajoituksesta kalenterinäkylässä vetämällä ja pudottamalla on kohdassa Tietoja tapaamisten vetämisestä ja pudottamisesta kalenterissa (sivulla 211).</p>	<p>Tee jokin seuraavista toimista kalenterin päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa näkylässä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Voit avata tapaamisen muokkaussivun valitsemalla tapaamisen muokkauslinkin. ■ Voit avata Tapaamisen tiedot -sivun valitsemalla tapaamisen aihelinkin. 	<p>Tee jokin seuraavista toimista kalenterin päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa näkylässä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Voit avata tapaamisen muokkaussivun kaksoisnapsauttamalla tapaamista tai napsauttamalla sitä hiiren oikeanpuoleisella näppäimellä ja valitsemalla sitten Muokkaa. ■ Voit avata Tapaamisen tiedot -sivun valitsemalla tapaamisen aihelinkin. <p>Päivä- tai viikkokalenterinäkylässä voit myös muuttaa nopeasti sellaisen tapaamisen alkamis- tai päättymisaikaa, joka ei ulotu usean päivän ajalle, napsauttamalla ja vetämällä tapaamisen reunaa seuraavasti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Voit muuttaa alkamisaikaa napsauttamalla ja vetämällä tapaamisen yläreunan aikaväliin. ■ Voit muuttaa päättymisaikaa napsauttamalla ja vetämällä tapaamisen alareunan aikaväliin. <p>HUOMAUTUS: Kun vedät tapaamisen reunan aikaväliin, reuna tasaantuu aina 30 minuutin aikavälin alkuun tai loppuun. Et voi vetää tapaamisen reunaa tietyn ajan kohdalle aikavälissä.</p> <p>Uuden alkamis- ja päättymisajan on oltava sellainen, että tapaaminen alkaa ja päättyy samana päivänä kuin aiemminkin määritetty tapaaminen.</p>
<p>Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina</p>	<p>Valitse päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa kalenterinäkylässä tapaamiselle Tallenna iCalendar-tiedostona -kohta.</p>	<p>Napsauta tapaamista päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa kalenterinäkylässä hiiren kakkospainikkeella ja valitse Tallenna iCalendar-tiedostona.</p>
<p>Tapaamisten poisto</p>	<p>Valitse päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa kalenterinäkylässä sen tapaamisen aihelinkki, joka avataan tapaamisen tietosivulla. Valitse sitten Poista.</p>	<p>Tee jokin seuraavista toimista kalenterin päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa näkylässä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Napsauta tapaamista hiiren kakkospainikkeella ja valitse Poista. ■ Valitse sen tapaamisen aihelinkki, joka avataan tapaamisen tietosivulla. Valitse sitten Poista.

Vihje: modernin tyylin teemoissa päällekkäiset tapaamiset näytetään rinnakkain päivittäisessä ja viikoittaisessa kalenterinäkyvässä. Jos aikavälillä on useita tapaamisia, kaikkia tapaamisia ei välttämättä näytetä. Jos aikavälillä on enemmän tapaamisia kuin Viikoittainen kalenteri -näkyvässä voidaan näyttää, voit vaihtaa Päivittäinen kalenteri -näkyväseen tarkastellaksesi kaikkia tapaamisia. Jos aikavälillä on enemmän tapaamisia kuin Päivittäinen kalenteri -näkyvässä voidaan näyttää, voit tarkastella tapaamisia luettelomuodossa. Tietoja tapaamislueltojen tarkastelemisesta on kohdassa [Aktiviteettiluetteloiden käsittelyminen](#) (katso "[Aktiviteettiluetteloiden käyttö](#)" sivulla 212).

Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista

Yrityksen oletustyöpäivät ja -ajat määritetään yrityksen profiilissa. Jos haluat, että kalenterissa näkyy eri työpäivät ja -ajat, voit valita työpäivät ja määrittää työajat kalenterin oletusasetuksissa. Lisätietoja on kohdassa [Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen](#) (sivulla 237).

Viikkokalenterinäkyvässä voit siirtyä koko kalenteriviikon ja pelkästään työpäiviksi määritettyjen päivien välillä. Jos käytät klassista teemaa, voit siirtyä näkyvien välillä käyttämällä Näytä koko viikko- ja Näytä työviikko -linkkejä. Jos käytät modernia teemaa, voit siirtyä näkyvien välillä käyttämällä Koko viikko- ja Työviikko-valikkovalintoja.

Työpäivien ja -aikojen asetukset sekä käytettävä teema määrittävät aikavälien taustavärit joissakin kalenterinäkymissä seuraavasti:

- Moderneissa teemoissa oman kalenterin ja kalenterinsa kanssasi jakaneiden käyttäjien kalentereiden päivä- ja viikkokalenterinäkymissä käytetään kolmea taustaväriä seuraavasti niin, että kullakin seuraavista on oma väri:
 - Työajat työpäivinä.
 - Muut kuin työtunnit, johon sisältyvät kaikki muina kuin työpäivinä tehdyt tunnit ja työaikojen ulkopuoliset tunnit työpäivinä.
 - Työajat kuluvana päivänä.
- Klassiset teemat:
 - Oman kalenterin ja kalenterinsa kanssasi jakaneiden käyttäjien kalentereiden päiväkalenterinäkymissä käytetään kahta taustaväriä seuraavasti niin, että kummallakin seuraavista on oma väri:
 - Työajat työpäivinä.
 - Muut kuin työtunnit, johon sisältyvät kaikki muina kuin työpäivinä tehdyt tunnit ja työaikojen ulkopuoliset tunnit työpäivinä.
 - Oman kalenterin ja kalenterinsa kanssasi jakaneiden käyttäjien kalentereiden viikkokalenterinäkymissä käytetään kolmea väriä seuraavasti niin, että kullakin seuraavista on oma väri:
 - Työpäivät.
 - Muut kuin työpäivät.
 - Kuluva päivä.

HUOMAUTUS: Työpäivät ja -ajat ovat samat oman kalenterin näkyvässä ja kalenterinsa kanssasi jakaneiden käyttäjien kalenterinäkymissä, vaikka kyseiset käyttäjät määrittäisivät omiin kalenterinäkyksiinsä toisenlaiset työpäivät ja -ajat. Jos siis valitset muita kuin yrityksen laajuisia työpäiviä, valitut työpäivät näkyvät oman

kalenterisi näkymissä ja muiden käyttäjien kalentereissa näkymissäsi. Jos vastaavasti määrität kalenteriin koko yrityksen laajuisista työtunneista poikkeavat työtunnit, määritetyt työtunnit näkyvät sekä oman kalenterisi että muiden käyttäjien kalentereiden näkymissä.

Työpäivien ja -aikojen asetukset eivät näy aikavälien ja päivien taustaväreinä seuraavissa kalenterinäkymissä:

- Oman kalenterin ja kalenterinsa kanssasi jakaneiden käyttäjien kuukausikalenterinäkyvät. Kuukausikalenterinäkymissä vain kuluva päivä näkyy eri taustavärillä kuin kuukauden muut päivät.
- Päivä-, viikko- ja kuukausiryhmien kalenterinäkyvät.

Kalenterisivujen käyttö

Kalenteri-sivut ovat pääalue toimien hallintaan. Oletusarvoinen sivu on Päivittäinen kalenteri -sivu, joka sisältää osat Päivittäinen kalenteri, Kalenterinäkymä, Avoimet tehtävät ja Suunnitellut yhteydenotot.

Suunnitellut yhteydenotot -osio näkyy Kalenteri-sivulla, jos käyttäjäroolissa on Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot -käyttöoikeus. Suunnitellut yhteydenotot -osassa näkyvät myyjän suunnitellut yhteydenotot aikajärjestyksessä enintään kahden viikon ajalta. Jokaisesta suunnitellusta yhteydenotosta näkyvät seuraavat tiedot: yhteydenottopäivä ja aloitusaika, ajankohta, aihe, tavattava yhteyshenkilö ja muut yhteystiedot. Lueteltujen suunniteltujen yhteydenottojen kahden viikon väli sisältää edellisen ja tulevan viikon suunnitellut yhteydenotot.

Kalenteri-sivun Suunnitellut yhteydenotot -osan värikoodit määräytyvät käyttämäsi teeman mukaan seuraavasti:

- Myöhässä olevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on menneisyydessä, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi ilmoitustekstin väriksi.
- Tulevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on tulevaisuudessa, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi sivun linkkien väriksi.

Lisätietoja suunnitellun yhteydenoton luonnista on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219), [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667) ja [Joukkoyhteydenoton suunnittelu](#) (sivulla 225).

Voit valita kalenterinäkymän, jonka haluat näytettäväksi aina, kun napsautat Kalenteri-välilehteä, ja voit määrittää, mikä päivä kalenterissa näytetään viikon ensimmäisenä päivänä. Lisäksi voit määrittää työpäivät ja -ajat, jotka poikkeavat yrityksesi oletustyöpäivistä ja -ajoista. Voit myös valita, että kalenterinäkymien tapaamisissa näytetään lisätietoja. Tietoja näiden kalenterivalintojen määrittämisestä on kohdassa [Kalenterin oletusnäkymän määrittäminen](#) (sivulla 237).

HUOMAUTUS: Jos roolillasi on kalenterin jakamisoikeudet, kalenterisivuillasi voi olla lisätoimintoja oletussivulla lueteltujen toimintojen lisäksi. Lisätietoa lisätoiminnoista on kohdassa [Kalenterin asetukset -sivu](#) (sivulla 236).

Seuraava taulukko kuvaa, mitä voit tehdä päivittäisestä tai viikoittaisesta kalenterista.

Huomaa: sovelluksessa Oracle Contact On Demand luodut viestintätoimet kuuluvat tiettyyn toimien alatyppiin. Siten ne eivät näy kalenterisivuilla tai aktiviteettiluetteloissa.

Tehdäksesi tämän toimi näiden ohjeiden mukaan

Tehdäksesi tämän	toimi näiden ohjeiden mukaan
Tehtävän luonti	Valitse Avoimet tehtävät -otsikkoriviltä Uusi. Syötä tehtävän tiedot Tehtävän muokkaus -sivulle ja tallenna tietue.
Tehtävän poisto	Napsauta poistettavan tehtävän linkkiä. Valitse Tehtävän tiedot -sivulla Poista.
Tapaamisen luonti	Valitse kalenterin otsikkoriviltä Uusi tapaaminen. Syötä sopimuksen tiedot Tapaamisen muokkaus -sivulle ja tallenna tietue.
Tapaamisen poisto	Napsauta poistettavan tapaamisen linkkiä. Valitse Tapaamisen tiedot -sivulla Poista.
Tiettyyn päivään siirtyminen	Napsauta päivän linkkiä kalenterinäköymästä. Vaihtoehtoisesti voit napsauttaa tapaamisten yläpuolella olevaa 1-kuvaketta ja selata näyttöä tarkasteltavan päivän kohdalle Päivittäinen kalenteri -osion otsikon nuolien avulla.
Tiettyyn kuukauteen siirtyminen	Napsauta kalenterinäköymän nuolia. Vaihtoehtoisesti voit napsauttaa tapaamisten yläpuolella olevaa 31-kuvaketta ja selata näyttöä tarkasteltavan kuukauden kohdalle Kuukausittainen kalenteri -näköymän otsikon linkkien tai nuolien avulla.
Piilota Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osiot	<p>Valitse kalenterin otsikkopalkin yläpuolella oleva Nuoli oikealle -kuvake. Kun Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osiot ovat piilossa, kalenterialue laajenee ja tarjoaa lisätilaa kalenterin tapaamisten tietojen näyttämistä varten. Tämä ominaisuus on hyödyllinen, jos haluat tulostaa kalenterin sivun (tulostukseen sopivaa mustetta käyttäen) etkä halua, että Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osio näkyvät tulostetulla sivulla. Kun haluat Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osiot jälleen näkyviin, valitse Nuoli vasemmalle -kuvake.</p> <p>Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osiot pysyvät piilotettuina, kunnes otat ne jälleen näkyviin tai kunnes kirjaudut ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja kirjaudut siihen jälleen sisään.</p> <p>Kalenterinäköymä- ja Avoimet tehtävät -osiot ovat käytössä ainoastaan päiväkalenterinäköymässä ja viikkonäköymässä.</p>
Tehtävän merkintä suoritetuksi	Valitse Avoimet tehtävät -osassa Näytä koko luettelo -linkki. Valitse aktiviteettiluettelon sivulla sen tehtävän Aihe-linkki, jonka haluat merkitä valmiiksi. Valitse Tehtävän tiedot -sivulla Merkitse valmiiksi.
Kalenterin selaus päivä kerrallaan	Napsauta päivittäisen kalenterin nuolia.
Tapaamisen ajoittaminen uudelleen vetämällä ja pudottamalla	Vedä tapaaminen ja pudota se eri aikaväliin tai päivään. Lisätietoja on kohdassa Tietoja tapaamisten vetämisestä ja pudottamisesta kalenterissa (sivulla 211).
Aktiviteetin päivitys	Napsauta päivitettävän toimen (tapaamisen, tehtävän tai suunnitellun yhteydenoton) linkkiä. Muokkaa Tapaamisen tiedot-, Tehtävän tiedot tai Yhteydenoton tiedot -sivun kenttiä suoraan, tai avaa tapaamisen, tehtävän tai yhteydenoton muokkaussivu valitsemalla Muokkaa. Lisätietoja tietueiden

Tehdäksesi tämän	toimi näiden ohjeiden mukaan
	päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys (sivulla 113). Vihje: jos käytät modernia teemaa, voit napsauttaa päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa kalenterinäkyvässä näkyvää tapaamista hiiren kakkospainikkeella ja päivittää tapaamisen valitsemalla Muokkaa.
Tehtävien (avoimet, suljetut tai kaikki), tapaamisten, toimien tai suunniteltujen yhteydenottojen luettelon katselu	Valitse Avoimet tehtävät -osassa Näytä koko luettelo -linkki. Napsauta aktiviteettiluettelon sivulla avattavaa luettelo ja vaihda valintasi.
Päivän tapaamisten katselu	Napsauta kalenterin 1-kuvaketta.
Aktiviteetin tietojen katselu	Napsauta katseltavan toimen (tapaamisen, tehtävän tai suunnitellun yhteydenoton) linkkiä.
Koko kuukauden tapaamisten katselu	Napsauta kalenterin 31-kuvaketta.
Koko viikon tapaamisten katselu	Napsauta kalenterin 7-kuvaketta.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä](#) (sivulla 195)
- [Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista](#) (sivulla 201)

Kalenterien ja toimien hallinta

Lisätietoja kalentereista ja aktiviteeteista on kohdissa

- [Toimien näyttö](#) (katso "[Aktiviteettien näyttö](#)" sivulla 206)
- [Toimien luonti](#) (sivulla 208)
- [Toimien päivitys](#) (sivulla 210)
- [Käyttäjien poisto aktiviteeteista](#) (sivulla 210)
- [Näytettävien aktiviteettitietueiden rajoitus](#) (sivulla 217)
- [Tehtävien merkintä valmiiksi](#) (sivulla 218)
- [Aktiviteettien liittäminen toiseen henkilöön](#) (sivulla 218)

- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)
- [Tietoja tapahtuman ja tapaamisen synkronoinnista](#) (sivulla 241)
HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.
- [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228)
- [Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa](#) (sivulla 231)
- [Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina](#) (sivulla 233)
- [Joukkoyhteydenoton suunnittelu](#) (sivulla 225)
- [Toimen arviointikyselyjen käyttö](#) (sivulla 241)
- [Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen](#) (sivulla 237)
- [Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen](#) (sivulla 736)
- [Tapaamisten luominen useille asiakkaille](#) (sivulla 307)

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kalenterin jakamisoikeus, voit suorittaa myös seuraavat vaiheet:

- [Muiden käyttäjien kalenterien näyttö](#) (sivulla 235)
- [Kalenterin jako](#) (sivulla 237)
- [Muokattujen kalenterinäkyvien lisäys](#) (katso "[Mukautettujen kalenterinäkyvien lisäys](#)" sivulla 239)

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kalenterin jakamisoikeus ja ryhmän oletusmäärittäminen on käytössä yrityksessäsi, voit suorittaa myös seuraavan vaiheen: [Ryhmän tehtäväluetteloiden katselu](#) (sivulla 240).

Jos käyttäjärooliisi sisältää karttojen integroinnin käyttöoikeudet, voit suorittaa myös toiminnot, jotka mainitaan [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406) -kohdassa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Seuraavissa aiheissa on kalentereihin ja aktiviteetteihin liittyviä tietoja:

- [Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä](#) (sivulla 195)

- [Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista](#) (sivulla 201)
- [Tietoja aktiviteetin muistutuksista](#) (sivulla 209)

Aktiviteettien näyttö

Aktiviteetit näytetään ohjelmassa Oracle CRM On Demand usealla eri sivulla:

- Omalle kotisivulle

Oma kotisivu sisältää tapaamisten ja tehtävien luettelot, jotka on lajiteltu päivämäärän mukaan.

- Kalenteri

Tapaamiset näkyvät kalenterisivuilla samaan tapaan kuin ne näkyisivät oikeassa kalenterissa. Kalenterisivut näyttävät oletusarvoisesti kuluvan päivän aikataulun. Voit tarkastella muita päiviä oikealla olevassa kuukausinäkyvässä tai napsauttamalla tapaamisten yläpuolella olevia 1-, 7- ja 31-kuvakkeita.

Päivittäisen kalenterin ja viikkokalenterin sivut sisältävät myös seuraavien 30 päivän ajalle (määräpäivä \leq tämä päivä + 30) enintään kymmenen tehtävän luettelon, joka on oletusarvoisesti lajiteltu eräpäivän mukaan.

- Tietuetyyppien (esimerkiksi Asiakkaat ja Yhteyshenkilöt) tietosivut

Tietosivut voivat sisältää liittyvien tietojen osioita, joilla näytetään tiettyyn tietueeseen linkitetyt toimet. Seuraavassa taulukossa kuvataan liittyvien tietojen osat, jotka voidaan näyttää tietueen tietosivun toimien kohdalla. Kaikissa tapauksissa näet vain tietueet, joihin sinulla on katseluoikeus.

Luettelo	Näytetyt tietueet
Toimet	<ul style="list-style-type: none">■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistumispäivämäärä on tyhjä.■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat sen hetkisen päivämäärän ja ajan jälkeen.■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.
Valmiit toimet	<ul style="list-style-type: none">■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.
Avoimet tapaamiset	<p>Linkitetyt tapaamiset, joiden Valmistumisvpm-kentän arvo on menneisyydessä.</p> <p>Huomaa: Jos tapaamisen luonut käyttäjä jättää Valmistumisvpm-kentän tyhjäksi, kenttä täytetään automaattisesti tapaamisen Päätymisaika-kentän arvolla.</p> <p>Kun tapaamisen valmistumispäivämäärä on saavutettu,</p>

Luettelo	Näytetyt tietueet
	<p>tapaaminen poistetaan Avoimet tapaamiset -luettelosta ja lisätään Valmiit toimet -luetteloon. Päätietueen tietosivun avoimiin tapaamisiin ja valmiisiin toimiin liittyvien tietojen osat päivitetään, kun sivu päivitetään.</p> <p>Avoimet tapaamiset -luettelon tietueet lajitellaan Aloitusaika-kentässä olevien päivämäärän ja ajan mukaan. Tapaaminen, jolla on aikaisin aloituspäivämäärä ja -aika, näkyy luettelossa ensimmäisenä.</p>
Avoimet tehtävät	<p>Linkitetyt tehtävät, joilla ei ole arvoa Valmistumispäivämäärä-kentässä eikä tilaa Valmis, edellyttäen, että yrityksesi käyttää tilakentän oletusarvojoukkoa.</p> <p>Huomaa: Kun tehtävä on merkitty valmiiksi, Valmistumispvm-kenttään täytetään automaattisesti tehtävän valmistusmerkinnän tehneen käyttäjän käytössä oleva aikavyöhykkeen päivämäärä ja kellonaika. Käyttäjät voivat täyttää tehtävän Valmistumispvm-kentän myös manuaalisesti. Kun tehtävän Valmistumispvm-kenttä on täytetty, tehtävä poistetaan Avoimet tehtävät -luettelosta ja sisällytetään Valmiit toimet -luetteloon.</p> <p>Päätietueen tietosivun avoimiin tehtäviin ja valmiisiin toimiin liittyvien tietojen osat päivitetään, kun sivu päivitetään.</p> <p>Avoimet tehtävät -luettelon tietueet lajitellaan Eräpäivä-kentässä olevien arvojen mukaan. Tehtävä, jolla on aikaisin eräpäivä, näkyy luettelossa ensimmäisenä.</p>
Avoimet toimet	<p>Avoimet tapaamiset- ja Avoimet tehtävät -luettelojen yhdistelmä.</p> <p>Huomaa: Avoimet toimet -luettelon tietueet järjestetään Valmistumispvm-kentän arvon mukaan. Tietueet, joiden Valmistumispvm-kenttä on tyhjä, ovat Avoimet toimet -luettelon lopussa. Avoimet tehtävät ovat siksi avointen toimien luettelon lopussa kaikkien avointen tapaamisten jälkeen. Jos et hyväksy järjestystä, jossa liittyvät avoimet tehtävät ja avoimet tapaamiset näkyvät tietueen tietosivulla, pyydä yrityksesi järjestelmävalvojaa lisäämään avoimiin tehtäviin ja avoimiin tapaamisiin liittyvien tietojen osat tietueen tietosivulle avoimiin toimiin liittyvien tietojen osan sijaan.</p>

Tietoja tietojen hallinnasta

Tehtäviä voi hallita esimerkiksi määrittämällä niiden prioriteetin tärkeyden tai kiireellisyyden mukaan. Tehtävän prioriteetti määritetään tasojen avulla, esimerkiksi 1–korkea, 2–keskitaso ja 3–matala. Tehtävän prioriteetti merkitään nuolella: nuoli ylöspäin = suuri, ei nuolta = keskinkertainen ja nuoli alaspäin = pieni. Tehtävän prioriteettitasoa voi muuttaa tehtävän muokkaussivulla. Tehtävän oletusprioriteetti on 3–matala.

VINKKI: Tehtävät, jotka näkyvät punaisella oman kotisivun, päivittäisen kalenterin ja viikkokalenterin avoimien tehtävien osiossa, ovat ylittäneet määräpäivän. Määräpäivän ylittäneet tehtävät eivät näy punaisella muilla sivuilla, kuten luettelosivulla, joka avautuu, kun valitaan oman kotisivun avoimien tehtävien osion Näytä koko luettelo -vaihtoehto.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - *Korkea* arvoon *Korkein*), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

Tietoja Ryhmän tehtäväluettelo -välilehdestä on kohdassa [Ryhmän tehtäväluetteloiden näyttö](#) (katso "[Ryhmän tehtäväluetteloiden katselu](#)" sivulla 240). Tätä välilehteä voivat käyttää yritykset, jotka käyttävät ryhmätoimintoa.

Toimien luonti

Aktiviteetti (tehtävä tai tapaaminen) luodaan aina syöttämällä tietoja näyttöön. Voit avata näytön eri kohdista sovellusta sen mukaan, minkä parissa työskentelet ja mitä sinun on määrä tehdä.

Tässä osassa kuvataan eräs tapa luoda aktiviteetti. Siinä voit lisätä tietueen samalla, kun jatkat työskentelyä sovelluksen pääalueella. Kaikki menetelmät on kuvattu kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Aktiviteetin luonti toimintopalkin Luo-osan avulla

1 Valitse toimintopalkin Luo-osassa Tapaaminen tai Tehtävä.

2 Syötä lomakkeeseen aktiviteetin tiedot.

Lisätietoja aktiviteettitietueiden kentistä on kohdassa [Aktiviteetin kentät](#) (katso "[Toimikentät](#)" sivulla 243).

3 Tallenna tietue.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Toimikentät](#) (sivulla 243)
- [Kalentersivujen käyttö](#) (sivulla 202)
- [Tietoja aktiviteetin muistutuksista](#) (sivulla 209)

- [Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista](#) (sivulla 923)

Tietoja aktiviteetin muistutuksista

Jos aktiviteetille on määritetty muistutus, järjestelmä lähettää aktiviteetin omistajalle ja aktiviteetin käyttäjäluekkelon kullekin käyttäjälle muistutuksen sille määritettynä ajankohtana, jos Aktiviteetin ilmoitus -kentän asetukset käyttäjä- tai yritystasolla sallivat aktiviteettien ilmoitusten lähetyksen käyttäjälle.

HUOMAUTUS: Jos Delegoija-kentässä on aktiviteetti, jolle on määritetty muistutus, ohjelma lähettää muistutukset Delegoija-kentässä määritetyille käyttäjälle sekä aktiviteetin omistajalle ja muille aktiviteetin käyttäjille. Jos luot aktiviteetin toiselle käyttäjälle tai aiemmin luodun aktiviteetin Delegoija-kenttä on tyhjä, kun määrität aktiviteetin toiselle omistajalle, nimesi näkyy automaattisesti Delegoija-kentässä aktiviteetin tallennuksen jälkeen. Jos et halua vastaanottaa aktiviteettia koskevia muistutuksia, sinun täytyy poistaa nimesi Delegoija-kentästä.

Muistutukset voidaan lähettää sähköpostina ja/tai näyttää ponnahdusikkunassa riippuen arvosta, joka on valittuna Aktiviteetin ilmoitus -kentässä. Tietoja aktiviteetin ilmoituksen kentästä on kohdassa [Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen](#) (sivulla 237).

Tietoja sähköpostimuistutuksista

Sähköpostimuistutukset lähetetään käyttäjän kielellä. Aktiviteetin aihe näytetään sähköpostin aiherivillä. Tapaamisen sähköpostimuistutuksessa on tiedot tapaamisen seuraavista kentistä: aihe, aloitusaika, tila ja kuvaus. Se sisältää myös tapaamiseen liittyvien yhteyshenkilöiden nimet, tapaamiseen mahdollisesti liittyvän asiakkaan nimen ja linkin tapaamisen tietosivulle kohteessa Oracle CRM On Demand.

Tehtävän sähköpostimuistutuksessa on tiedot tehtävän seuraavista kentistä: aihe, määräpäivä, prioriteetti, tila ja kuvaus. Sähköpostiviesti sisältää myös linkin tehtävän tietosivulle kohteessa Oracle CRM On Demand.

Tietoja ponnahdusikkunamuistutuksista

Ponnahdusikkunamuistutukset näytetään Aktiviteetin muistutus -ponnahdusikkunassa, joka avautuu muistutuksen määräaikana. Tapaamisen ponnahdusikkunamuistutuksessa näytetään alkamispäivämäärä ja -aika sekä aihe. Tehtävän ponnahdusikkunamuistutuksessa näytetään tehtävän prioriteetin ilmaiseva kuvake (jos käytettävissä), määräpäivä ja aihe. Jos samaan aikaan on näytettävä useita muistutuksia, ne järjestetään päivämäärän ja ajan mukaan luetteloksi alkaen muistutuksella, jonka aktiviteetin määräaika on ensin.

Kun Aktiviteetin muistutus -ponnahdusikkuna aukeaa ensimmäistä kertaa kirjaututtuasi sisään kohteeseen Oracle CRM On Demand, ikkunassa näytetään muistutukset, joiden määräaika on ollut sen jälkeen, kun kirjautuit viimeksi ulos kohteesta Oracle CRM On Demand. Jos ilmoitusikkunoita tulee näkyviin sisäänkirjautumisen aikana, sulje ne, jotta voit käyttää aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunaa.

Voit tehdä Aktiviteetin muistutus -ponnahdusikkunassa seuraavaa:

- Lykätä muistutusta määritetyn ajan käyttämällä Odota-toimintoa. Muistutus näytetään määritetyn ajan kuluttua uudelleen.
- Tarkastella tietueen tietoja napsauttamalla muistutuksessa olevaa aiheen linkkiä.
- Hylätä kaikki muistutukset. Valittaessa Hylkää kaikki -toiminto kaikki muistutukset poistetaan Aktiviteetin muistutus -ponnahdusikkunasta ja ikkuna sulkeutuu. Muistutuksia ei näytetä uudelleen.

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand hakee niiden aktiviteettien tiedot, joiden muistutuksilla on pian määräaika, 30 minuutin välein ja tallentaa tiedot. Jos ajoitat aktiviteetin uudelleen 30 minuutin sisällä sen muistutuksen määräajasta, muistutus saatetaan näyttää perustuen aktiviteetin alkuperäiseen ajoitukseen.

Toimien päivitys

Voit päivittää aktiviteettitietueen tiedot ja muuttaa tietueen tilaksi Valmis, jos sinulla on tietueen muokkausoikeudet.

HUOMAUTUS: Käyttäjät, joiden roolissa on toimitietuetyypille otettu käyttöön yksityisten toimien katseluoikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset, voivat katsoa kaikkia toimia, jotka on merkitty yksityisiksi, riippumatta siitä, kuka on toimen omistaja. Yksityisten toimien katseluoikeudet eivät salli käyttäjän päivittää tai poistaa toimea, joka on merkitty yksityiseksi ja joka on toisen käyttäjän omistama. Käyttäjät, joiden roolissa on toimitietuetyypille otettu käyttöön kaikkien toimien poisto-oikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset, voivat poistaa toimia, joita he eivät omista tai jotka on merkitty yksityisiksi. Yleensä kaikkien toimien poisto-oikeudet ja yksityisten toimien katseluoikeudet annetaan vain yrityksen järjestelmänvalvojalle.

Aktiviteettitietojen päivitys

- 1 Valitse tehtävä tai tapaaminen.
Ohjeita aktiviteettien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Muokkaa Tapaamisen tai Tehtävän tiedot -sivulla kenttiä ja avaa tapaamisen tai tehtävän muokkaussivu valitsemalla Muokkaa. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

Käyttäjien poisto aktiviteeteista

Ennen kuin voit poistaa käyttäjiä aktiviteeteista, vähintään yhden seuraavista ehdoista on oltava tosi:

- Olet aktiviteetin omistaja.
- Nimesi on aktiviteetin Delegoija-kentässä.

Muussa tapauksessa poistolinkit eivät ole käytettävissä Tapaamisen tiedot- tai Tehtävän tiedot -sivun Käyttäjät-osassa, etkä voi poistaa käyttäjiä aktiviteeteista. Voit päivittää aktiviteetin Delegoija-kentän manuaalisesti, jotta siinä näkyy nimesi. Kun olet päivittänyt aktiviteetin tietosivun, poistolinkki on käytettävissä kaikille muille käyttäjille paitsi aktiviteetin omistajalle. Lisätietoja Delegoija-kentästä on kohdassa [Aktiviteetikentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243).

Käyttäjän poisto aktiviteetista

- 1 Vieritä Tapaamisen tiedot- tai Tehtävän tiedot -sivulla Käyttäjät-osaan.

- 2 Jos käyttäjää, jonka haluat poistaa, ei näy luettelossa, laajenna luettelo napsauttamalla Näytä koko luettelo.
- 3 Etsi käyttäjä, jonka haluat poistaa, napsauta Poista-linkkiä käyttäjän kohdalla ja vahvista, että haluat poistaa käyttäjän.

HUOMAUTUS: Poista-linkit ovat myös käytettävissä moniliitosikkunassa, joka avautuu, kun napsautat sivun Käyttäjät-osan vaihtoehtoa Lisää. Tämä edellyttää, että olet aktiviteetin omistaja tai nimesi näkyy aktiviteetin Delegoija-kentässä.

Tietoja tapaamisten vetämisestä ja pudottamisesta kalenterissa

Jos sinulla on tapaamisen muokkaamisessa tarvittavat käyttöoikeustasot, voit ajoittaa tapaamisen uudelleen vetämällä ja pudottamalla sen kalenterinäkyksessä. Jos käsittelet esimerkiksi päiväkalenterinäkyksessä, voit vetää tapaamisen saman päivän eri aikaväliin. Jos käsittelet viikkokalenterinäkyksessä, voit vetää tapaamisen eri viikonpäivään kuin tarkastelemasi päivä.

Tapaamiset, jotka eivät ulotu usealle päivälle, toimivat seuraavasti:

- **Päiväkalenterinäkyksessä** Voit vetää tapaamisen ja pudottaa sen saman päivän eri aikaväliin. Kun pudotat tapaamisen uuteen aikaväliin, tapaamisen alkamisaika päivittyy uuden aikavälin alkamisajaksi. Jos vedät esimerkiksi tapaamisen, jonka määrä alkaa klo 9.15, aikaväliin, joka alkaa klo 10.30, tapaamisen alkamisajaksi päivittyy klo 10.30. Tapaamisen päättymisajaksi päivittyy automaattisesti asiaankuuluva arvo sen aikavälin mukaan, johon pudotit tapaamisen, ja tapaamisen keston mukaan. Jos vedät esimerkiksi 60 minuuttia kestävästä tapaamisesta ja pudotat sen aikaväliin, joka alkaa klo 10.30, tapaamisen päättymisajaksi päivittyy klo 11.30. Tapaamisen kesto pysyy samana siirron jälkeen.

Uuden aikavälin on oltava sellainen, että tapaaminen alkaa ja päättyy samana päivänä. Et voi vetää esimerkiksi 60 minuuttia kestävästä tapaamisesta ja pudottaa sitä aikaväliin, joka alkaa klo 23.30, koska tapaamisen päättymisaika ei ole samana päivänä kuin alkamisaika.

HUOMAUTUS: Jos käytät klassista teemaa, näkyviin tulee punainen viiva, kun vedät tapaamista päivänäkyksessä. Punainen viiva osoittaa, alkaako aikaväli tasatuntina vai puoli tuntia yli.

- **Viikkokalenterinäkyksessä** Voit vetää tapaamisen ja pudottaa sen saman viikon eri päivään. Tapaamisen kesto ei muutu. Jos käytät klassista teemaa, et voi muuttaa tapaamisen aikaa vetämällä ja pudottamalla tapaamista viikkokalenterinäkyksessä. Tapaamisen päivämäärä päivittyy, kun pudotat tapaamisen eri päivään, mutta tapaamisen aika ei muutu.

Kuitenkin jos käytät modernia teemaa, voit muuttaa tapaamisen aikaa vetämällä ja pudottamalla sen päivän tiettyyn aikaväliin viikkokalenterinäkyksessä. Tapaamisen alkamisaika ja -päivämäärä sekä päättymisaika ja -päivämäärä päivittyvät sen mukaan. Uuden ajan on oltava sellainen, että tapaaminen alkaa ja päättyy samana päivänä. Jos aikavälillä on enemmän tapaamisia kuin viikkokalenterinäkyksessä voidaan näyttää, tapaaminen ei ehkä näy siirron jälkeen. Voit siirtyä päiväkalenterinäkykseen, jotta näet enemmän tapaamisia.

- **Kuukausikalenterinäkyksessä** Voit vetää tapaamisen ja pudottaa sen saman kuukauden eri päivään. Tapaamisen aika ja kesto eivät muutu. Jos haluat muuttaa aikaa tai kestoja, sinun täytyy muokata tapaamista. Jos päivänä on enemmän tapaamisia kuin kuukausikalenterinäkyksessä voidaan näyttää, tapaaminen ei ehkä näy siirron jälkeen. Voit siirtyä päivä- tai viikkokalenterinäkykseen, jotta näet enemmän tapaamisia.

HUOMAUTUS: Jos haluat muuttaa tapaamisen kestoa ja käytät klassista teemaa, sinun on muokattava tapaamista. Mutta jos käytät modernia teemaa, voit päivä- tai viikkokalenterinäkyvässä muuttaa nopeasti tapaamisen alkamis- tai päättymisaikaa napsauttamalla ja vetämällä tapaamisen reunaa. Lisätietoja tapaamisten muokkauksesta moderneissa teemoissa on kohdassa Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä. Jos haluat muuttaa tapaamisen kestoa kuukausikalenterinäkyvässä, sinun on muokattava tapaamista.

Tapaamiset, jotka ulottuvat usealle päivälle, toimivat seuraavasti:

- **Päiväkalenterinäkyvä** Usealle päivälle ulottuvaa tapaamista ei voi vetää eri päivään tai aikaan käyttämällä päiväkalenterinäkyvää.
- **Viikkokalenterinäkyvä** Osassa, jossa näkyvät usealle päivälle ulottuvat tapaamiset, tapaaminen voidaan vetää ja pudottaa eri päivään näkyvässä olevalla viikolla, vaikka tapaaminen päättyisi eri viikolla. Päivä, johon tapaaminen pudotetaan, on tapaamisen uusi alkamispäivä. Jos vedät esimerkiksi tapaamisen, joka alkaa klo 10.30 maanantaina 21. maaliskuuta ja päättyy klo 22.30 keskiviikkona 23. maaliskuuta sekä pudotat sen tiistaihin 22. maaliskuuta, tapaamisen tiedot muuttuvat siten, että tapaaminen alkaa klo 10.30 22. maaliskuuta ja päättyy klo 22.30 24. maaliskuuta. Jos haluat muuttaa tapaamisen alkamisaikaa tai kestoa, sinun täytyy muokata tapaamista.
- **Kuukausikalenterinäkyvä** Voit vetää usealle päivälle ulottuvan tapaamisen ja pudottaa sen eri päivään näkyvässä olevana kuukautena, vaikka tapaaminen päättyisi eri kuukautena. Päivä, johon tapaaminen pudotetaan, on tapaamisen uusi alkamispäivä. Jos vedät esimerkiksi tapaamisen, joka alkaa klo 10.30 24. maaliskuuta ja päättyy klo 22.30 29. maaliskuuta sekä pudotat sen maaliskuun 31. päivään, tapaamisen tiedot muuttuvat siten, että tapaaminen alkaa klo 10.30 31.. maaliskuuta ja päättyy klo 22.30 5. huhtikuuta. Jos haluat muuttaa tapaamisen alkamisaikaa tai kestoa, sinun täytyy muokata tapaamista.

Aktiviteettiluetteloiden käyttö

Voit avata Toimiluettelo-sivun tietueen tietosivulta tai Kalenteri-sivulta käsin. Toimiluettelo-sivulla näkyvän tietueluettelon sisältö määräytyy siirtymissivun mukaan.

Tietueen tietosivun kautta avattavan Toimiluettelo-sivun sisältö

Kun avaat Toimiluettelo-sivun napsauttamalla tietueen tietosivun toimitietueiden luetteloon sisältyvää Näytä koko luettelo -linkkiä, Toimiluettelo-sivulla näkyvät tietueeseen linkitetyt toimet. Luettelo voi sisältää avoimia toimia, valmiita toimia tai näiden yhdistelmiä seuraavassa taulukossa kuvatulla tavalla: Kaikissa tapauksissa näet vain tietueet, joihin sinulla on katseluoikeus.

Luettelo	Näytetyt tietueet
Toimet	<ul style="list-style-type: none">■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistuspäivämäärä on tyhjä.■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistuspäivämäärä ja -aika ovat sen hetkisen päivämäärän ja ajan jälkeen.■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistuspäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistuspäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.

Luettelo	Näytetyt tietueet
Valmiit toimet	<ul style="list-style-type: none"> ■ Linkitetyt tapaamiset, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa. ■ Linkitetyt tehtävät, joiden valmistumispäivämäärä ja -aika ovat ennen sen hetkistä päivämäärää ja aikaa.
Avoimet tapaamiset	<p>Linkitetyt tapaamiset, joiden Valmistumispvm-kentän arvo on menneisyydessä.</p> <p>Huomaa: Jos tapaamisen luonut käyttäjä jättää Valmistumispvm-kentän tyhjäksi, kenttä täytetään automaattisesti tapaamisen Päätymisaika-kentän arvolla.</p> <p>Kun tapaamisen valmistumispäivämäärä on saavutettu, tapaaminen poistetaan Avoimet tapaamiset -luettelosta ja lisätään Valmiit toimet -luetteloon. Päätietueen tietosivun avoimiin tapaamisiin ja valmiisiin toimiin liittyvien tietojen osat päivitetään, kun sivu päivitetään.</p> <p>Avoimet tapaamiset -luettelon tietueet lajitellaan Aloitusaika-kentässä olevien päivämäärän ja ajan mukaan. Tapaaminen, jolla on aikaisin aloituspäivämäärä ja -aika, näkyy luettelossa ensimmäisenä.</p>
Avoimet tehtävät	<p>Linkitetyt tehtävät, joilla ei ole arvoa Valmistumispäivämäärä-kentässä eikä tilaa Valmis, edellyttäen, että yrityksesi käyttää tilakentän oletusarvojoukkoa.</p> <p>Huomaa: Kun tehtävä on merkitty valmiiksi, Valmistumispvm-kenttään täytetään automaattisesti tehtävän valmistumismerkinnän tehneen käyttäjän käytössä oleva aikavyöhykkeen päivämäärä ja kellonaika. Käyttäjät voivat täyttää tehtävän Valmistumispvm-kentän myös manuaalisesti. Kun tehtävän Valmistumispvm-kenttä on täytetty, tehtävä poistetaan Avoimet tehtävät -luettelosta ja sisällytetään Valmiit toimet -luetteloon.</p> <p>Päätietueen tietosivun avoimiin tehtäviin ja valmiisiin toimiin liittyvien tietojen osat päivitetään, kun sivu päivitetään.</p> <p>Avoimet tehtävät -luettelon tietueet lajitellaan Eräpäivä-kentässä olevien arvojen mukaan. Tehtävä, jolla on aikaisin eräpäivä, näkyy luettelossa ensimmäisenä.</p>

Luettelo	Näytetyt tietueet
Avoimet toimet	<p>Avoimet tapaamiset- ja Avoimet tehtävät -luettelojen yhdistelmä.</p> <p>Huomaa: Avoimet toimet -luettelon tietueet järjestetään Valmistumispuvun-kentän arvon mukaan. Tietueet, joiden Valmistumispuvun-kenttä on tyhjä, ovat Avoimet toimet -luettelon lopussa. Avoimet tehtävät ovat siksi avointen toimien luettelon lopussa kaikkien avointen tapaamisten jälkeen. Jos et hyväksy järjestystä, jossa liittyvät avoimet tehtävät ja avoimet tapaamiset näkyvät tietueen tietosivulla, pyydä yrityksesi järjestelmänvalvojaa lisäämään avoimiin tehtäviin ja avoimiin tapaamisiin liittyvien tietojen osat tietueen tietosivulle avoimiin toimiin liittyvien tietojen osan sijaan.</p>

Kalenterisivun kautta avattavan Toimiluettelo-sivun sisältö

Kun avaat Toimiluettelo-sivun napsauttamalla kalenterisivuun sisältyvää Näytä koko luettelo -linkkiä, luettelossa näkyvät kaikki sinulle määritetyt avoimet toimet. Toimiluettelo-sivu sisältää myös muita luetteloita. Käytettävissäsi oleva luettelojoukko voi sisältää sekä sovelluksen Oracle CRM On Demand toimitukseen sisältyviä vakio luetteloita sekä oman yrityksesi mukautettuja luetteloita. Tietueiden näkyvyys määräytyy seuraavasti:

- Kaikissa muissa luetteloissa paitsi delegoitujen toimien luettelossa tietueiden näkyvyys rajoittuu toimiin, joiden Omistaja-kentässä tai käyttäjälueetelossa näkyy sinun nimesi, ellei roolissasi ole yksityisten toimien katseluoikeuksia tai kaikkien toimien poisto-oikeuksia.
- Delegoitujen aktiviteettien luettelossa tietueiden näkyvyys rajoittuu aktiviteetteihin, joiden Delegoija-kentässä näkyy sinun nimesi.
- Kaikissa luetteloissa niille määritetty suodatin määrää näytettävät tietueet.

Huomaa: jos järjestelmänvalvoja on lisännyt sinut johonkin ryhmään, Ryhmän tehtävät -välilehti näkyy kalenterisivuillasi.

Yksityisten toimien käyttö Toimiluettelo-sivulla

Jos roolissasi on otettu käyttöön yksityisten toimien katseluoikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset Toimi-tietuetyypissä, voit tarkastella kaikkia toimia, jotka on merkitty yksityisiksi, riippumatta siitä, kuka on toimen omistaja. Yksityisten toimien katseluoikeudet eivät salli sinun päivittää tai poistaa toimea, joka on merkitty yksityiseksi ja joka on toisen käyttäjän omistama.

Jos roolissasi on otettu käyttöön kaikkien toimien poisto-oikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset Toimi-tietuetyypissä, voit poistaa toimia, joita et omista tai jotka on merkitty yksityisiksi. Yleensä kaikkien toimien poisto-oikeudet ja yksityisten toimien katseluoikeudet annetaan vain yrityksen järjestelmänvalvojalle.

Toimiluettelo-sivulla tehtävät toimet

Seuraavassa taulukossa kuvataan toiminto, jonka voit suorittaa aktiviteettiluettelon sivuilta käsin.

Huomaa: jos käytät toimiluettelon sivua tietueen tietosivun kautta, jotkin ominaisuudet eivät ehkä ole käytössä.

Toimi	Ohjeet
Aktiviteettien lisääminen kirjoihin ja poistaminen niistä.	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Tee kirjan erämääritys. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Tietueiden määritys kirjoihin.
Uusien aktiviteettiluetteloiden luonti	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Luo uusi luettelo. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Luetteloiden luonti ja tarkennus (katso " Luettelojen luonti ja tarkennus " sivulla 130).
Tehtävän luonti	Napsauta aktiviteettiluettelon otsikkopalkin Uusi tehtävä -painiketta. Anna tehtävän muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Tapaamisen luonti	Napsauta aktiviteettiluettelon otsikkopalkin Uusi tapaaminen -painiketta. Täytä tapaamisen muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue
Poista kaikki tietueet luettelosta	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Sarjan poisto. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Tietueiden poisto ja palautus (sivulla 176).
Luettelon vienti	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Vie luettelo. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Tietueiden vienti luetteloihin (katso " Tietueiden vienti luettelona " sivulla 145).
Aktiviteetin haku (tehtävä tai tapaaminen)	Lajittele tiedot napsauttamalla Aihe-sarakeotsikkoa. Napsauta sitten jotain aakkospalkin kirjainta. Jos aktiviteetti alkaa numerolla, napsauta 0 - 9.
Kaikkien aktiviteettiluetteloiden hallinta	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Luetteloiden hallinta. Suorita tehtävän vaatimat vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Luetteloiden sivun hallinta (katso " Luetteloiden hallinta -sivu " sivulla 141).
Luettelon hakuehtojen tarkennus	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Tarkenna luettelo. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Luetteloiden luonti ja tarkennus (katso " Luettelojen luonti ja tarkennus " sivulla 130).
Poistetun tietueluettelon palautus	Valitse Aktiviteettiluettelon otsikkopalkissa Valikko ja valitse Eräpalautus. Lisätietoja poistettujen tietueluetteloiden palauttamisesta on kohdassa Tietueiden poisto ja palautus (sivulla 176).
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.
Useiden aktiviteettitietueiden päivittäminen samanaikaisesti	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista Valikko ja valitse sitten Joukkopäivitys. Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa Tietueryhmien päivitys (sivulla 151).

Toimi	Ohjeet
Aktiviteetin päivitys	Muokkaa kenttiä suoraan aktiviteettiluettelon sivulla tai valitse aktiviteetti avataksesi tietosivun. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys (sivulla 113).
Aktiviteettien alajoukon tarkastelu (tehtäviä tai tapahtumia)	Valitse toimiluettelon otsikkopalkista avattava luettelo ja vaihda valinta (Valmiit tehtävät, Avoimet tehtävät, Omat tehtävät tai Omat tapaamiset).
Kaikkien aktiviteettien tarkastelu (tehtävät ja tapaamiset)	Valitse aktiviteettiluettelon otsikkopalkista avattava luettelo ja valitse Kaikki aktiviteetit.

Vakioaktiviteettien luettelo

Seuraavassa taulukossa on vakioluetteloiden kuvaukset.

Aktiviteettiluettelo	Suodattimet
Valmiit tehtävät	Tehtävät, joiden valmistuspäivämäärä on ohitettu
Delegoidut tehtävät - valmiit	Tehtävät, joiden Delegoija-kentässä on nimesi ja joiden valmistuspäivämäärä on menneisyudessa
Delegoidut tehtävät - avoimet	Tehtävät, joiden Delegoija-kentässä on nimesi ja joiden valmistuspäivämäärä on tyhjä tai tulevaisuudessa
Delegoidut tehtävät - viivästyneet	Tehtävät, joiden Delegoija-kentässä on nimesi ja jotka ovat viivästyneet
Omat toimet	Kaikki omat toimesi, mukaan lukien tehtävät ja tapaamiset
Omat tapaamiset	Kaikki tapaamisesi
Omat päivän puhelut	Tänään tehtävät suositussoitot, tarkistussoitot tai onnittelusoitot
Omat avoimet tehtävät	Tehtävät, joiden Valmis-valintaruutu on tyhjä ja joiden määräpäivä on seuraavien 90 päivän aikana
Omat tehtävät	Kaikki tehtäväsi
Omat viikon puhelut	Tällä viikolla tehtävät suositussoitot, tarkistussoitot tai onnittelusoitot
Avoimet aktiviteetit	Yhdistelmäluettelo, jossa on: <ul style="list-style-type: none"> ■ sinulle kohdistetut tehtävät, joiden valmistuspäivämäärä on tyhjä tai tuleva päivämäärä ■ sinulle kohdistetut tulevat tapaamiset

Aktiviteettiluettelo	Suodattimet
Avoimet tehtävät	Tehtävät, joiden Valmis-valintaruutu on tyhjä ja joiden määräpäivä on seuraavien 90 päivän aikana
Suunnitellut yhteydenotot	Suunnitellut yhteydenotot HUOMAUTUS: tämän luettelon sovellusalue on Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Näytettävien aktiviteettitietueiden rajoitus

Voit rajoittaa näytettävien aktiviteettien määrää valitsemalla suodatetun luettelon. Luettelossa näytetään aktiviteettien alijoukko, joka täyttää luetteloön tallennetut ehdot.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Ennen kuin aloitat. Kun luot luettelon, määritettäviä ehtoja varten on määritettävä kentät ja arvot. Siirry tehtävän tai tapaamisen muokkaussivulle ja kirjoita muistiin sovelluksessa käytettävät kenttien ja arvojen nimet tarkasti. Muutoin suodatettu luettelo ei ehkä valitse oikeita tietueita. Voit myös tulostaa tietueen tietosivun. Ota kuitenkin huomioon, että tuloste ei sisällä avattavien luetteloiden kaikkia käytettävissä olevia arvoja.

Aktiviteettien suodatetun luettelon avaus

- 1 Napsauta Kalenteri-välilehteä.
- 2 Napsauta Kalenteri-sivun Avoimet tehtävät -osan Näytä koko luettelo -linkkiä.
- 3 Muuta aktiviteettiluettelosivun avattavan luettelon valintaa.

Aktiviteettien suodatetun luettelon luonti

- 1 Napsauta Kalenteri-välilehteä.
- 2 Napsauta Kalenteri-sivun Avoimet tehtävät -osan Näytä koko luettelo -linkkiä.
- 3 Avaa aktiviteettiluettelosivun valikko ja valitse Luetteloiden hallinta.
- 4 Napsauta Luetteloiden hallinta -sivun Uusi luettelo -painiketta.
- 5 Yksityiskohtaiset vaiheet on kuvattu kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Tehtävien merkintä valmiiksi

Voit merkitä tehtäviä valmiiksi. Valmis tehtävä säilyy tietyissä luetteloissa, kuten Kaikki aktiviteetit ja Omat aktiviteetit. Valmiit tehtävät eivät kuitenkaan säily omalla kotisivulla.

Jos valmiiksi merkitsemäsi tehtävä on linkitetty tietueeseen, tehtävä siirretään avoimien toimien tai tehtävien luettelosta tietueen tietosivun valmiiden toimien luetteloon.

Tehtävän merkintä valmiiksi

- 1 Valitse tehtävä.

Ohjeita tehtävien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Napsauta Tehtävän tiedot -sivulla Merkitse valmiiksi -painiketta.

Kun olet merkinnyt tehtävän valmiiksi, Oracle CRM On Demand määrittää tehtävän Tila-kenttään arvon Valmis edellyttäen, että yrityksesi käyttää Tila-kentän oletusarvojoukkoa.

Aktiviteettien liittäminen toiseen henkilöön

Voit liittää aktiviteetin toiseen henkilöön, jos sinulla on tietueen muokkausoikeus. Yleensä voit muokata tietuetta, jos omistat sen tai jos omistaja raportoi sinulle. Käyttöoikeustasojen avulla voidaan kuitenkin rajoittaa käyttäjän käyttöoikeutta.

Kun olet liittänyt aktiviteetin toiseen henkilöön, aktiviteetti näkyy automaattisesti uuden käyttäjän omien aktiviteettien tai omien tehtävien luettelossa. Kaikki liitetyn aktiviteetin aiemmat liitokset säilytetään. Jos Delegoija-kenttä on tyhjä, kun määrität toimen toiselle omistajalle, nimesi näkyy automaattisesti Delegoija-kentässä toimen uudelleenmäärittämisen jälkeen. Jos Delegoija-kentässä on jo käyttäjän nimi, kenttää ei päivitetä automaattisesti, kun määrität toimen uudelleen. Voit tarvittaessa päivittää kentän manuaalisesti siten, että siinä näkyy nimesi tai jonkun muun käyttäjän nimi. Delegoitujen tehtävien luettelon avulla voit seurata tehtäviä, joita ei ole määritetty sinulle mutta joiden Delegoija-kentässä on nimesi. Delegoitujen tehtävien luettelot ovat käytettävissä luetteloiden valintaluettelossa Toimiluettelot-sivulla.

Aktiviteettien liittäminen toiseen henkilöön

- 1 Valitse toimi.

Ohjeita aktiviteettien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Sijoita kohdistin Tapaamisen tiedot -sivun tai Tehtävän tiedot -sivun Omistaja-kenttään ja napsauta valintakuvaketta.

- 3 Napsauta valintaikkunassa uuden omistajan nimen kohdalla olevaa Valitse-linkkiä.

Uuden omistajan nimi näkyy Tapaamisen tiedot -sivun tai Tehtävän tiedot -sivun Omistaja-kentässä.

Asiakaskäyntien (myyntipuheluiden) seuraaminen

HUOMAUTUS: Toiminto on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Lisäksi tämän aiheen tiedoissa oletetaan, että yrityksesi käyttää tilan valintaluettelokentän oletusarvojoukkoa. Jos pääkäyttäjä kuitenkin muuttaa tilan valintaluettelokentän vakioarvojoukkoa, sovellus Oracle CRM On Demand ei ehkä käsittele toimintoa tässä aiheessa kuvatulla tavalla.

Puhelun tiedot -sivuilla voit tehdä seuraavaa:

- seurata käyntejä (myyntipuheluja) asiakkaille ja kirjata tietoja, kuten tuotteet, joista puhuttiin, näytteet, jättämäsi mainos- tai koulutusnimikkeet, keskustellut ratkaisut ja liittyvät yhteystiedot Voit seurata asiakaskäyntejä (myyntiyhteydenottoja) seuraavilla tavoilla:
 - lisäämällä pääyhteydenottoon eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen ja mainontanimikkeiden tietoja
 - lisäämällä pääyhteydenottoon osallistujia ja seuraamalla sitten kunkin yksittäisen osallistujatietueen eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen ja mainontanimikkeiden tietoja.

HUOMAUTUS: *Osallistuja on tapaamiseen tai puhelinkeskusteluun osallistuva henkilö.*

Jos osallistujia käytetään asiakaskäyntien (myyntiyhteydenottojen) seurantaan, on huomattava seuraavat seikat:

- Kaikki osallistajat perivät pääyhteydenottoon tallennetut eriteltyjen tuotteiden tiedot.
- Osallistujan tiedot eivät vaikuta pääyhteydenoton pääyhteyshenkilön tietoihin.
- tallentaa tiedot malliksi nimeltä *Automaattipuhelu*. Automaattipuhelun malli auttaa, kun käyt useilla asiakkailla samassa tarkoituksessa, kuten kliinisten tutkijoiden värväämistä varten. Voit pitää mallin yksityisenä tai saattaa sen muiden (yleisön) käytettävälle.

Kun käytät automaattipuhelun mallia uuteen puheluun, useimmat automaattipuhelun tiedot siirtyvät automaattisesti uuteen tietueeseen, mukaan lukien mainitut tuotteet, jätetyt mainosnimikkeet ja näytteet sekä puheluun liittyvät tiedot. Muita kenttiä, kuten toimitettujen näytteiden eränumeroita, ei kuitenkaan tallenneta osana mallia.

Kun otat mallin käyttöön puhelua varten, täytät itse loput tietokentät.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on lisännyt asiakkaan tai yhteyshenkilön muokkaussivulle kentän viimeisintä puhelua varten, kenttä päivitetään automaattisesti linkitetyille asiakkaalle ja kaikille linkitetyille yhteyshenkilöille. Päivitys tehdään, kun muutat puhelun tietueen tilaksi Valmis ja tallennat sen. Kenttä näyttää puhelun aloitus- ja lopetusajan.

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales voi olla rinnakkain automaattipuhelukokoonpanon kanssa sovelluksessa Oracle CRM On Demand, mutta se ei tue automaattipuheluita eikä vastaa niihin.

Lisätietoja automaattipuheluista on kohdassa Automaattipuheluiden hallinta.

- Lähetä puhelun tiedot käytettäväksi varastokauden täsmäytyksessä.

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition tekee seuraavaa, kun puhelun tiedot on lähetetty:

- asettaa puheluaktiiviteetin tilaksi Lähetetty
- lukitsee kaikki Puhelun tiedot -tietueet asettamalla ne tilaan Lähetetty, jottei tietueita voi muuttaa tai poistaa. Lisätietoa puhelutoimitietueiden lukitsemisesta on oppaassa Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

- luo korvaustoimenpiteen, jota käytetään varastokauden täsmäytyksessä. Lisätietoa on kohdassa [Varastokauden täsmäytys](#) (sivulla 647), [Varaston täsmäytysprosessi](#) (sivulla 651), [Maksutapahtumien katselu](#) (sivulla 665).

Huomaa: Jos yhteydenottotietue ei sisällä kelvollista yhteyshenkilön osavaltion lupaa tai liittyvää allekirjoitustietuetta ja järjestelmänvalvoja on määrittänyt näiden ehtojen tarkistukset Luonnontieteisiin liittyvät asetukset -sivulla, Oracle CRM On Demand näyttää virhesanomana ja estää yhteydenoton lähetyksen. Tietoja kelvollisista asetuksista on Life Sciences -ohjelmaan liittyvien asetusten määrittäminen -ohjeen Yhteyshenkilön osavaltion luvan käyttöönotto- ja Allekirjoituksen tarkistuksen käyttöönotto -osioissa.

Rajoitukset muutettaessa yhteyshenkilön yhteydenotoissa käytettyjä ensisijaisia yhteyshenkilöitä

Jos olet tallentanut yhteyshenkilön puhelun ja muutat sitten puhelussa käytettyä ensisijaista yhteyshenkilöä, tapahtuu seuraavaa:

- Puhelu luetteloidaan sekä alkuperäisen että uuden ensisijaisen yhteyshenkilön alle.
- Puhelu käyttää uutta ensisijaista yhteyshenkilöä molemmissa sijainneissa.
- Aiherivi säilyy samana molemmissa puheluissa.

Seuraava esimerkki selittää ensisijaisen yhteyshenkilön vaihdon seuraukset.

- 1 Luot kaksi yhteyshenkilöä: Jackin ja Jillin.
- 2 Luot yhteyshenkilön puhelun yhteyshenkilölle Jack, Call_Jack.
Tässä puhelussa ensisijaiseksi yhteyshenkilöksi määritetään Jack.
- 3 Muutat yhteydenoton Call_Jack ensisijaiseksi yhteyshenkilöksi henkilön Jill.

Oracle CRM On Demand luo automaattisesti toisen yhteydenoton yhteyshenkilön Jill alle mutta käyttää alkuperäistä otsikkoa (Call_Jack). Yhteydenotto Call_Jack luetteloidaan nyt sekä yhteyshenkilön Jack että Jill alle. Tarvittaessa voit muuttaa yhteyshenkilön Jill alle tallennetun yhteydenoton aiherivin sopivammaksi, esimerkiksi muotoon *Call_Jill*.

Ennen kuin aloitat

- Voit lisätä, muokata tai lähettää yhteydenottoja (asiakasyhteydenottoja tai yhteyshenkilöyhteydenottoja), jos rooliisi sisältyy kohta Yhteydenotot: ota yhteydenoton erittelyoikeus käyttöön.
- Voit hallita yhteydenottojen käyttöä ja määrittää automaattisen yhteydenoton lähetyksen sovellukseen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, jos rooliisi sisältyy kohta Yhteydenotot: yhteydenottojen hallintaoikeus. Tämä oikeus annetaan yleensä vain yrityksen järjestelmänvalvojille.

Asiakaskäynnin (myyntipuhelun) seuraaminen

- 1 Avaa asiakaskäynnin asiakas tai yhteyshenkilö Asiakkaat- tai Yhteyshenkilöt-sivulla.
Ohjeita tietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

HUOMAUTUS: Ohjelman Oracle CRM On Demand joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnolla voit suunnitella käynnin (myynninedistäminen) jopa 25 asiakkaalle kerrallaan. Lisätietoja suunnitellun yhteydenoton luonnista usealle asiakkaalle on kohdassa [Joukkoyhteydenoton suunnittelu](#) (sivulla 225).

- 2 Valitse Asiakastiedot- tai Yhteyshenkilön tiedot -sivun Puhelut-osassa Uusi puhelu tai Automaattinen puhelu ja luo uusi yhteydenottotietue.

HUOMAUTUS: Jos Puhelut-osa ei näy Tiedot-sivulla, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää Puhelut-osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- Kun valitset Uusi puhelu -painikkeen, näyttöön avautuu puhelun muokkaussivu. Suurin osa uuden puhelutietueen tiedoista on syötettävä manuaalisesti.

Varmista, että määritit puhelun Tyyppi-kenttään. Muutoin seuraavat liittyvät nimikkeet eivät ole käytettävissä: Näytetoimitus, Mainontanimikkeet toimitettu ja Eritellyt tuotteet.

- Kun valitset Automaattinen puhelu -painikkeen, näyttöön avautuu Puhelun tiedot -sivu. Seuraavien kenttien tiedot täytetään automaattisesti uuteen puhelutietueeseen:

- Tila-kentän arvona on Suunniteltu.
- Päätymispvm-kentän arvona on Alkamispvm-kentän arvo + 30 minuuttia.
- Aihe-kentän arvona on Automaattinen puhelu, ja kentässä näkyy asiakkaan tai yhteyshenkilön nimi.
- Tyyppi-kentän arvona on Puhelu.

VAROITUS: Oracle CRM On Demand Life Sciences -asiakkaiden ei pidä muuttaa tai poistaa arvoa Tyyppi = Puhelu.

- 3 Toimi Puhelun muokkaus- tai Puhelun tiedot -sivulla seuraavasti:

- a Voit täyttää uuden tietueen tiedot olemassa olevan mallin avulla napsauttamalla Automaattipuhelu-kentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitsemalla automaattipuhelun.

- b Anna tai päivitä uudet tiedot.

Tämän toimen lopussa oleva yhteydenottotietueen kentät esittelevä taulukko antaa lisätietoja joistakin kentistä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista. Yrityksesi järjestelmänvalvojan määrittämät mukautetut kentät tallentuvat automaattipuhelun malliin.

- 4 Tallenna tietue jollakin seuraavista tavoista:

- Valitse Yhteydenoton muokkaus -sivun Tallenna-painike.
- Valitse Yhteydenoton tiedot -sivulla joko Tallenna yksityisenä automaattipuheluna tai Tallenna julkisena automaattipuheluna.

Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenottotietojen tallennus malliksi](#) (katso "[Puhelun tietojen tallentaminen malliksi](#)" sivulla 686).

5 Tee jokin seuraavista toimista Yhteydenoton tiedot -sivulla tarpeen mukaan:

- Lisää eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen tai mainontanimikkeiden rivinimikkeitä yhteydenoton päätietueeseen.
- Lisää osallistujan rivinimike yhteydenoton päätietueeseen. Lisää sen jälkeen eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen tai mainontanimikkeiden rivinimikkeitä osallistujan tietueeseen.

Lisätietoja näistä tehtävistä on seuraavissa aiheissa:

- [Osallistujien lisäys yhteydenottoihin](#) (katso "[Osallistujien lisääminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 669)
- [Eriteltyjen tuotetietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 673)
- [Näytetoimitustietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 677)
- [Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 679)
- [Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 682)

6 Lähetä yhteydenottotiedot käsiteltäväksi valitsemalla Lähetä. Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenottotietojen lähetyksen varastoseurantaan](#).

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät puhelutiedot	
Aihe	Enintään 100 merkkiä. Automaattisen puhelun mallin nimi.
Päilyhteyshenkilö	Automaattinen täyttö. Jos tämä puhelu on linkitetty sekä asiakkaaseen että yhteyshenkilöön, puhelutietue näkyy asiakas- ja yhteystietosivujen liittyvissä tiedoissa. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Asiakas	Automaattisesti täytettävä kenttä, vain luku. Jos tämä puhelu on linkitetty sekä asiakkaaseen että yhteyshenkilöön, puhelutietue näkyy asiakas- ja yhteystietosivujen liittyvissä tiedoissa. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Osoite	Näyttää koko osoitteen, joka poimitaan asiakas- tai yhteyshenkilötietueen osoitekentistä. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Automaattipuhelu	Jos käyttäjäroolillasi on siihen oikeus, voit valita automaattipuhelumallin. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.

Kenttä	Kuvaus
Tila	<p>Käynnin (puhelun) tila, joka voi olla jokin seuraavista: määritetty, tehty, siirretty, puhuu puhelua, keskustelussa, meneillään, ei aloitettu, suunniteltu, allekirjoitettu, lähetetty, lähetetään, odotetaan toista.</p> <p>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition käyttää seuraavia tila-arvoja yhteydenottojen käsittelyssä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Suunniteltu. Yhteydenotto näkyy kalenterissa ja kalenterisivujen Suunnitellut yhteydenotot -osassa. Suunnitellut yhteydenotot näkyvät kalenterissa ja kalenterisivun suunniteltujen yhteydenottojen osassa, jos käyttäjäroolissa on oikeus Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot. ■ Allekirjoitettu. Yhteydenoton vastaanottaja on hyväksynyt yhteydenoton sisällön. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition lukitsee yhteydenoton, etkä voi enää tehdä muutoksia yhteydenoton toimitettuihin näytteisiin ja mainontanimikkeisiin tai näytepyyntöihin. ■ Lähetetty. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition on käsitellyt yhteydenoton ja luonut täsmäytystapahtumat sen jälkeen, kun käyttäjä on napsauttanut Lähetä-painiketta Asiakasyhteydenoton tiedot tai Yhteyshenkilöyhteydenoton tiedot -sivulla. ■ Lähetetään. Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales -sovellus asettaa tämän tilan, joka käynnistää työkulkusäännöt, jotka yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää yhteydenottotietueen päivittämiseksi. Lähetetään-tilaa ja työkulkusääntöjä käytetään tukemaan sovelluksen Oracle CRM On Demand integrointia sovelluksen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales kanssa. <p>HUOMAUTUS: Allekirjoitettu- tai Lähetetään-tilat käynnistävät yhteydenoton lähetyksen sovellukseen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt työkulun ajoajan tapahtuman toimen toimitietueelle. Tietoja ajoajan tapahtuman toimen määrittämisestä on kohdassa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>. Yleistietoja työkulkusääntöjen määrittämisestä on kohdassa Työkulun kokoonpano.</p> <p>Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.</p>
Toimen valuutta	Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on tehnyt tarvittavat asetukset, voit valita toisen valuutan ja muuntaa hinnat.
Tavoite	Enintään 1 500 merkkiä.
Aloitusaika	<p>Puhelun aloitusaika ja päivämäärä. Oletusarvo on nykyinen päivä klo 12.00.</p> <p>Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.</p>
Kesto	<p>Lasketaan minuutteina alkamis- ja päättymisaajan perusteella.</p> <p>Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.</p>
Päättymisaika	<p>Oletusaloitusaika + 30 minuuttia.</p> <p>Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen</p>

Kenttä	Kuvaus
	automaattipuhelumallin avulla.
Tyyppi	Tyyppi voi olla jokin seuraavista: puhelu, kirjeenvaihto, esittely, sähköposti, tapahtuma, faksi, tapaaminen, henkilökohtainen, esittely, muu tai tehtävät. Jos haluat hallita näytteitä, valitse Puhelu.
Yhteydenoton tyyppi	(Vain luku) Näyttää asiakasyhteydenoton, asiantuntijayhteydenoton, osallistujayhteydenoton tai yleisen yhteydenoton yhteydenottotyypin mukaan. HUOAMUTUS: Yhteydenoton tyyppi -kentän oletusarvo yhteyshenkilöiden yhteydenotoille on Asiantuntijayhteydenotto, pääasiakkaan yhteydenotoille Asiakasyhteydenotto ja lisättäessä osallistujia pääasiakkaan yhteydenottoon Osallistujayhteydenotto.
Viitenumero	Tekstikenttä, jonka avulla voidaan tallentaa liittyvän kohteen, kuten allekirjoitetun asiakirjan, viitenumero. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Lisätietoja	
Kustannukset	Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Allekirjoitus paperilla	Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Yksityinen	Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.
Kuvaus	Enintään 16 350 merkkiä.
Seuraava yhteydenotto	Enintään 1 500 merkkiä. Huomautus: Kenttää ei kopioida uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.

Liittyvät aiheet

Asiakaskäyntien seurantaan liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)
- Yhteyshenkilöiden otantaan osallistumisen enimmäismäärän asettaminen
- Yhteyshenkilöiden valtuutus vastaanottamaan näytteitä
- [Sopivien yhteydenottoaikojen seuranta](#) (sivulla 329)

Joukkoyhteydenoton suunnittelu

Voit luoda suunnitellun yhteydenoton yhdelle tai usealle asiakkaalle

- Suunniteltu-tilassa olevan asiakkaan tai yhteyshenkilön tietosivulta
 - Suunnitellun yhteydenoton luonnista asiakkaan tai yhteyshenkilön tietosivulta on lisätietoja kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).
- asiakkaan tai yhteyshenkilön luettelosivulta joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnon avulla.
 - Suunnitellun yhteydenoton luonnista useita asiakkaita varten joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnon avulla asiakkaan tai yhteyshenkilön luettelosivulta on lisätietoja seuraavissa ohjeissa.

Kun yhteydenoton tila on Suunniteltu, yhteydenotto näkyy kalenterisivun suunniteltujen yhteydenottojen osassa ja kalenterissa. Kalenteri-sivun Suunnitellut yhteydenotot -osassa näkyvät myyjän suunnitellut yhteydenotot aikajärjestyksessä enintään kahden viikon ajalta. Jokaisesta suunnitellusta yhteydenotosta näkyvät seuraavat tiedot: yhteydenottopäivä ja aloitusaika, ajankohta, aihe, tavattava yhteyshenkilö ja muut yhteystiedot.

Kalenteri-sivun Suunnitellut yhteydenotot -osan värikoodit määräytyvät käyttämäsi teeman mukaan seuraavasti:

- Myöhässä olevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on menneisyydessä, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi ilmoitustekstin väriksi.
- Tulevat suunnitellut yhteydenotot, joiden aloituspvm on tulevaisuudessa, näkyvät sillä värillä, jonka järjestelmänvalvoja on valinnut teemakohtaiseksi sivun linkkien väriksi.

HUOMAUTUS: Suunnitellut yhteydenotot näkyvät kalenterissa ja kalenterisivun suunniteltujen yhteydenottojen osassa, jos käyttäjäroolissa on oikeus Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot.

Ohjelman Oracle CRM On Demand joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnolla voit suunnitella yhteydenoton jopa 25 asiakkaalle kerrallaan. Voit luoda suunnitellun yhteydenoton useille yhteyshenkilöille seuraavien ohjeiden mukaan.

HUOMAUTUS: Suunniteltu yhteydenotto luodaan ensimmäiselle sopivalle päivälle kuluvaan päivää seuraavina seitsemänä päivänä. Jos kuluva päivä on esimerkiksi tiistai ja suunniteltua yhteydenottoa varten valitaan keskiviikko, yhteydenotto luodaan huomiseksi. Jos kuitenkin valitset tiistain suunniteltua yhteydenottoa varten, yhteydenotto luodaan seuraavan viikon tiistaille kuluvan päivän asemesta, vaikka valitun päivän aika olisi myöhäisempi kuin nykyinen aika. Lisäksi kutakin suunniteltua yhteydenottoa varten luodaan vain yksi esiintymä, jolloin et voi määrittää tietyin väliajoin toistuvia suunniteltuja yhteydenottoja.

Suunnitellun yhteydenoton luonti kerralla useille yhteyshenkilöille

- 1 Siirry yhteyshenkilön kotisivulle.
- 2 Valitse yhteyshenkilöluettelo sivun Yhteyshenkilöluettelot-osasta.
- 3 Valitse yhteyshenkilöluettelon sivulla Valikko ja valitse sitten Joukkoyhteydenoton suunnittelu.
- 4 Syötä Suunnitellut yhteydenotot -sivulla seuraavat tiedot jokaiselle yhteyshenkilölle, jonka haluat ottaa mukaan joukkoyhteydenottosuunnitelmaan:

- Syötä suunnitellun yhteydenoton viikonpäivä.

Kelvolliset arvot ovat maanantai, tiistai, keskiviikko, torstai, perjantai, lauantai ja sunnuntai.

- Syötä sopivin yhteydenottoaika.

Kelvolliset arvot ovat: Aikainen aamu (7 - 9), Aamu (9 - 11), Keskipäivä (11 - 13), Alkuillapäivä (13 - 15), Iltapäivä (15 - 17), Alkuilta (17 - 19), Myöhäisilta (19 - 21) ja Myöhäinen ilta (21 - 23).

5 Valitse Valmis.

Kaikki suunnitellut yhteydenotot näkyvät nyt kalenterissa ja sivun Suunnitellut yhteydenotot -osassa, jos käyttäjäroolissasi on oikeus Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot. Kalenterin yläpuolella näkyy viesti, jossa on luotujen suunniteltujen yhteydenottojen määrä.

6 Avaa yhteydenoton tietosivu valitsemalla sen linkki kalenterista tai sopiva aihelinkki kalenterisivun suunniteltujen yhteydenottojen osasta.

Seuraavat tiedot täydentyvät automaattisesti jokaisen uuden joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnolla luodun tietueen kenttiin:

- Tila-kentän arvona on Suunniteltu.
- Alkamispvm-kentän arvo on viikonpäivän ja sopivimman yhteydenottoajan yhdistelmä.
- Päättyispvm-kentän arvona on Alkamispvm-kentän arvo + 30 minuuttia.
- Aihe-kentän arvona on Asiantuntijapuhelu ja yhteyshenkilön nimi.
- Tyyppi-kentän arvona on Puhelu.

7 Syötä tai päivitä tarvittavat tiedot yhteydenoton tietosivun kenttiin.

Voit esimerkiksi täyttää uuden tietueen tiedot olemassa olevan mallin avulla napsauttamalla Automaattipuhelu-kentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitsemalla automaattipuhelun.

Lisätietoja yhteydenoton tietosivun kentistä on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).

8 Lisää tietueeseen tarvittaessa rivinimikkeitä ja valitse sitten Tallenna yksityisenä automaattipuheluna tai Tallenna julkisena automaattipuheluna.

Voit linkittää yhteydenottotietueeseen eriteltyjä tuotetietoja, näytetoimitusten tietoja ja mainontanimikkeitä. Lisätietoja rivinimikkeiden lisäämisestä yhteydenottotietueeseen on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).

Seuraavien ohjeiden avulla voit luoda suunnitellun yhteydenoton useille asiakkaille.

Suunnitellun yhteydenoton luonti kerralla useille asiakkaille

1 Siirry asiakkaiden kotisivulle.

2 Valitse asiakasluettelo sivun Asiakasluettelot-osasta.

3 Valitse Asiakasluettelo-sivulla Valikko ja valitse sitten Joukkoyhteydenoton suunnittelu.

4 Syötä Suunnitellut yhteydenotot -sivulla seuraavat tiedot jokaiselle asiakkaalle jonka haluat ottaa mukaan joukkoyhteydenottosuunnitelmaan:

- Syötä suunnitellun yhteydenoton viikonpäivä.

Kelvolliset arvot ovat maanantai, tiistai, keskiviikko, torstai, perjantai, lauantai ja sunnuntai.

- Syötä sopivin yhteydenottoaika.

Kelvolliset arvot ovat: Aikainen aamu (7 - 9), Aamu (9 - 11), Keskipäivä (11 - 13), Alkuillapäivä (13 - 15), Illtapäivä (15 - 17), Alkuilta (17 - 19), Myöhäisilta (19 - 21) ja Myöhäinen ilta (21 - 23).

5 Valitse Valmis.

Kaikki suunnitellut yhteydenotot näkyvät nyt kalenterissa ja sivun Suunnitellut yhteydenotot -osassa, jos käyttäjäroolissasi on oikeus Yhteydenotot: Kalenterin suunnitellut yhteydenotot. Kalenterin yläpuolella näkyy viesti, jossa on luotujen suunniteltujen yhteydenottojen määrä.

6 Avaa yhteydenoton tietosivu valitsemalla sen linkki kalenterista tai sopiva aihelinkki kalenterisivun suunniteltujen yhteydenottojen osasta.

Seuraavat tiedot täydentyvät automaattisesti jokaisen uuden joukkoyhteydenoton suunnittelutoiminnolla luodun tietueen kenttiin:

- Tila-kentän arvona on Suunniteltu.
- Alkamispvm-kentän arvo on viikonpäivän ja sopivimman yhteydenottoajan yhdistelmä.
- Päätymispvm-kentän arvona on Alkamispvm-kentän arvo + 30 minuuttia.
- Aihe-kentän arvona on Asiakaspuhelu ja asiakkaan nimi.
- Tyyppi-kentän arvona on Puhelu.

7 Syötä tai päivitä tarvittavat tiedot yhteydenoton tietosivun kenttiin.

Voit esimerkiksi täyttää uuden tietueen tiedot olemassa olevan mallin avulla napsauttamalla Automaattipuhelu-kentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitsemalla automaattipuhelun.

Lisätietoja yhteydenoton tietosivun kentistä on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).

8 Lisää tietueeseen tarvittaessa rivinimikkeitä ja valitse sitten Tallenna yksityisenä automaattipuheluna tai Tallenna julkisena automaattipuheluna.

Voit linkittää yhteydenottotietueeseen eriteltyjä tuotetietoja, näytetoimitusten tietoja ja mainontanimikkeitä. Lisätietoja rivinimikkeiden lisäämisestä yhteydenottotietueeseen on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).

Tietoja suunniteltujen yhteydenottojen omistajuudesta

Suunnitellun yhteydenoton omistajuus määräytyy seuraavasti:

- Jos toimen tietuetyyppi on määritetty käyttäjätilassa, käyttäjästä, joka luo suunnitellun yhteydenoton, tulee tapaamisen oletusomistaja.

- Jos toimen tietuetyyppi on määritetty yhdistelmätilassa, suunnitellun yhteydenoton Omistaja-kenttä on oletusarvon mukaan tyhjä. Kun yhteydenottoa muokataan ensimmäisen kerran, muokkaaja saattaa kuitenkin saada kehoitteen päivittää joko yhteydenoton Omistaja- tai Kirja-kenttä sen mukaan, miten järjestelmänvalvoja on määrittänyt nämä kentät.
- Jos Aktiviteetti-tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa, yhteydenoton onnistunut luonti edellyttää vähintään yhden seuraavan ehdon täyttymistä:
 - Mukautettu kirja on valittu toimen tietuetyypin oletuskirjaksi käyttäjätietueessa.
 - Mukautettu kirja on valittu käyttäjätietueen oletuskirjaksi.

Kun olet luonut suunnitellun yhteydenoton, yhteydenoton Omistaja-kenttä ja Kirja-kenttä ovat molemmat tyhjiä. Kun yhteydenottoa muokataan ensimmäisen kerran, muokkaaja saa kuitenkin kehoitteen täyttää Kirja-kenttä, koska se on pakollinen, kun toimen tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)
- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)

Viestin vastausten oikaisu

Viestin vastaus tarkoittaa yleisön antamaa palautetta tietyllä kaudella järjestetyn sanomanvälityssuunnitelman esittelyn aikana. Palaute perustuu esittelijän hiiren painikkeen tai piirtimen painalluksiin. Palautetta kartoitetaan jatkuvasti sanomanvälityssuunnitelman toimituksen aikana, ja sitä seurataan ajan ja esiteltävänä olevan sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen mukaan. Lisätietoja sanomanvälityssuunnitelmista on kohdassa [Sanomanvälityssuunnitelmat](#) (sivulla 732).

Näytettävät viestin vastaukset haetaan ja tuodaan näyttöön PCD-tuontiohjelman avulla. Aiempien yhteydenottojen kannalta merkityksellisiä viestejä on tarkasteltava sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Näiden vastausten muokkausoikeudet tulee myöntää vain hallinnasta vastaavalle henkilölle, jolla on oikeus muokata viestisuunnitelman vastauksia takautuvasti.

Viestin vastaus -sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy räätälöidyn sisältötoimituksen hallintaoikeudet.

HUOMAUTUS: Toiminto on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Viestin vastauksien tietue on käytettävissä vain yhteydenottotietueeseen liittyvänä tietueena, ei ylätason tietuetyypinä.

Viestin vastauksen oikaisu

- 1 Siirry Yhteydenoton tiedot -sivulta viestin vastausten liittyvien nimikkeiden osaan ja valitse Uusi.

HUOMAUTUS: Sinun täytyy ehkä lisätä Viestin vastaukset -osa Puhelun tiedot -sivulle. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso

228 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

"Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898). Jos Viestin vastaukset -osaa ei voi lisätä sivuasetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 2 Tarkista ja oikaise seuraavat kentät tarvittaessa viestin vastauksen muokkaussivulla:

Kenttä	Kuvaus
Viestin vastauksen avaintiedot	
Nimi	Viestin vastaustietueeseen liitetty nimi. (Pakollinen kenttä.) HUOMAUTUS: Oletusarvon mukaan Nimi-kenttä on Vain luku -kenttä. Koska tämä kenttä on samalla pakollinen kenttä, yrityksen järjestelmänvalvojan on mukautettava Viestin vastaus -sivun asettelua, jotta Nimi-kenttää voidaan muokata viestin vastaustietueen tallennusta varten.
Sanomanvälityssuunnitelma	Tietylle viestin vastaukselle näytettävä sanomanvälityssuunnitelma. Voit valita sanomanvälityssuunnitelman napsauttamalla valitsimen kuvaketta.
Järjestys	Tiettyyn vastaukseen liittyvän sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen järjestysnumero. (Pakollinen kenttä.)
Sanomanvälityssuunnitelman nimike	Kenttä sisältää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen, joka näytetään sanomanvälityssuunnitelmassa.
Tuote	Päätason sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän tuotteen nimi. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta. (Pakollinen) HUOMAUTUS: Tuote-kentän arvon on oltava sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelman tietueella. Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan pakota tätä vaatimusta. Sinun on varmistettava manuaalisesti, että tämä arvo on sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelmallalla. Jollet tee sitä, tietojen yhteneväisyydessä ilmenee ongelmia. Jos olet esimerkiksi asettanut Tuote-kentälle arvon AAAA sanomanvälityssuunnitelmassa ja päivität Tuotekentän arvosta AAAA arvoon BBBB missä tahansa alitason PCD-tietueessa (sanomanvälityssuunnitelman nimike, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteet tai viestin vastaus) Web-palveluiden avulla, alitason PCD-tietue kuvaa tuotetta BBBB virheellisesti tuotteen AAAA sijasta. HUOMAUTUS: Tätä kenttää ei ole määritetty oletusarvoisesti. Jos tarvitset tätä kenttää, ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan sen määrittämiseksi tai katso Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Ratkaisu	Vastauksen aiheen perustana oleva multimedia- tai grafiikkatiedoston sisältö. Ratkaisu-kenttä oli oletusasetuksena pakollinen ennen versiota 23. Versiossa 23 tämä kenttä ei kuitenkaan enää ole pakollinen oletusasetuksena. Jos yritys on kuitenkin mukauttanut sivuasettelun tälle tietuetyypille, joka esiintyy ennen versiota 23, Ratkaisu-kenttä säilyy pakollisena kenttänä kyseisille mukautetuille asetteluille. Jos tämän kentän

Kenttä	Kuvaus
	tilaksi halutaan muuttaa Ei pakollinen, yrityksen pääkäyttäjän on poistettava Ratkaisu-kentän Pakollinen-valintaruudun valinta, joka asetettiin tälle tietuetyypille mukautetussa sivuasettelussa. Lisätietoja kenttien asetuksista on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus.
Vastaus	Vastausten ennalta määritetyt arvot ovat seuraavat: Jatka keskustelua, Tarvitaan tietoja, Hyväksytty, Ei kiinnostunut, Hylätty tai Ei näytetä. Valitse arvo avattavasta luettelosta.
Huomautukset	Vastauksen lisäkuvaus.
Osa	Esitysnimikkeen osa (esimerkiksi diagrammi), jonka esittelijä voi aktivoida esityksen aikana. Tämä osa on tietyn vastauksen arvon aihe.
Aloitusaika	Sen vastauskauden alku, jolloin ensimmäinen viestin vastaus saapui. Voit muokata aloituspäivämäärää ja -aikaa napsauttamalla kalenterikuvaketta.
Päätymisaika	Sen vastauskauden loppu, jolloin viimeinen viestin vastaus saapui. Voit muokata päättymispäivämäärää ja -aikaa napsauttamalla kalenterikuvaketta.
Kesto	Aloitus- ja päätymisajan välinen aika (sekunteina).
Seuranta	Esittelijä valitsee tämän valintaruudun sanomanvälityssuunnitelman esittelyn aikana määrittääkseen, että sanomanvälityssuunnitelman tietyn segmentin seurantapyyntö on lähetetty. Seurantapyyntöön voi sisältyä esimerkiksi tukimateriaalipyyntöjä. Tämä kenttä ei ole oletusarvoisesti valittuna.
Tyyppi	Viestin vastausluokka Valitse tyyppi valintaluettelon avulla. Tyyppi-kentän oletusarvot ovat viestin vastaus ja tulos. Tyypin valinta voi johtaa viestin vastauksissa oletussivuasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelut tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi tuloksen, se voi johtaa viestin tuloksen sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvojas on määrittänyt sen. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen . Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> . HUOMAUTUS: Tätä kenttää ei ole määritetty oletusarvoisesti. Jos tarvitset tätä kenttää, ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan sen määrittämiseksi, tai katso <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> .
HUOMAUTUS: Aloitusaika-, Päätymisaika-, Seuranta- ja Vastaus-kentät olivat pakollisia kenttiä versiota 24 aiemmissa versioissa. Nämä kentät eivät enää ole pakollisia kenttiä versiossa 24.	

3 Jos olet muokannut kenttiä, tallenna tietue.

Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa

Voit ajoittaa tapaamisen ja ilmoittaa tapaamisesta muille toimimalla seuraavasti:

- 1 Luo tapaaminen.
- 2 Kutsu yhteyshenkilöt ja käyttäjät.
Tapaamisia ajastettaessa sovellus erottaa seuraavat kohteet:
 - **Yhteyshenkilöt.** Asiakkaat, kumppanit ja muut sellaiset, jotka luetellaan yrityksen tiedoissa yhteyshenkilötietueina.
 - **Käyttäjät.** Sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjät yrityksessä.
- 3 Tarkista käyttäjien saatavuus.
Voit tarkastella käyttäjien saatavuutta, mutta et yhteyshenkilöiden saatavuutta, koska et pysty käyttämään sovelluksen ulkopuolella sijaitsevia kalentereita.
HUOMAUTUS: tämän vaiheen suorittaminen edellyttää, että käyttäjäroolissa on kalenterin jakamisoikeus.
- 4 Lähetä ilmoitus tapaamisesta kaikille kutsutuille.

Kutsuttujen lisääminen tapaamiseen

- 1 Luo tapaaminen, täytä tapaamista koskevat tiedot ja tallenna tietue.
- 2 Siirry tapaamisen tietosivun Yhteyshenkilöt-osaan ja valitse Lisää.
HUOMAUTUS: Asetteluun pitää ehkä lisätä Yhteyshenkilö- ja Käyttäjä-osat. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).
- 3 Valitse yhteyshenkilö valintaikkunassa tai valitse Uusi ja luo yhteyshenkilötietue.
Valitut yhteyshenkilöt näytetään aakkosjärjestyksessä.
- 4 Valitse OK.
HUOMAUTUS: Voit muuttaa pääyhteyshenkilönä näkyvää yhteyshenkilöä napsauttamalla kalenterisivulla tapaamisen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä. Valitse tapaamisen muokkaussivulla Pääyhteyshenkilö-kentän vieressä oleva hakupainike, valitse uusi pääyhteyshenkilö ja valitse sitten Tallenna. Pääyhteyshenkilö näkyy kalenterin yleiskatsauksessa. Lisäksi uusi pääyhteyshenkilö lisätään tapaamisen tietosivun Yhteystiedot-osaan, ellei se jo näy siinä.
- 5 Siirry tapaamisen tietosivun Käyttäjät-osaan ja valitse Lisää.
HUOMAUTUS: Kun lisäät käyttäjän aktiviteetin tiimiin, et voi määrittää käyttäjän käyttöoikeusprofiilia aktiviteettitietuetta varten. Käyttäjälle myönnetään automaattisesti Vain luku -käyttöoikeusprofiili aktiviteettia varten. Käyttäjä, jonka nimi lukee aktiviteetin Delegoija-kentässä, saa automaattisesti täydet käyttöoikeudet aktiviteettia varten. Käyttäjällä oleva tietueen käyttöoikeustaso riippuu käyttöoikeusprofiilin määrytyksestä. Vain luku -käyttöoikeusprofiilin määrytyksestä riippumatta

kuitenkin vain aktiviteetin omistaja ja käyttäjä, joiden nimet näkyvät aktiviteetin Delegoija-kentässä, voivat poistaa kyseisen aktiviteetin käyttäjä.

- 6 Valitse valintaikkunassa käyttäjät, jotka haluat kutsua tapaamiseen.
Valintaikkunan luettelo sisältää kaikki sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjät yrityksessä.
- 7 Valitse Tallenna.

Käyttäjän saatavuuden tarkistus

- 1 Valitse Tapaamisen tiedot -sivulla Käyttäjän saatavuus.
Käyttäjän saatavuus -painike näkyy vain silloin, kun käyttäjärooli sisältää kalenterin jakamisoikeuden.
Yhdistetyssä kalenterissa on luettelo käyttäjistä ja heidän kalentereistaan. Jos käyttäjä ei ole jakanut kalenteriaan, häntä vastaava rivi on tyhjä.
Voit tarkastella kalenterissa varattuna näkyvää aikaa asettamalla hiiren osoittimen sen päälle.
- 2 Voit tarkastella saatavuutta muuna päivänä:
 - siirtymällä seuraavaan tai edelliseen päivään napsauttamalla kalenterin otsikon nuolipainikkeita
 - napsauttamalla kalenterin otsikon kalenterikuvaketta.
- 3 Päivitä tapaamisen päivämäärä ja kellonaika tarvittaessa.
- 4 Tallenna tietue.

VAROITUS: Näyttöön ei tule varoitussanomaa, jos luot päällekkäisen tapaamisen.

Sähköposti-ilmoituksen lähettäminen kutsutuille (yhteyshenkilöille ja käyttäjille)

- 1 Valitse tapaamisen tietosivulla Lähetä sähköpostiviesti.
- 2 Näyttöön tulee sähköpostiviesti, jossa on seuraavat tiedot:
 - **Vastaanottaja.** Kutsutut (yhteyshenkilöt ja käyttäjät).
Jos luettelossa on yli 70 kutsuttua, kaikkien kutsuttujen henkilöiden sähköpostiosoitteet eivät näy Vastaanottaja-kentässä, mutta viesti lähetetään myös heille.
 - **Aihe.** Sähköpostin aihekentässä on sana *Tapaaminen*, jonka perässä ovat tapaamisen Aihe-, Sijainti-, Alkamisaika- ja Päätymisaika-kenttien arvot. Näiden sähköpostien Aihe-kentän sisältöä voi muokata. Jos käyttäjäkieleksi merkistö kuitenkin käyttää monitavuisia merkkejä, sinun on otettava käyttöön Unicode-tuki (UTF-8) sähköpostiohjelmassasi. Lisätietoja Unicode-tuen (UTF-8) käyttöönotosta sähköpostiohjelmassa löydät sähköpostiohjelman ohjedokumentaatiosta.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Toimikentät](#) (sivulla 243)
- [Kalenterin oletusnäytymän määrittäminen](#) (sivulla 237)
- [Tietoja aktiviteetin muistutuksista](#) (sivulla 209)

Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina

Tässä aiheessa kerrotaan tapaamisten tallentamisesta iCalendar-tiedostoiksi. Tämä koskee vain yhteydenottoja ja tapaamisia.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand avulla voit tallentaa tapaamiset iCalendar-tiedostomuodossa. Tämän toiminnon avulla voit tallentaa tapaamisen tiedot niin, että voit siirtää ne toisiin tietokoneisiin tai laitteisiin, kuten kannettaviin laitteisiin, ja avata ne iCalendar-muotoa tukevilla sovelluksilla.

Liitteet

Kun tapaaminen tallennetaan iCalendar-tiedostona, Oracle CRM On Demand yrittää lisätä iCalendar-tiedostoon kaikki tapaamisen liitteet. Sovelluksesta Oracle CRM On Demand tallennetun iCalendar-tiedoston sallittu enimmäiskoko on 500 megatavua (Mt). Kaikkia liitteitä ei ehkä lisätä iCalendar-tiedostoon, jos ne ovat liian isoja. Oracle CRM On Demand valitsee iCalendar-tiedostoon lisättävät liitteet seuraavasti:

- Oracle CRM On Demand lajittelee ja lisää liitteet, myös tiedoston ja URL-osoitteen liitteet, laskevassa aakkosjärjestyksessä. Järjestys perustuu Liitteen nimi -kenttään.
- Oracle CRM On Demand laskee ennen liitteen lisäämistä iCalendar-tiedostoon, onko liite niin iso, että iCalendar-tiedoston koko tulee ylittämään sallitun enimmäiskoon. Jos iCalendar-tiedoston sallittu enimmäiskoko ei ylity liitteen vuoksi, se lisätään tiedostoon. Jos iCalendar-tiedoston sallittu enimmäiskoko ylittyy liitteen vuoksi, Oracle CRM On Demand ohittaa kyseisen liitteen ja jatkaa luettelossa olevaan seuraavaan liitteeseen.

VIHJE: kannattaa harkita liitteiden nimeämistä niin, että tärkeimmät liitteet näkyvät liiteluettelon alussa, kun luettelo järjestetään laskevaan aakkosjärjestykseen Liitteen nimi -kentässä.

Seuraavassa kuvataan, miten tapaaminen tallennetaan iCalendar-tiedostona.

Tapaamisen tallentaminen iCalendar-tiedostona

- Tee jokin seuraavista toimista:
 - Valitse päivittäisessä, viikoittaisessa tai kuukausittaisessa kalenterinäytymässä sen tapaamisen Tallenna iCalendar-tiedostona -linkki, jonka haluat tallentaa.
 - Valitse Tapaamisen tiedot- tai Yhteydenoton tiedot -sivulla Tallenna iCalendar-tiedostona.

Selainasetuksista riippuen sinua saatetaan pyytää määrittämään iCalendar-tiedoston tallennussijainti. iCalendar-tiedostossa käytetään oletusarvoisesti .ics-tunnistetta.

Liittyvä aihe

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja iCalendar-tiedostojen tiedoista](#) (sivulla 234)

Tietoja iCalendar-tiedostojen tiedoista

Tässä aiheessa kuvataan tiedot, jotka Oracle CRM On Demand kirjoittaa iCalendar-tiedostoihin. Tämä koskee vain yhteydenottoja ja tapaamisia.

Kun tapaaminen tallennetaan iCalendar-tiedostona, sovelluksen Oracle CRM On Demand tiedot kirjoitetaan iCalendar-tiedoston tiettyihin ominaisuuksiin. iCalendar-tiedostoon kirjoitetut tiedot sisältävät tapaamisen tiedot sekä tapaamiseen linkitettyjen muiden käyttäjien, yhteyshenkilöiden ja liitteiden tiedot. Seuraavassa taulukossa ovat sovelluksesta Oracle CRM On Demand iCalendar-ominaisuuksiin kirjoitetut tiedot.

iCalendar-ominaisuus	Oracle CRM On Demand -kentät	Kuvaus
ORGANIZER	Omistaja	Tapaamisen omistavan käyttäjän koko nimi. HUOMAUTUS: Jos tapaamiseen ei ole linkitetty muita yhteyshenkilöitä tai käyttäjiä kuin tapaamisen omistaja käyttäjä, ORGANIZER-ominaisuutta ei lisätä iCalendar-tiedostoon.
ATTENDEE	Nimi ja sähköpostiosoite	<ul style="list-style-type: none"> ■ Jokainen sovelluksen Oracle CRM On Demand tapaamiseen linkitetty käyttäjä lisätään osallistujana iCalendar-tiedostoon. Käyttäjän koko nimi ja sähköpostiosoite kirjoitetaan iCalendar-tiedostoon. ■ Jokainen sovelluksen Oracle CRM On Demand tapaamiseen linkitetty yhteyshenkilö lisätään osallistujana iCalendar-tiedostoon. Yhteyshenkilön koko nimi ja sähköpostiosoite kirjoitetaan iCalendar-tiedostoon.
SUMMARY	Aihe	Tapaamisen Aihe-kentän sisältö.
LOCATION	Sijainti	Tapaamisen Sijainti-kentän sisältö.
DTSTART	Aloitusaika	Tapaamisen alkamispvm ja -aika. Tapahtumaa, joka alkaa tiettyinä päivänä klo 12 ja päättyy seuraavana päivänä klo 12, pidetään koko päivän kestäväenä tapahtumana. Koko päivää koskevien tapaamisten VALUE=DATE kirjoitetaan iCalendar-tiedostoon.
DTEND	Päätymisaika	Tapaamisen lopetuspvm ja -aika. Tapahtumaa, joka alkaa tiettyinä päivänä klo 12 ja päättyy seuraavana päivänä klo 12, pidetään koko päivän kestäväenä tapahtumana. Koko päivää koskevien tapaamisten VALUE=DATE kirjoitetaan iCalendar-tiedostoon.
DESCRIPTIONS	Kuvaus	Tapaamisen Kuvaus-kentän sisältö.

iCalendar-ominaisuus	Oracle CRM On Demand -kentät	Kuvaus
UID	Rivitunnus	Tapaamistietueen rivin tunnus.
CREATED	Luotu: ulkoinen pvm	Päivämäärä ja aika, jolloin tapaaminen luotiin.
LAST-MODIFIED	Muutettu: Ulkoinen päivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin liite on viimeksi päivitetty.
ATTACH	Tiedoston ja liitteen sisältö tai liitteen nimi ja URL-osoite	Tiedostoliitteen tiedoston nimi ja sisältö sisällytetään iCalendar-tiedostoon. Tiedoston sisällön koodauksessa käytetään base64-koodausta. URL-osoitteen liitteen nimi sisällytetään tiedostonimenä, jonka tunnistus on .txt. URL-osoite sisällytetään tekstitiedoston osana. Sen koodauksessa käytetään base64-koodausta.

Liittyvä aihe

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina](#) (sivulla 233)

Muiden käyttäjien kalenterien näyttö

Ennen aloitusta: Jos haluat suorittaa tämän toimenpiteen, käyttäjäroolillasi on oltava kalenterin jako-oikeus.

Voit katsella

- toisen käyttäjän kalenteria

Voit katsella ryhmäsi käyttäjien yksittäisiä kalentereita (jos olet jonkin ryhmän jäsen) ja niiden käyttäjien kalentereita, jotka nimenomaisesti jakavat kalenterinsa kanssasi.

HUOMAUTUS: Et voi katsella niiden käyttäjien kalentereita, jotka raportoivat sinulle, jolleivät käyttäjät ole jäseniä ennalta määritetyssä ryhmässä, jonka jäsen myös sinä olet, tai jolleivät käyttäjät nimenomaisesti jaa kalenteriaan kanssasi.

- ryhmäkalenteria (jos olet jonkin ryhmän jäsen), joka yhdistää kaikkien ryhmäsi jäsenten kalenterit yhdeksi kalenterinäköymäksi.

HUOMAUTUS: Luettelossa näkyvät käyttäjät aakkosjärjestyksessä. Jos luettelossa on yli kymmenen käyttäjää, voit katsella muiden käyttäjien kalentereita selaamalla luetteloa.

Lisätietoja ryhmistä on kohdassa Ryhmän hallinta.

- Muokatut näkymät, jotka yhdistävät muiden käyttäjien kalenterit

Saatat esimerkiksi käsitellä erityistä lyhytkestoista projektia, johon osallistuu useita käyttäjiä eri toiminnoista. Kun määrität muokatun näkymän, joka sisältää vain näiden käyttäjien kalenterit, näet

Kalenteri ja toimet

heidän aikataulunsa samassa näkymässä. Kun määrität muokatun kalenterinäkymän, voit lisätä seuraavat käyttäjät näkymään:

- Käyttäjät, jotka ovat ryhmäsi jäseniä (jos olet jonkin ryhmän jäsen)
- käyttäjät, jotka jakavat kalenterinsa käyttöösi.

Lisätietoa muokattujen kalenterinäkymien määrittämisestä on kohdassa [Muokattujen kalenterinäkymien lisäys](#) (katso "[Mukautettujen kalenterinäkymien lisäys](#)" sivulla 239).

Kalenterit näyttävät ajat paikallisella aikavyöhykkeelläsi, aamuseitsemästä iltaseitsemään. Vain varauksiin kutsutut ja varausten omistajat voivat nähdä yksityisten varausten tiedot.

Toisen käyttäjän kalenterin näyttö

- 1 Valitse Kalenteri-sivulla Käyttäjä-välilehti tarvittaessa.
- 2 Napsauta otsikkorivin hakukuvaketta ja valitse sitten käyttäjän sukunimi valintaikkunassa. Kyseisen käyttäjän kalenteri täyttää käyttäjänäkymän.

HUOMAUTUS: valittavissa ovat vain käyttäjät, jotka jakavat kalenterinsa kanssasi ja jotka ovat ryhmäsi jäseniä.

Paluu omaan kalenteriin nopeasti

- Napsauta Oma kalenteri -painiketta otsikkoriviltä.

Kaikkien ryhmän jäsenten yhdistelmäkalenterin näyttö

- 1 Valitse Kalenteri-sivulla Ryhmä-välilehti.
- 2 Yhdistelmäkalenterissa voit
 - siirtyä käyttäjän henkilökohtaiseen kalenteriin napsauttamalla käyttäjän nimeä
 - avata tietyn päivän ryhmänäkymän napsauttamalla päivämäärää.

Liittyvät aiheet

Katso seuraavasta aiheesta muokattuihin kalenterinäkymiin liittyviä tietoja:

[Muokattujen kalenterinäkymien lisäys](#) (katso "[Mukautettujen kalenterinäkymien lisäys](#)" sivulla 239)

Kalenterin asetukset -sivu

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella ohjeita, joissa kuvataan seuraavien toimien tekeminen Kalenterin asetukset -sivulla:

- [Kalenterin jako](#) (sivulla 237)

- [Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen](#) (sivulla 237)
- [Kalenterin mukautettujen näkymien lisäys](#) (katso "[Mukautettujen kalenterinäkymien lisäys](#)" sivulla 239)

HUOMAUTUS: Kalenteri toimii vain gregoriaanisen kalenterin mukaan. Sitä ei voi muuttaa muiden kalenterijärjestelmien mukaiseksi.

Kalenterin jako

Ennen kuin aloitat. Tämän toimen käyttö edellyttää, että käytössä oleva rooli sisältää Jaa kalenteri - oikeuden.

Voit laajentaa kalenterin käyttöoikeudet ryhmän jäsenten ulkopuolisille henkilöille jakamalla kalenterin yksiselitteisesti tietyille käyttäjille.

Kalenterin jako

- 1 Valitse kalenterisivuilla Kalenterin asetukset.
- 2 Valitse Kalenterin asetukset -sivulla Jaa kalenteri.
Jos olet jonkin ryhmän jäsen, ryhmän jäsenet luetellaan Oletusjako-osassa.
- 3 Valitse Oman kalenterin jakoluettelo -osassa Lisää käyttäjiä.
- 4 Valitse Jaettu kalenteri -sivulla käyttäjät, joiden kanssa haluat jakaa kalenterin.
- 5 Tallenna muutokset.

Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen

Tässä aiheessa kuvataan, miten oma oletuskalenterinäkyvä määritetään kalenterisivuilla olevan Kalenterin asetukset -linkin avulla.

Kun määrität oletuskalenterinäkyvää, voit tehdä seuraavaa:

- Valitse kalenterinäkyvä, jonka haluat tulevan näyttöön aina, kun napsautat Kalenteri-välilehteä.
- Määritä, mikä päivä näkyy viikon ensimmäisenä päivänä kalenterissasi ja päivämäärävalitsimissa, joista valitaan arvoja sovelluksen Oracle CRM On Demand päivämääräkenttiä varten.
- Jos et halua käyttää koko yrityksen laajuisia asetuksia, valitse viikonpäivät ja työajat, jotka haluat näyttää kalenterissasi.

Oletusarvon mukaan minkään viikonpäivän valintaruutu ei ole valittuna ja työajan alkamis- ja päättymisaikojen kentät ovat tyhjiä. Työaikaa määritettäessä voidaan syöttää vain yksi alkamisaika ja yksi päättymisaika. Yksittäisille työpäiville ei voi määrittää eri työaikoja. Jos syötät työajan alkamisajan, määritä myös työajan päättymisaika. Päättymisaika on oltava myöhäisempi kuin alkamisaika. Jos vastaavasti syötät päättymisaikan, myös alkamisaika on pakollinen. Oracle CRM On

Demand muuntaa annetun alkamis- ja päättymisajan tarvittaessa kielesi mukaiseen muotoon, kun olet tallentanut muutokset.

Kalenterin aikavälit voivat alkaa ja päättyä tunneittain käytettäessä klassista teemaa. Modernia kalenteria käytettäessä aikavälit voivat alkaa ja päättyä joko tunnin tai puolen tunnin välein. Kalenterinäkymissä Oracle CRM On Demand pyöristää työajan alkamisajan alaspäin lähimpään tuntiin tai puoleen tuntiin tarpeen mukaan ja työajan päättymisajan ylöspäin lähimpään tuntiin tai puoleen tuntiin. Jos esimerkiksi syötät alkamisajaksi 08.40, Oracle CRM On Demand pyöristää alkamisajan kalenterinäkymissä alaspäin arvoon 8.00, jos käytät klassista teemaa, ja alaspäin arvoon 8.30, jos käytät modernia teemaa. Jos syötät päättymisajaksi 17.40, Oracle CRM On Demand pyöristää päättymisajan arvoon 18.00 sekä klassisen että modernin teeman kalenterinäkymissä.

Tietoja siitä, miten työpäivät ja -ajat näkyvät kalenterinäkymissä, on kohdassa [Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista](#) (sivulla 201).

- Valitse kalenterinäkymien tapaamisissa näytettävät lisätiedot. Oletusarvoisesti tapaamisen Aihe-, Sijainti- ja Yhteyshenkilön nimi -kenttien tiedot näytetään tapaamisissa kalenterinäkymissä. Voit valita seuraavien lisätietojen näytön:
 - Tapaamiseen linkitetyn asiakkaan nimi. Asiakkaan nimi on linkki asiakastietueeseen.
 - Tapaamisen tila.
 - Tapaamiseen linkitetyn pääyhteyshenkilön puhelinnumero. Puhelinnumero on linkki yhteyshenkilötietueeseen. Jos yhteyshenkilötietueen Työpuhelinnumero-kenttä täytetään, työpuhelinnumero näytetään. Jos yhteyshenkilötietueen Työpuhelinnumero-kenttää ei täytetä ja Matkapuhelinnumero-kenttä täytetään, matkapuhelinnumero näytetään.
- Määritä, haluatko saada muistutuksia aktiviteeteista, jotka omistat tai joiden osalta sinut on sisällytetty käyttäjien luetteloon, jos aktiviteeteille on määritetty muistutuksia. Aktiviteetin ilmoituksen kentän vaihtoehdot ovat seuraavat:
 - **Ei mitään.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle ei lähetetä muistutuksia.
 - **Sähköposti.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle lähetetään sähköpostimuistutuksia.
 - **Ponnahdusmuistutus.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, muistutukset näytetään aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunassa, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.
 - **S-posti- ja ponnahdusmuistutus.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle lähetetään sähköpostimuistutukset, ja muistutukset näytetään myös aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunassa, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.
 - **Tyhjä.** Jos jätät aktiviteetin ilmoituksen kentän tyhjäksi, sinua koskee yritystasolla olevassa aktiviteetin ilmoituksen kentässä valittu vaihtoehto. Yritystason oletusvaihtoehto on Tyhjä, mutta järjestelmänvalvojasi voi valita toisen vaihtoehdon.

Seuraavissa ohjeissa kerrotaan, kuinka oletuskalenterinäkymä määritetään.

Kalenterin oletusnäkymän määrittäminen

- 1 Valitse kalenterisivuilla Kalenterin asetukset.
- 2 Valitse Kalenterin asetukset -sivulla Kalenterin oletusnäkymä.

3 Määritä asetukset Kalenterin oletusasetukset -sivulla seuraavasti:

- a Valitse kalenterinäköymä.
- b Valitse päivä, joka näytetään kalenterissa viikon ensimmäisenä päivänä.

Kalenteriviikko alkaa -kenttä on oletusarvoisesti tyhjä. Jos jätät tämän kentän tyhjäksi, käytetään koko yrityksen laajuista viikon ensimmäisen päivän asetusta.

HUOMAUTUS: Kun olet vaihtanut viikon ensimmäisen päivän, kirjaudu ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja kirjaudu sen jälkeen uudelleen sisään, jotta muutos näkyy kalenterissasi ja päivämäärävalitsimissa, joista päivämääräkenttien arvot valitaan sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

c Määritä kalenterin työpäivät ja -ajat kalenterin työviikko-osassa seuraavasti:

- Valitse kunkin sellaisen päivän valintaruutu, jonka haluat näyttää kalenterissa työpäivänä. Jos valitset yhden tai usean päivän valintaruudun, vain kyseiset päivät näkyvät käyttäjän päivä- ja viikkokalenterisi näkymissä työpäivinä riippumatta yrityksen tasolla määritetyistä työpäivistä. Jos kaikkien päivien valintaruuduista poistetaan valinta, kalenterissasi ovat voimassa yrityksen tasolla määritetyt työpäivät.
- Jos haluat määrittää työaika varten alkamisajan, joka poikkeaa yrityksen tasolla määritetystä ajasta, syötä se työajan alkamisajan kenttään.
- Jos olet määrittänyt työajan alkamisajan, syötä päättymisaika työajan päättymisajan kenttään. Päättymisajan on oltava myöhempi kuin alkamisaika.

HUOMAUTUS: Jos et syötä työajan alkamis- ja päättymisaikoja, yrityksen tasolla määritetty työaika on voimassa kalenterissasi.

- d Valitse Tapaamisen tietojen määritykset -osassa niiden lisätietojen valintaruudut, joiden haluat näkyvän kalenterinäkymissi tapaamisissa.
- e Valitse haluamasi vaihtoehto aktiviteetin ilmoituksen kentässä tai jätä kenttä tyhjäksi, jos haluat yritystason määrityksen koskevan sinua.
- f Tallenna muutokset.

Mukautettujen kalenterinäkymien lisäys

Ennen kuin aloitat. Tämän toimen käyttö edellyttää, että käytössä oleva rooli sisältää Jaa kalenteri -oikeuden.

Jos olet ryhmän jäsen (ja roolisi sisältää Jaa kalenteri -oikeuden), voit tarkastella automaattisesti yhdistelmäkalenteria, johon on koottu ryhmän kaikkien jäsenten kalenterit. Voit myös määrittää erilaisia yhdistelmäkalentereita, jotka vastaavat omia tarpeitasi. Yhdistelmäkalenterinäkymiä määritetään lisäämällä mukautettu näkymä.

Työn alla saattaa esimerkiksi olla erityinen lyhytaikainen projekti, johon osallistuu eri toimintojen käyttäjiä. Kun määrität mukautetun näkymän, joka sisältää näiden käyttäjien kalenterit, näet kyseisten käyttäjien kalenterit yhdessä näkyvässä. Mukautettua kalenterinäkyvä määritettäessä voi näkymään voi lisätä seuraavia käyttäjiä:

- Käyttäjät, jotka ovat ryhmäsi jäseniä (jos olet jonkin ryhmän jäsen)
- käyttäjät, jotka jakavat kalenterinsa käyttöösi.

HUOMAUTUS: Mukautetut näkymät eivät salli viikon aloituspäivän tai päivän aloitustunnin muuttamista.

Mukautetun kalenterinäkymän lisäys

- 1 Napsauta Kalenteri-sivun Kalenterin asetukset -linkkiä.
- 2 Valitse Kalenterin asetukset -sivulla Ryhmänäkymien hallinta.
Ryhmän nimi näkyy Näkymien hallinta -sivun Vakionäkymät -osassa.
- 3 Valitse Lisää.
- 4 Määritä näkymän nimi ja kuvaus Näkymän hallinta -sivulla.
HUOMAUTUS: Et voi valita, että kalenterit jaetaan koko ryhmälle. Sen sijaan on valittava ryhmän yksittäiset jäsenet mukautetun näkymän käyttäjiksi.
- 5 Tallenna tietue.
- 6 Napsauta uuden ryhmän nimeä Näkymien hallinta -sivulla.
Näkymän tietojen hallintasivu aukeaa.
- 7 Valitse Lisää jäseniä ja valitse käyttäjät.
- 8 Tallenna tietue.
Uuden näkymän nimi näkyy kalenteriryhmän välilehden avattavassa luettelossa.

Ryhmän tehtäväluetteloitten katselu

Jos yrityksessä käytetään ryhmän määrittämisasetusta ja olet ryhmän jäsen, voit katsella ryhmän jäsenen omistamien tehtävien konsolidoitua luetteloa tai lisätä ryhmän jäsenen aktiviteetin tiimiin. Lisätietoja ryhmistä on kohdassa Ryhmän hallinta.

Ryhmän tehtäväluettelon katselu

- 1 Valitse Kalenteri-sivun Ryhmän tehtävät -välilehti.
- 2 Valitse avattavasta luettelosta tehtäväluettelo, jota haluat katsella.
HUOMAUTUS: Muiden käyttäjien yksityisiksi merkitsemiä tehtäviä ei näytetä ryhmän tehtäväluettelossa.

Toimen arviointikyselyjen käyttö

Yrityksesi järjestelmänvalvoja on saattanut määrittää arviointikyselyjä, joiden avulla voit kerätä tietoja aktiviteeteista, kuten tehtävistä, tapaamisista ja myyntipuheluista, ja arvioida niitä. *Arviointikysely* koostuu kysymyksistä, joita käytetään asiakastietojen keräämiseen. Vastaukset pisteytetään, niille määritetään painotusarvo ja niitä verrataan määritettyihin kynnysarvoihin. Näin voidaan päätellä halutut tulokset ja toimintatavat.

HUOMAUTUS: Toimen arviointikyselyitä ei voi käyttää automaattipuheluissa.

Ennen aloitusta: Voit käyttää arviointikyselyitä, jos käyttäjäroolille on määritetty arviointitietueiden käyttöoikeus. Lisätietoja pakollisista asetuksista on kohdassa Tietoja arviointikyselyistä.

Toimen arviointikyselyn käyttö

1 Valitse toimi.

Lisätietoja toimien valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72). Lisätietoja toimista on kohdassa [Kalenteri ja toimet](#) (sivulla 195).

2 Siirry toimen tietosivulla (puhelun, tapaamisen tai tehtävän tietosivulla) Toimen arviointi -osaan ja valitse Lisää.

HUOMAUTUS: Sinun täytyy ehkä lisätä Toimen arviointi -osa sivuasetteluusi. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

3 Etsi hakuikkunan avulla sopiva kysely ja valitse Valitse. Voit käyttää hakuikkunan yläreunan suodatinkenttiä kyselyjen luettelon suodattamiseen.

4 Valitse Toimen arviointi -sivulla vastaus jokaiseen kyselyn kysymykseen ja valitse sitten Tallenna.

Toimen tietosivu (puhelun, tapaamisen tai tehtävän tietosivu) tulee uudelleen näyttöön.

Komentosarjan antaman tuloksen perusteella tietyt tietueen kentät saattavat päivittyä automaattisesti.

Tietoja tapahtuman ja tapaamisen synkronoinnista

Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja valitsee Näytä tapahtumat kalenterissa -asetuksen Yrityksen profiili -sivulla, Oracle CRM On Demand näyttää tapahtumatietueiden tiedot kalenterissa. Jos asetus valitaan, Oracle CRM On Demand ylläpitää automaattisesti liittyvää tapaamistietuetta tapahtumatietuetta varten. Kun käyttäjä luo, päivittää tai poistaa tapahtumatietueen käyttöliittymän, tuonnin aputoiminnon tai Web-palvelujen kautta, Oracle CRM On Demand luo, päivittää tai poistaa liittyvän tapaamistietueen. Sitä vastoin Oracle CRM On Demand päivittää tai poistaa automaattisesti alkuperäisen tapahtumatietueen aina, kun päivität tai poistat tapahtumaa vastaavan tapaamistietueen samojen kanavien kautta.

Oletetaan, että uusi tapahtuma, jonka nimi on Kardiologien konferenssi, ajoitetaan tapahtumaan 20.7.2015 klo 9.00 - 20.7.2015 klo 17.00 Marriott-hotellissa. Oracle CRM On Demand luo tapaamistietueen seuraavasti:

- Aiheeksi määritetään Kardiologien konferenssi.

Kalenteri ja toimet

- Tapaamisen alkamisajaksi ja -päivämääräksi määritetään 09:00 20.7.2015 ja päättymisajaksi ja -päivämääräksi 17:00 20.7.2015.
- Paikaksi määritetään Marriott-hotelli.
- Toimen tyyppi määritetään Tapahtuma.

Oracle CRM On Demand näyttää tapahtuman tapaamisen Oracle CRM On Demand-kalenterissa. Lisäksi tapaaminen näkyy myös sovelluksen Oracle CRM On Demand kanssa synkronoitujen muiden tuotteiden, kuten Oracle CRM On Demand Desktop, kalentereissa.

Seuraavassa taulukossa ovat tapahtumatietueen ja sitä vastaavan tapaamistietueen kenttien vastaavuudet.

Tapahtumatietueen kenttä	Tapaamistietueen kenttä
Nimi	Aihe
Alkamisaika	Alkamisaika
Päättymisaika	Päättymisaika
Sijainti	Sijainti
Omistaja	Omistaja
Kirja	Kirja

Kun käyttäjä luo tapahtuman, Oracle CRM On Demand luo vastaavan tapaamisen ja kopioi kyseiset kentät tapahtumasta tapaamiseen. Lisäksi Oracle CRM On Demand kopioi tietyt alitietueet tapahtumasta, esimerkiksi lisättäessä käyttäjää tapahtumatiimiin tai lisättäessä kirjaa tapahtumaan. Samalla tavalla Oracle CRM On Demand luo nämä alitietueet tapahtumille, kun ne luodaan tapaamistietueeseen. Oracle CRM On Demand näyttää tapahtumalle luomassaan kalenterimerkinnässä tapahtuman nimen ja sijainnin tapaamisen aiheena ja sijaintina niin, että sijainti on suluissa. Napsauttamalla Aihe-linkkiä voit siirtyä Tapaamisen tiedot -sivulle samoin kuin muissa kuin tapahtumien kalenterimerkinnöissä.

HUOMAUTUS: Jos tapahtumatietueet ovat olemassa valmiiksi, aina kun käyttäjä päivittää tapahtuman ja tallentaa sen, Oracle CRM On Demand luo automaattisesti tapaamisen, kirjan ja käyttäjän alitietueet kyseisestä ajankohdasta alkaen. Oracle CRM On Demand ei siis näytä vanhoja tapahtumia kalenterissa, ennen kuin käyttäjä on päivittänyt ja tallentanut tapahtuman uudelleen. Kun tapahtuman alitietueita lisätään tai poistetaan, tapahtumaa ei pidetä tapahtumatietueen päivityksenä, eikä tapahtuman luonti käynnisty. Lisäksi jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on poistanut Näytä tapahtumat kalenterissa -asetuksen valinnan yrityksen profiilissa, Oracle CRM On Demand ei enää luo uusia tapahtumia vastaavaa liittyvää tapahtuman tapaamista. Kuitenkin ne tapahtuman tapaamiset, jotka on luotu sen jälkeen, kun järjestelmänvalvoja valitsi asetuksen, säilyvät sovelluksessa Oracle CRM On Demand, ja Oracle CRM On Demand jatkaa näiden tapahtuman tapaamisten synkronointia vastaavien tapahtumapäivitysten kanssa, jotta vältetään tietojen ristiidoilta tapahtuman ja tapahtuman tapaamisen välillä. Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan näytä tapahtuman tapaamista kalenterissa, koska järjestelmänvalvoja on poistanut asetuksen valinnan.

Kun käyttäjä poistaa yhdistetyn tapahtuman tapaamisen tai alkuperäisen tapahtuman, Oracle CRM On Demand poistaa sekä yhdistetyn tapahtuman tapaamisen että itse tapahtuman. Käyttäjät voivat palauttaa kumman tahansa tietueen Poistetut nimikkeet -sivulla 30 päivää poiston jälkeen. Jos jompikumpi näistä tietueista palautetaan, myös vastaava toinen tietue palautuu. Jos esimerkiksi tapahtuma palautetaan, vastaava kyseisen tapahtuman tapaaminen palautuu myös.

Käyttäjät, jotka lisätään synkronoidun tapaamisen käyttäjiksi, lisätään tapahtumaan tiimin jäsenenä, joilla on tietueiden vain luku -oikeudet tapahtumaan. Käyttäjillä, jotka lisätään synkronoituun tapahtumaan, on tietueiden vain luku -oikeudet tapaamiseen. Oracle CRM On Demand laskee yhteen tiimin tietueiden käytön ja käyttäjän rooliin liitetyn oletuskäyttöprofiilin selvittääkseen käyttäjän käyttöoikeudet tietueeseen. Käyttäjryhmän jäseniä ei lisätä tapahtumaan tiimin jäsenenä. Riippumatta siitä, mitä kautta käyttäjä lisätään tapahtumatiimin jäseneksi, kyseinen käyttäjä lisätään tapaamiseen käyttäjänä.

Käyttäjät, jotka voivat käyttää synkronoitua tapaamista kirjan kautta, voivat käyttää myös tapahtumaa kirjan kautta. Jos he voivat käyttää synkronoitua tapahtumaa kirjan kautta, he voivat käyttää myös tapaamista kirjan kautta. Tapahtuman tapaaminen ei näy sellaisen käyttäjän kalenterissa, jonka käyttöoikeudet koskevat kirjaa. Käyttäjällä on kuitenkin tapahtuman tapaamistietueen käyttöoikeus tapaamislueteloissa. Jos tapahtumassa on työnkulku, joka sisältää kirjan määrittystoiminnon, tapahtumaan liitetty kirja liitetään myös synkronoituun tapaamiseen. Tämä pätee myös toisinpäin, eli jos aktiviteetissa on työnkulku, joka sisältää kirjan määrittystoiminnon, tapaamiseen liitetty kirja liitetään myös synkronoituun tapahtumaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Kalenterien ja toimien hallinta](#) (sivulla 204)
- [Tapahtumien hallinta](#) (sivulla 627)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)

Toimikentät

Tehtävän muokkaus -sivua voi käyttää tehtävän lisäykseen tai olemassa olevan tehtävän tietojen päivitykseen. Tapaamisen muokkaus -sivua voi käyttää tapaamisen lisäykseen tai tapaamisen tietojen päivitykseen. Yhteydenottojenmuokkaussivua voi käyttää aiemmin luodun suunnitellun yhteydenoton päivitykseen. Muokkaussivuilla on tehtävän tai tapaamisen kaikki kentät.

VIHJE:Käyttäjä voi myös muokata toimia Toimien luettelo -sivulla ja Tapaamisen, Tehtävän ja Yhteydenoton tiedot -sivuilla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppiä, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on tietoja joistakin Tehtävän muokkaus- ja Tapaamisen muokkaus -sivujen kentistä. Lisätietoja yhteydenottojen muokkaussivun kentistä on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).

HUOMAUTUS: Jos toimen tietuetyyppi on määritetty yhdistelmä- tai kirjatilassa, Delegoitu-ilmais-kenttä ei saa sisältyä tapaamisen, tehtävän tai yhteydenoton tietosivun asetteluun, sillä muuten tapahtuu virhe yritettäessä tallentaa tapaamista, tehtävää tai yhteydenottoa.

Kenttä	Kuvaus
Asiakas	Tähän aktiviteettiin liittyvä asiakas.
Tapaamismuistutu	Kuinka paljon aikaisemmin ennen tapaamisen aloitusaikaa muistutus

Kenttä	Kuvaus
s	<p>tapaamisesta on lähetettävä. Järjestelmä lähettää muistutukset tapaamisen omistajalle ja tapaamisen käyttäjäluekullekin käyttäjälle, jos käyttäjä- tai yritystasolla olevan aktiviteetin ilmoituksen kentän asetus sallii, että aktiviteetin muistutuksia lähetetään käyttäjälle. Tietoja aktiviteetin ilmoituksen kentästä on kohdassa Kalenterin oletusnäkyvän määrittäminen (sivulla 237). Tietoja käyttäjille lähetettyjen muistutusten muodosta ja sisällöstä on kohdassa Tietoja aktiviteetin muistutuksista (sivulla 209). Jos jätät Tapaamismuistutus-kentän tyhjäksi, tapaamisesta ei lähetetä muistutuksia.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos muutat tapaamismuistutuksen määritettyä ajan pituutta, muutos koskee tapaamisen kaikkien käyttäjien muistutusta.</p> <p>Tapaamismuistutus-kenttä ei oletusarvoisesti näy Tapaamisen tiedot -sivulla vakiosovelluksessa, mutta järjestelmänvalvoja voi lisätä kentän roolisi sivuasetteluun.</p>
Hyväksynnän tila	<p>Tietueen hyväksynnän tila tehtävän luonnin yhteydessä. Tämä kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat lisätä kentän Toimi-sivun asetteluun. Yrityksen järjestyksenvalvojat voivat käyttää kenttää kumppanisuhteen hallinnan (PRM) tietueiden hyväksyntöjen seurannassa. Kenttä voidaan täyttää työnkulun osana. Lisätietoja tehtävän luonnin työnkulusta on kohdassa Työnkulkutoimien luonti: Tehtävän luonti. Lisätietoja kumppanisuhteen hallinnan määrittämisestä on kohdassa Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.</p>
Yhteydenoton tulos	<p>Tulos aktiviteetille, jonka tyyppi on Syntymäpäiväpuhelu, Suositukseen perustuva puhelu tai Seurantapuhelu. Tulos voi olla esimerkiksi Ei tavoitettu, Tapaaminen, Pidä yhteyttä tai Suljettu arkistoitu. Kun lisää arvot tähän kenttään, siitä tulee vain luku -tyyppinen.</p>
Kampanja	<p>Tähän aktiviteettiin linkitetty kampanja.</p>
Huomautukset	<p>Tämä kenttä sisältää toimen huomautuksia. Kentän enimmäismerkkimäärä on 250 merkkiä.</p>
Valmistumispv	<p>Toimen valmistumisaika ja -päivämäärä. Tehtävissä kenttä täydentyy automaattisesti, kun Tila-kentän arvoksi päivittyy Valmis tai Merkitse valmiiksi -painiketta on napsautettu.</p> <p>Jos tapaamisten valmistuspäivämäärä jätetään tyhjäksi, sen arvoksi tulee automaattisesti Päätymisaika-kentän arvo, kun tapaaminen luodaan ja tallennetaan. Jos Valmistumispv-kenttää ei ole määritetty vain luku -kentäksi, voit syöttää kenttään päivämäärän, joka poikkeaa tapaamisen päätymispäivämäärästä. Jos kuitenkin myöhemmin muutat Päätymisaika-kentän arvoa, myös valmistuspäivämääräksi tulee automaattisesti Päätymisaika-kentän uusi arvo. Valmistumispv-kentän päivämäärän muutos ei saa aikaan Valmis-valintaruudun valitsemista eikä Tila-kentän asettamista Valmis-tilaan, vaikka uusi päivämäärä olisikin menneisyydessä.</p> <p>Valmistumispv-kenttää ei koskaan voi jättää tyhjäksi tapaamisten osalta, sillä kentän avulla päätellään, mitkä tapaamiset lisätään sovelluksen Oracle CRM On Demand Avoimet toimet- ja Avoimet tapaamiset -luetteloihin, jotka näkyvät</p>

Kenttä	Kuvaus
	useissa sovelluksen Oracle CRM On Demand osissa. Jos tyhjennät tapaamisen Valmistumispuv-m-kentän arvon, Oracle CRM On Demand palauttaa automaattisesti kentän arvoksi Päätymisaika-kentän arvon.
Valmis	Tehtävissä tämä valintaruutu valitaan automaattisesti, kun tehtävän Tila-kentän arvoksi asetetaan Valmis. Tapaamisissa tätä valintaruutua ei valita automaattisesti, kun tapaamisen Tila-kentän arvoksi asetetaan Valmis.
Päyhteyshenkilö	Tähän aktiviteettiin liittyvä päyhteyshenkilö. Ryhmä-ominaisuutta käyttäville yrityksille tämä yhteyshenkilö on päyhteyshenkilö Kalenteri-näytöissä.
Delegoija	Käyttäjä, joka delegoi toimen toiselle omistajalle. Jos Delegoija-kenttä on tyhjä, kun määrität toimen toiselle omistajalle, nimesi näkyy automaattisesti Delegoija-kentässä toimen uudelleenmäärityksen jälkeen. Jos Delegoija-kentässä on jo käyttäjän nimi, kenttää ei päivitetä automaattisesti, kun määrität toimen uudelleen. Voit tarvittaessa päivittää kentän manuaalisesti siten, että siinä näkyy nimesi tai jonkun muun käyttäjän nimi. Oletusarvo on, että Delegoija-kenttään tehtyjä muutoksia ei tarkisteta.
Kuvaus	Lisätietoja tästä aktiviteetista. Pituus enintään 16,350 merkkiä.
Määräpäivä	Päivämäärä, jolloin tehtävä umpeutuu (koskee vain tehtäviä).
Päätymisaika	Aika ja päivämäärä, jolloin tapaaminen päättyy (koskee vain tapahtumia). Oletuksena on tämä päivämäärä ja kellonaika 1:00. Oracle CRM On Demand päivittää kentän automaattisesti tapaamisen alkamisajan ja keston perusteella. Jos jätät tapaamisen Valmistumispuv-m-kentän tyhjäksi, kenttä täytetään automaattisesti Päätymisaika-kentän arvolla. Jos muutat Päätymisaika-kentän arvoa, myös valmistuspäivämääräksi tulee automaattisesti Päätymisaika-kentän uusi arvo.
Myyntivihje	Tähän aktiviteettiin liittyvä myyntivihje.
Sijainti	Paikka, jossa tapaaminen on (koskee vain tapahtumia).
Myyntimahdollisuudet	Tähän aktiviteettiin liittyvä myyntimahdollisuus.
Omistaja	Toimitietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Prioriteetti	Prioriteettitaso, kuten 1-Korkea, 2-Keskitaso tai 3-Alhainen. Prioriteettitaso koskee vain tehtäviä. Oletusarvo on 3-Keskitaso. Jos Prioriteetti-kenttä ei ole pakollinen kenttä yrityksesi tehtäville, voit luoda tehtävän, jonka arvo on nolla Prioriteetti-kentässä. Jos Prioriteetti-kentän arvoksi on kuitenkin tehtävän luonnin tai päivityksen yhteydessä asetettu arvo, joka ei ole nolla, et voi myöhemmin muuttaa tuon tehtävän Prioriteetti-kentän arvoksi nolla, vaikka

Kenttä	Kuvaus
	<p>Prioriteetti-kenttä ei olisi pakollinen kenttä.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta <i>1 - Korkea</i> arvoon <i>Korkein</i>), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: <i>1 - otsikko</i>, <i>2 - otsikko</i> tai <i>3 - otsikko</i>, joissa <i>otsikko</i> viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle <i>1-label</i>, ei mitään nuolta arvolle <i>2-label</i>, alanuolen arvolle <i>3-label</i> eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle <i>1 - Oma korkein</i>, mutta se ei näytä nuolta arvolle <i>Oma korkein</i>. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.</p>
Yksityinen	<p>Jos valitset Yksityinen-valintaruudun, toimitietue ei näy oletusarvoisesti muille käyttäjille, vaikka toimi olisi linkitetty tietueeseen, joka näkyy muille käyttäjille. Toimitietue voi kuitenkin näkyä joillekin käyttäjille. Käyttäjät, joiden roolissa on toimitietuetyypille otettu käyttöön yksityisten toimien katseluoikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset, voivat katsoa kaikkia toimia, jotka on merkitty yksityiseksi, riippumatta siitä, kuka on toimen omistaja. Yksityisten toimien katseluoikeudet eivät salli käyttäjän päivittää tai poistaa toimea, joka on merkitty yksityiseksi ja joka on toisen käyttäjän omistama. Käyttäjät, joiden roolissa on toimitietuetyypille otettu käyttöön kaikkien toimien poisto-oikeudet ja kaikkien tietueiden lukuasetukset, voivat poistaa toimia, joita he eivät omista tai jotka on merkitty yksityiseksi. Yleensä kaikkien toimien poisto-oikeudet ja yksityisten toimien katseluoikeudet annetaan vain yrityksen järjestelmänvalvojalle.</p>
Hylkäyksen syy	<p>Osoittaa nimikkeen palautuksen tai hylkäyksen syyn. Tämä kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat lisätä kentän Aktiviteetti-sivun asetteluun. Yrityksen järjestyksenvalvojat voivat käyttää kenttää kumppanisuhteen hallinnan (PRM) tietueiden hyväksyntöjen seurannassa. Kenttä voidaan täyttää työnkulun osana. Lisätietoja tehtävän luonnin työnkulusta on kohdassa Työnkulkutoimien luonti: Tehtävän luonti. Lisätietoja kumppanisuhteen hallinnan määrittämisestä on kohdassa Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.</p>
Palvelupyyntö	Tähän aktiviteettiin liittyvä palvelupyyntö.
Aloitusaika	Aika ja päivämäärä, jolloin tapaaminen alkaa (koskee vain tapahtumia). Oletusarvo on nykyinen päivä klo 12.00.
Tila	<p>Tehtävän tai tapaamisen tila, esimerkiksi Valmis, Siirretty, Meneillään, Odottaa vastausta tai Ei aloitettu.</p> <p>HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvojat voivat muokata tilan valintaluetteloa ja lisätä uusia arvoja tai päivittää nykyisiä arvoja, jos heidän roolinsa antaa oikeuden <i>mukauttaa sovellusta muokkaamalla aktiviteetin tilan valintaluetteloa</i> ja <i>mukauttaa sovellusta</i>. Tietoja valintaluettelon arvojen muuttamisesta on</p>

Kenttä	Kuvaus
	<p>kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.</p> <p>VAROITUS: Jos Aktiviteetti-tietuetyypin Tila-kentän valintaluettelossa oletusarvoisesti näkyviä arvoja lisätään tai muokataan, aktiviteetin käsittely voi tuottaa ei-toivottuja tuloksia. Oracle CRM On Demand etsii erityisesti kenttien Valmis, Lähetetään, Lähetetty ja Suunniteltu arvoja aktiviteettien käsittelyn aikana. Jos yrityksesi poistaa nämä tila-arvot käytöstä ja korvaa ne mukautetuilla arvoilla, Oracle CRM On Demand ei käsittele toimia kuvatulla tavalla. Tämän vuoksi ei ole suositeltavaa muuttaa Tila-kentän valintaluettelon arvoja Aktiviteetti-tietuetyypin osalta.</p>
Aihe	Tämän aktiviteetin otsikko tai lyhyt kuvaus.
Alityyppi	Hyväksynnän objektin tyyppi. Tämä kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat lisätä kentän Aktiviteetti-sivun asetteluun. Yrityksen järjestyksenvalvojat voivat käyttää kenttää kumppanisuhteen hallinnan (PRM) tietueiden hyväksyntöjen seurannassa. Kenttä voidaan täyttää työnkulun osana. Lisätietoja tehtävän luonnin työnkulusta on kohdassa Työnkulkutoimien luonti: Tehtävän luonti. Lisätietoja kumppanisuhteen hallinnan määrittämisestä on kohdassa Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.
Tehtävän muistutus	<p>Päivämäärä ja kellonaika, jolloin tehtävän muistutukset on lähetettävä. Järjestelmä lähettää muistutukset tehtävän omistajalle ja tehtävän käyttäjäluekkelon kullekin käyttäjälle, jos käyttäjä- tai yritystasolla olevan aktiviteetin ilmoituksen kentän asetus sallii, että aktiviteetin muistutuksia lähetetään käyttäjälle. Tietoja aktiviteetin ilmoituksen kentästä on kohdassa Kalenterin oletusnäköymän määrittäminen (sivulla 237). Tietoja käyttäjille lähetettyjen muistutusten muodosta ja sisällöstä on kohdassa Tietoja aktiviteetin muistutuksista (sivulla 209). Jos jätät Tehtävän muistutus -kentän tyhjäksi, tehtävästä ei lähetetä muistutuksia.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos muutat tehtävän muistutuksen päivämäärää tai kellonaikaa, muutos koskee tehtävän kaikkien käyttäjien muistutusta.</p> <p>Tehtävän muistutus -kenttä ei oletusarvoisesti näy Tehtävän tiedot -sivulla vakiosovelluksessa, mutta järjestelmänvalvoja voi lisätä kentän roolisi sivuasetteluun.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos muutat tehtävän määräpäivää, Tehtävän muistutus -kenttää ei päivitetä automaattisesti. Jos haluat muuttaa tehtävän muistutuksen päivämäärää ja kellonaikaa, sinun täytyy päivittää tämä kenttä manuaalisesti.</p>
Tyyppi	Sekä tehtävien että tapaamisten osalta tämä kenttä viittaa luokkiin, kuten Hyväksyntä, Onnittelusoihto, Puhelu, Kirjeenvaihto, Esittely, Sähköposti, Tapahtuma, Faksi, Lounas, Kokous, Henkilökohtainen, Esitys, Muu, Suositussoihto, Tarkistussoitto tai Tehtävä.
Aktiviteetti	<p>Tämä vain luku -muotoinen valintaluettelokenttä viittaa toiminnon tyyppiin, joka voi olla Tehtävä, Tapaaminen, Automaattinen tehtävä, COD Aktiviteetti tai Automaattipuhelu.</p> <p>HUOMAUTUS: Tämä kenttä ei näy toimintosivun oletusasetteluissa, esimerkiksi</p>

Kalenteri ja toimet

Kenttä	Kuvaus
	tehtävä- tai tapaamissivun asetteluissa.

3 Markkinointi

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat markkinointitietojen tietuetyypit:

- **Kampanjat.** Näiden sivujen avulla voit hallita markkinointikampanjoita ja luoda päteviä myyntivihjeitä ja -mahdollisuuksia.
- **Myyntivihjeet.** Näiden sivujen avulla voit seurata myyntivihjeitä uusia myyntimahdollisuuksia varten ja automatisoida myyntivihjeiden muunnosprosessin.

Markkinoinnin hallinta

Voit hallita markkinointia tekemällä seuraavat prosessit:

- 1 [Kampanjoiden käsittelyn prosessi](#) (katso "[Kampanjoiden käsittely](#)" sivulla 249).
- 2 [Myyntivihjeiden käsittelyn prosessi](#) (katso "[Myyntivihjeiden käsittely](#)" sivulla 250).

Kampanjoiden käsittely

Tee seuraavat tehtävät kampanjoiden käsittelyä varten:

- 1 Luo kampanjatietue. Katso kohtia [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kampanjan kentät](#) (katso "[Kampanjakentät](#)" sivulla 256).
- 2 Liitä kampanjan vastaanottajat. Katso kohtaa [Kampanjoiden kohdeyhteyshenkilöt](#) (katso "[Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi](#)" sivulla 254).
- 3 Avaa kampanja.
- 4 Seuraa kampanjan vastauksia. Katso kohtaa [Kampanjan vastausten tallentaminen](#) (katso "[Kampanjavastausten tallennus](#)" sivulla 255).
- 5 Mittaa kampanjan tehokkuus. Katso kohtaa [Kampanjan tehokkuuden mittaus](#) (sivulla 256).

- 6 Liitä myyntivihjeet kampanjaan. Jos kampanja on luonut myyntivihjeitä, liitä uudet myyntivihjeet kampanjaan, josta ne ovat tulleet. Katso kohtia [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Myyntivihjeiden kentät](#) (sivulla 277).

Myyntivihjeiden käsittely

Voit käsitellä myyntivihjeitä seuraavasti:

- 1 Voit määrittää myyntivihjeiden määrittysäännöt. Katso kohtia Tietoja määrittysäännöistä ja Määrittysääntöjen määrittys.
- 2 Voit määrittää myyntivihjeen muutosäännöt. Katso kohtia [Myyntivihjeet](#) (sivulla 258) ja Lisäkenttien määrittys myyntivihjeen muunnon aikana.
- 3 Voit määrittää myyntivihjeen muunnon asettelut. Katso kohtaa Myyntivihjeen muunnon asettelut.
- 4 Voit luoda myyntivihjeen hyväksyntäkomentosarjoja. Katso kohtaa [Myyntivihjeiden hyväksyntäkomentosarjojen käyttö](#) (katso "[Myyntivihjeiden hyväksymiskomentosarjojen käyttö](#)" sivulla 269).
- 5 Voit hyväksyä myyntivihjeen. Katso kohtaa [Myyntivihjeiden hyväksyntä](#) (sivulla 268).
- 6 Voit muuntaa tai hylätä myyntivihjeen.

Voit muuntaa myyntivihjeet asiakas-, yhteyshenkilö-, kaupan rekisteröinti- tai myyntimahdollisuustietueiksi. Katso kohtaa [Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (sivulla 271). Jos myyntivihje ei mielestäsi ole hyödyllinen, voit poistaa sen myyntivihjeen hallintaprosessissa. Katso kohtaa [Myyntivihjeiden hylkäys](#) (sivulla 276).

Kampanjat

Kampanja-sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata kampanjoita. *Kampanja* on väline tai projekti, jolla voit välittää markkinointiviestin ihmisryhmille, myös olemassa oleville ja potentiaalisille asiakkaille. Tyypillisesti kampanjat toimittavat mainostarjouksen eri viestintäkanavissa nykyisten asiakkaiden säilyttämiseksi tai uusien asiakkaiden hankkimiseksi. Tavoitteena on luoda lisäkiinnostusta yrityksen tuotteisiin ja palveluihin.

Kampanjoiden käyttö mahdollistaa seuraavien toimenpiteiden tekemisen:

- tallentaa kampanjatietoja, kuten budjetoituja kustannuksia verrattuna todellisiin kustannuksiin, tavoitemyyntivihjeitä ja markkinointimateriaalia (esimerkiksi esitteitä ja grafiikkaa) yhteen paikkaan
- jakaa kampanjanäkymiä markkinointitiimin kanssa ja jakaa yhdenmukaista kampanjatietoa myyntitiimin kanssa samasta paikasta reaaliajassa
- nähdä kampanjan tulokset katsomalla kampanjan luomia myyntivihjeitä ja mahdollisuuksia
- käyttää esimääritettyjä raportteja mittaamaan kampanja-aktiiviteettien tulokset ja määrittämään niiden tuotto prosentti reaaliajassa

- tehdä historiavertailuja nykyisten ja menneiden kampanjojen välillä, jotta voit tunnistaa trendejä.

Myynti- ja markkinointipäälliköt voivat tuoda myyntivihjeitä ja linkittää niitä kampanjaan. Tavoitetiedot täytyy ensin muotoilla CSV-tiedostossa.

Kampanjat, myyntivihjeet, mahdollisuudet ja kontaktit

Kampanjan aikana voit luoda useita myyntivihjeitä, jotka on linkitetty kampanjaan. Jos muutat jotkin myyntivihjeistä uusiksi mahdollisuuksiksi tai kontakteiksi, linkki kampanjaan siirtyy alkuperäisistä myyntivihjeistä muuntuneisiin myyntimahdollisuuksiin, yhteyshenkilöihin ja asiakkaisiin. Esimerkiksi kampanja A luo 100 myyntivihjettä L1 - L100. Linkität jokaisen näistä myyntivihjeistä kampanjaan A. Myyntivihjeet L1 - L90 eivät koskaan näytä lupaavilta voittojen kasvattamisessa. Myyntivihjeet L91 - L100 näyttävät voiton luomisen potentiaalia, joten muunnat ne myyntimahdollisuuksiksi O1 - O10. Kukin näistä myyntimahdollisuuksista linkittyy automaattisesti kampanjaan A, koska sieltä tuli alkuperäinen myyntivihje. Useita kuukausia myöhemmin haluat tarkastaa kampanjan A tehokkuuden. Katselet kampanjan A tietuetta ja näet, että siihen on linkitetty 100 myyntivihjettä ja 10 myyntimahdollisuutta. Voit verrata näitä tuloksia edellisiin kampanjoihin tai odotuksiisi tästä kampanjasta ja tehdä muutoksia sen mukaan.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja lisää muokattuja kenttiä myyntivihjeille, nämä kentät eivät siirry myyntimahdollisuustietueisiin, kun myyntivihje muunnetaan myyntimahdollisuudeksi tai kontaktiksi. Poikkeus tapahtuu, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää lisäkartoituksen myyntivihjeen muuntokartoitustoiminnolla. Lisätietoa myyntivihjekenttien kartoittamisesta on kohdassa Lisäkenttien kartoitus myyntivihjeiden muuntamisen aikana.

Kampanjan kotisivun käyttö

Kampanjan kotisivu on kampanjoiden hallinnan keskus.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä Kampanjan kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Kampanjan luonti

Voit luoda kampanjan valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt kampanjat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kampanjan kentät](#) (katso "Kampanjakentät" sivulla 256).

Kampanjaluetteloiden käyttö

Kampanjaluettelot-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kampanjoiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Kampanjaluettelo	Suodatin
Kaikki aktiiviset kampanjat	Kampanjat, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Aktiivinen

Kampanjaluettelo	Suodatin
Kaikki valmiit kampanjat	Kampanjat, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Tehty
Kaikki suunnitellut kampanjat	Kampanjat, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Suunniteltu
Uudet kampanjat	Kaikki kampanjat lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan. Uusin kampanja näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Lähiaikoina muutetut kampanjat	Kaikki kampanjat lajiteltuina muutospäivämäärän mukaan. Viimeksi muokattu kampanja näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Kaikki kampanjat	Ei mitään. Luettelossa näkyvät kaikki yrityksesi kampanjat lajiteltuina kampanjan nimen mukaan ja esitettyinä nousevassa järjestyksessä.
Omat lähiaikoina muutetut kampanjat	Kaikki omistamasi kampanjat. Luettelo on lajiteltu muutospäivämäärän mukaan. Viimeksi muokattu kampanja näkyy luettelossa ensimmäisenä.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen kampanjoiden katselu

Omat lähiaikoina näytetyt kampanjat -osiossa näkyvät kampanjat, joita olet katsellut viimeksi.

Kampanjatehtävien käyttö

Kampanjatehtävät-osassa näkyvät sinulle määrätyt tehtävät lajiteltuna määräpäivän ja sitten prioriteetin mukaan. Sinä tai esimiehesi asetatte määräpäivän ja prioriteetin. Tehtävän prioriteetti, kuten 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala, on ilmoitettu nuolilla: nuoli ylöspäin kuvaa korkeaa prioriteettia, nuolen puuttuminen normaalia prioriteettia ja nuoli alaspäin matalaa prioriteettia.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa [Valintaluettelon arvojen muuttaminen](#).

- Voit tarkistaa tehtävän napsauttamalla Aihe-linkkiä.
- Voit tarkastella kampanjaa, johon tehtävä liittyy, napsauttamalla kampanjan nimeä.
- Voit laajentaa tehtäväluetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Aktiivisten kampanjoiden katselu

Aktiiviset kampanjat -osassa näkyy luettelo kampanjoista, jotka ovat parhaillaan käynnissä.

- Voit tarkastella aktiivista kampanjaa napsauttamalla Kampanjan nimi -kenttää.
- Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Raporttiosat

Yksi tai useampi raporttiosa voi näkyä kampanjan kotisivulla. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raportin osat näkyvät sivulla. Oracle CRM On Demand-ohjelmiston vakioversiossa näkyy Aktiivisen kampanjan tila -osa.

Raporttien käyttäminen mittaamaan kampanjan tehokkuus

Kampanjan kotisivulla saattaa näkyä yksi tai useampi raporttiosa (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raportin osat näkyvät sivulla). Vakiosovelluksessa näkyy Aktiivisen kampanjan tila -osa, jossa näkyy analyysi kaikista aktiivisista kampanjoista. Jos haluat lisätietoa Aktiivisen kampanjan tila -osan käyttämisestä, katso [Kampanjan tehokkuuden mittaaminen](#) (katso "[Kampanjan tehokkuuden mittaus](#)" sivulla 256).

Osien lisääminen kampanjan kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on Kotisivujen räätälöinti -oikeus, voit lisätä osia kampanjan kotisivullesi sen mukaan, mitkä osat yrityksesi järjestelmänvalvoja on asettanut näkyviin kampanjan kotisivulle.

Osien lisäys kampanjan kotisivulle

- 1 Valitse kampanjan kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat kampanjan kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Kampanjoiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät kampanjoiden hallintaa varten:

- [Kampanjoiden kohdeyhteyshenkilöt](#) (katso "[Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi](#)" sivulla 254)
- [Kampanjan vastausten tallentaminen](#) (katso "[Kampanjavastausten tallennus](#)" sivulla 255)

- [Kampanjoiden sulkeminen](#) (sivulla 255)
- [Kampanjan tehokkuuden mittaaminen](#) (katso "[Kampanjan tehokkuuden mittaus](#)" sivulla 256)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kampanjakentät](#) (sivulla 256)
- [Kampanjan kotisivun käyttö](#) (sivulla 251)
- [Raportit](#) (sivulla 949)
- Tietojen tuonti

Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi

Voit valita yhteyshenkilöt, joille kampanja kohdistetaan.

HUOMAUTUS: Jos yrityksesi käyttää ohjattua segmentointitoimintoa (ladattava sovellus, joka käyttää sovellusta Oracle CRM On Demand ja Exceliä), voit rakentaa kohdesegmenttejä, jotka suodattavat tietueita useista tietuetyypeistä määritettyjen ehtojen mukaan. Ohjeita ohjatun segmentointitoiminnon lataukseen ja käyttöön on kohdassa [Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö](#) (sivulla 941).

Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi

1 Valitse kampanja.

Ohjeita kampanjoiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry kampanjan tietosivun Vastaanottajat-osaan ja tee seuraavat toimet:

HUOMAUTUS: Jos Vastaanottajat-osa ei näy kampanjan tietosivulla, napsauta sivun oikeassa yläreunassa olevaa Muokkaa asettelu -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- Voit valita yhteyshenkilöt kohteeksi yksitellen valitsemalla Lisää.

- Voit poistaa yhteyshenkilön napsauttamalla tietuerivin Poista-linkkiä. Tämä poistaa tietueiden liitokset ilman, että tietueet poistetaan.

3 Tallenna tietue.

Ohjeita yhteyshenkilöiden tuontiin tiedostosta on kohdassa Tietojen tuonti.

Kampanjavastausten tallennus

Kun haluat tallentaa kampanjavastauksen, kuten tiedon siitä, että vastaanottaja osallistui tapahtumaan, voit seurata tietoa kampanjan vastaanottajan osassa.

Kampanjavastauksen tallennus

1 Valitse kampanja.

Ohjeita kampanjoiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

Huomautus: Jos Vastaanottajat-osa ei näy kampanjan tietosivulla, voit lisätä sen napsauttamalla sivun asettelua.

2 Siirry Kampanjan tiedot -sivun Vastaanottajat-osaan ja napsauta sen vastaanottajan Muokkaa-linkkiä, jonka vastauksen haluat tallentaa.

3 Täytä tiedot kampanjavastauksen muokkaussivulla.

Kenttä	Kuvaus
Toimituksen tila	Vakioarvot ovat Odottaa, Lähetetty, Palautus epäonnistuneen toimituksen vuoksi, Palautus virheen vuoksi, Palautus tuntemattomasta syystä, Vastaanotettu ja Avattu. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin nimetä tämän avattavan luettelon vaihtoehdot uudelleen.
Vastauksen tila	Vakioarvot ovat Linkin käyttö, Vp. - osallistuu, Vp. - ei osallistu, Osallistui, Muunnettu myyntivihjeeksi, Pyysi lisätietoja, Luetteloon osallistuminen, Luettelosta poisjättäytyminen, Yleinen osallistuminen, Yleinen poisjättäytyminen ja Viesti avattu. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin mukauttaa tämän avattavan luettelon vaihtoehtoja.

4 Tallenna tietue.

Kampanjoiden sulkeminen

Voit muuttaa kampanjan tilan ja osoittaa, että se on valmis.

Kampanjan sulkeminen

- 1 Napsauta Kampanjaluettelo-sivulla Tila-kenttää.
- 2 Valitse avattavasta luettelosta Valmis-tila.
- 3 Tallenna tietue napsauttamalla Tila-kentän vihreää valintamerkin kuvaketta.

Kampanjan tehokkuuden mittaus

Kampanjan kotisivun Aktiivisen kampanjan tila -osa sisältää kaikkien aktiivisten kampanjoiden analyysin, jonka pohjalta voit määrittää kampanjoitteesi tehokkuuden.

Kampanjoiden tehokkuustietojen katselu

- Tässä kampanjan kotisivun osassa voit tehdä seuraavaa:
 - Voit tuoda tiedot näyttöön siirtämällä osoittimen kaavion päälle.
 - Voit tuoda yksityiskohtaisen raportin näyttöön napsauttamalla segmenttiä.
 - Voit tarkastella samoja tietoja eri näkökulmasta valitsemalla luettelosta toisen luokan.
- Voit tarkastella kampanja-analyyseja esimerkiksi ROI-arvon (sijoitetun pääoman tuoton), myyntivihjeen muuntoprosentin tai myyntivihjeen kustannusten mukaan.

Kampanjakentät

Muokkaa kampanjaa -sivulla voit lisätä kampanjan tai muuttaa aikaisemmin luodun kampanjan tietoja. Kampanjan kaikki kentät näkyvät Muokkaa kampanjaa -sivulla.

VIHJE: Voit muokata kampanjaa myös Kampanjaluettelo-sivulla ja Kampanjan tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kampanjan tärkeimmät tiedot	
Lähdekoodi	Kampanjan tunniste. Varmista, että antamasi tunnus on yksilöllinen. Kenttään voi antaa enintään 30 merkkiä.
Kampanjan nimi	Kampanjan havainnollinen nimi. Kenttään voi antaa enintään 100 merkkiä.

Kenttä	Kuvaus
Kampanjan tyyppi	Kampanjan tyyppi, kuten Mainos, Suoramarkkinointi, Sähköposti, Tapahtuma - Muu, Tapahtuma - Seminaari, Tapahtuma - Messut, Luettelo - Ostettu, Luettelo - Vuokrattu, Muu, Välitysmyynti - Työntekijä, Välitysmyynti - Ulkoinen tai Web-sivu.
Tavoite	Kampanjan tavoitteen kuvaus, kuten "Myynnin lisääminen 10 prosenttia".
Kohderyhmä	Kampanjan kohderyhmä.
Tarjous	Kampanjatuotteen tai -palvelun kuvaus.
Tila	<p>Kampanjan tila, kuten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiivinen. Alkamispäivämäärä on menneisydessä ja loppumispäivämäärä on tulevaisuudessa. ■ Valmis. Alkamispäivämäärä ja loppumispäivämäärä ovat menneisydessä. ■ Suunniteltu. Alkamispäivämäärä ja loppumispäivämäärä ovat tulevaisuudessa. ■ Ajoitettu. Voit määrittää tämän tilan manuaalisesti, jos haluat osoittaa, että kampanja on valmis ja sille on määritetty tietty päivämäärä ja aika suoritusta varten. ■ Ota yhteys tukeen. Tämän tilan avulla voit ilmoittaa kampanjaan liittyvistä ongelmista, joiden vuoksi on otettava yhteyttä Oracle-tukeen. Sähköpostikampanjat, jotka oli määritetty sovelluksella Oracle Email Marketing On Demand (EMOD) ennen sen käytöstäpoistoa, päivitettiin tähän tilaan sen osoittamiseksi, että kampanjaan liittyi ongelma. <p>Määritä tila. Järjestelmä ei päivitä sitä automaattisesti kampanjan käynnistyessä.</p>
Alkupvm	Kampanjan alkamispäivämäärä ja -kellonaika. Oletusarvo on kuluva päivä ja aika. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriojekteja.
Loppupvm	Kampanjan päättymisen päivämäärä ja kellonaika. Oletusarvo on kuluva päivä ja aika. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriojekteja.
Kampanjan valuutta	Anna kaikissa tulokentissä käytettävän valuutan tunnus (esimerkiksi USD).
Kampanjan suunnittelutiedot	
Tulotavoite	Kampanjan odotettavissa oleva tuotto.
Kohteena olevat myyntivihjeet (lukumäärä)	Kampanjan kohteena olevien mahdollisten asiakkaiden määrä.

Kenttä	Kuvaus
Budjetoidut kustannukset	Summa, jonka yritys budjetoit tähän kampanjaan.
Toteutuneet kustannukset	Summa, jonka yritys käyttää tähän kampanjaan.
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Kampanjatietueen omistajan alias.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Kuvaus	Kampanjan kuvaus. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.

Myyntivihjeet

Myyntivihjesivujen avulla voit luoda, päivittää ja arvioida myyntivihjeitä. *Myyntivihje* on henkilö, joka on osoittanut kiinnostusta yrityksen tuotteisiin tai palveluihin.

Voit tallentaa myyntivihjeitä manuaalisesti, tai niitä voidaan määrittää sinulle. Voit seurata myyntivihjeitä ja selvittää niiden mahdollisuuksia tuottaa yritykselle voittoa. Myyntivihjeen luonti on nopea menetelmä kerätä uusia asiakastietoja. Voit tallentaa tietoja yrityksestä, henkilöstä ja toimialasta yhteen tietueeseen sen sijaan, että asiakasta, yhteyshenkilöä, kaupan rekisteröintiä ja myyntimahdollisuutta varten olisi luotava erilliset tietueet.

Myyntivihje siirtyy myyntivihjeiden hallintaprosessissa seuraavien vaiheiden läpi: arviointi, hyväksyntä ja myyntimahdollisuudeksi tai kaupan rekisteröinniksi muunto. Hyväksynnän sijaan myyntivihje voidaan poistaa arkistoimalla se. Myyntimahdollisuudeksi tai kaupan rekisteröinniksi muunnon sijaan myyntivihje voidaan hylätä. Vaiheita käsitellään seuraavaksi tarkemmin tässä aiheessa.

Myyntivihjeiden arviointi

Henkilö, joka arvioi myyntivihjeen, suorittaa esimerkiksi seuraavia toimia:

- Vaihtaa tietoja yhteyshenkilön kanssa puhelimitse, sähköpostitse tai tapaamalla tämän.

- Päivittää myyntivihjettä koskevia tietoja uusilla ja aiempaa tarkemmilla tiedoilla.
- Luo, seuraa ja täydentää myyntivihjettä koskevia tietoja.
- Tallentaa muistiinpanoja käydyistä keskusteluista.
- (Valinnainen, mutta suositus) Linkittää myyntivihjeen asiakkaaseen ja yhteyshenkilöön. Tästä on esimerkiksi seuraavat edut:
 - Asiakkaalle tai yhteyshenkilölle nimetty käyttäjä (joka voi olla myös myyntivihjeelle nimetty käyttäjä) voi tarkastella myyntivihjettä arviointiprosessin aikana, koska myyntivihje näkyy myös Asiakas- ja Yhteyshenkilö-sivuilla.
 - Myyntivihjeen omistaja voi tarkastella asiakasta tai yhteyshenkilöä koskevia lisätietoja linkkiä napsauttamalla.
 - Myyntivihjeen omistaja voi syöttää enemmän tietoja kuin myyntivihjeen yhteyteen voidaan yleensä tallentaa. Näitä tietoja voivat olla esimerkiksi asiakkaan lisäyhteyshenkilöt ja toimitusosoite.
 - Jos myyntivihje muunnetaan myyntimahdollisuudeksi tai kaupan rekisteröinniksi, prosessi nopeutuu, kun asiakas- ja yhteyshenkilölinkit on jo luotu.

Myyntivihjeiden hyväksyntä

Hyväksyntäprosessi auttaa arvioijaa keräämään riittävät tiedot sen määrittämiseksi, mitkä myyntivihjeet ovat potentiaalisia myyntimahdollisuuksia. Jos arvioija on sitä mieltä, että myyntivihje voi tuottaa yritykselle voittoa, hän hyväksyy myyntivihjeen. Sen jälkeen järjestelmä tarkistaa, että pakollisiin kenttiin on määritetty tiedot. Jos ehdot täyttyvät, myyntivihje merkitään hyväksytyksi ja se tulee myyjälle näkyviin uutena hyväksyttynä myyntivihjeenä.

Kun myyntivihjeiden hyväksyntä on yrityksessä tehokasta ja täsmällistä, yritys voi tehokkaasti keskittyä parhaiden liiketoimintamahdollisuuksien kehittämiseen. Yrityksen johto voi määrittää myyntivihjeiden hyväksyntää varten kyselyitä, jotka auttavat arvioijia hyväksymään myyntivihjeitä täsmällisesti ja yhdenmukaisesti. (Lisätietoja arviointikyselyjen määrittämisestä on kohdassa Arviointikyselyjen määrittäminen).

Myyntivihjeiden arkistointi

Jos arvioija on sitä mieltä, että myyntivihjeestä ei ole yritykselle hyötyä, hän voi arkistoida myyntivihjeen. Sen jälkeen järjestelmä poistaa myyntivihjeen hallintaprosessista.

VIHJE: Voit lajitella arkistoidut myyntivihjeet luomalla uuden luettelon nimeltä Arkistoidut myyntivihjeet. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (sivulla 130).

Myyntivihjeiden muuntaminen kaupan rekisteröinniksi tai myyntimahdollisuudeksi

Myyntivihjeet voidaan muuntaa yhteyshenkilöiksi ja valinnaisesti asiakkaiksi, myyntimahdollisuuksiksi ja kaupan rekisteröinniksi Muunna myyntivihje -sivulla. Muunna myyntivihje -sivu sisältää myyntivihjeen muunnon asettelussa määritetyt käyttäjäroolia koskevat myyntivihjeen muunnon valinnat. Jos arvioija katsoo, että myyntivihjeestä on yritykselle hyötyä, hän voi muuntaa sen myyntimahdollisuudeksi tai kaupan rekisteröinniksi, jos myyntivihjeen muunnoksen asettelussa on otettu käyttöön kaikki myyntivihjeen muunnon valinnat. Järjestelmä pyytää arvioijaa määrittämään asiakkaan, asiakkaan yhteyshenkilön ja myyntimahdollisuuden tai kaupan rekisteröinnin, joihin myyntivihje linkitetään.

Oracle CRM On Demand luo sitten uuden myyntimahdollisuuden tai kaupan rekisteröinnin ja poistaa myyntivihjeen aktiivisesta arvioinnista (vaikka sitä voi edelleen katsella tarvittaessa).

Jos pääkäyttäjä lisää tarvittavat valinnat myyntivihjeen muuntoasetteluun, arvioija voi tehdä myyntivihjeen muunnon yhteydessä myös seuraavaa:

- Kopioi myyntivihjetimin jäsenet tiimin muuntoprosessin aikana luodun tai myyntivihjeeseen linkitetyn asiakkaan, yhteyshenkilön ja myyntimahdollisuuden osalta.

Myyntivihjetimin jäsenten tiimin rooli ja käyttöoikeustaso määritetään tilin, yhteyshenkilön tai myyntimahdollisuuden osalta seuraavasti:

- **Käytettäessä aiemmin luotua tietuetta.** Arvioijan on määritettävä tietueen käyttöoikeustaso, joka myönnetään linkitetyn tilin tai yhteyshenkilön tiimin myyntivihjeen omistajalle. Myyntivihjetimin muille jäsenille myönnetään linkitettyyn tietueeseen sama tietueen käyttöoikeustaso, joka heillä on myyntivihjetietueeseen. Jos joku myyntivihjetimin jäsenistä, esimerkiksi myyntivihjeen omistaja, on jo valmiiksi linkitetyn tietueen tiimin jäsen, niin käyttäjän käyttöoikeustaso linkitetystä tietueesta säilyy muuttumattomana. Jos jollakin tiimin jäsenellä, mukaan lukien myyntivihjeen omistaja, on tiimin rooli myyntivihjeen yhteydessä, käyttäjälle myönnetään sama rooli linkitetyn tietueen osalta, ellei käyttäjällä ole jo tiimin roolia linkitetyn tietueen osalta. Tällöin käyttäjän rooli säilyy ennallaan linkitetyn tietueen osalta.
- **Luotaessa uutta tietuetta.** Arvioijan on määritettävä tietueen käyttöoikeustaso, joka myönnetään uuden tietueen tiimin myyntivihjeen omistajalle. Myyntivihjetimin muille jäsenille myönnetään uuteen tietueeseen sama tietueen käyttöoikeustaso, joka heillä on myyntivihjetietueeseen. Jos jollakin tiimin jäsenellä, mukaan lukien myyntivihjeen omistaja, on tiimin rooli myyntivihjeen yhteydessä, käyttäjälle myönnetään sama rooli uuden tietueen osalta.

Lisätietoja uusien tietojen omistuksesta on tämän aiheen kohdassa Myyntivihjeen muunnon aikana luodut omistustietueet.

HUOMAUTUS: Jos tiimin rooli, joka tiimin jäsenelle on määritetty myyntivihjeen osalta, ei ole käytettävissä linkitetyn tietueen tyyppin yhteydessä, kyseisen käyttäjän Tiimin rooli -kenttä jää tyhjäksi linkitetyn tietueen osalta.

- Linkitä myyntivihjeeseen liittyvät mukautetut objektitietueet muuntoprosessin aikana luodun tai myyntivihjeeseen linkitetyn asiakkaan, yhteyshenkilön ja myyntimahdollisuuden osalta.

Mitä muunnon aikana tapahtuu

Vakiosovelluksessa jotkin myyntivihjetietueen tiedot kopioituvat muuntoprosessin aikana luotavien tai myyntivihjeeseen linkitettävien Asiakas-, Yhteyshenkilö-, Myyntimahdollisuus- ja Kaupan rekisteröinti-tietueiden asianmukaisiin kenttiin. Seuraavassa taulukossa on esimerkki siitä, kuinka kentät voidaan kartoittaa tietueissa. Jotkin tässä taulukossa näkyvät kentät kartoitetaan oletusarvoisesti. Yrityksesi pääkäyttäjä voi määrittää, kuinka myyntivihjekentät kartoitetaan sinun yrityksessäsi. Tietoa kenttien kartoituksesta myyntivihjeiden muuntoa varten on kohdassa Lisäkenttien kartoitus myyntivihjeiden muuntamisen aikana.

Myyntivihje	Asiakas	Myyntimahdollisuus	Yhteyshenkilö	Kaupan rekisteröinti
Osoite	Laskutusosoite	Ei käytettävissä	Yhteyshenkilön osoite	Kaupan osoite

Myyntivihje	Asiakas	Myyntimahdollisuus	Yhteyshenkilö	Kaupan rekisteröinti
Liikevaihto	Liikevaihto	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä
Arvioidut tulot	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Tulot yhteensä	Ei käytettävissä
Liittyvä yritys	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Liittyvä yritys
Liittyvä yhteyshenkilö	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Liittyvä yhteyshenkilö
Kampanja	Lähdekampanja HUOMAUTUS: Jos asiakas luodaan myyntivihjeen muuntovaiheen aikana, tähän kenttään määritetään automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentän arvo. Jos käyttäjä luo asiakkaan, hän täyttää tämän kentän.	Lähdekampanja HUOMAUTUS: Jos myyntimahdollisuus luodaan myyntivihjeen muuntovaiheen aikana, tähän kenttään määritetään automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentän arvo. Jos myyntimahdollisuuden on luonut käyttäjä, hän voi syöttää tiedot tähän kenttään.	Lähdekampanja HUOMAUTUS: Jos yhteyshenkilö luodaan myyntivihjeen muuntovaiheen aikana, tähän kenttään määritetään automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentän arvo. Jos käyttäjä luo yhteyshenkilön, käyttäjä voi syöttää tiedot tähän kenttään.	Ei käytettävissä
Matkapuhelinnumero	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Matkapuhelinnumero	Matkapuhelin
Kaupunki	Laskutuskaupunki Toimituskaupunki	Ei käytettävissä	Ensisijainen kaupunki	Kaupunki (kaupan osoitteen)
Yritys	Asiakkaan nimi	Asiakas	Asiakas	Yrityksen nimi
Maa	Laskutusmaa Toimitusmaa	Ei käytettävissä	Ensisijainen maa	Maa
Syntymäaika	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Syntymäaika	Ei käytettävissä
Kuvaus	Ei käytettävissä	Kuvaus	Ei käytettävissä	Perustelu
Sähköposti	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Sähköposti	Sähköposti
Arvioitu sulkemispäivämäärä	Ei käytettävissä	Sulkemispäivämäärä	Ei käytettävissä	Sulkemispäivämäärä
Etunimi	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Etunimi	Ei käytettävissä
Toimiala	Toimiala	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä

Markkinointi

Myyntivihje	Asiakas	Myyntimahdollisuus	Yhteyshenkilö	Kaupan rekisteröinti
Tehtävänimike	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Tehtävänimike	Ei käytettävissä
Sukunimi	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Sukunimi	Ei käytettävissä
Myyntivihjeen valuutta	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Kaupan valuutta
Myyntivihjeen omistaja	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä
Myyntivihjeen tyyppi	Asiakastyyppi	Ei käytettävissä	Yhteyshenkilön tyyppi	Ei käytettävissä
Puhuttelu	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Puhuttelu	Ei käytettävissä
Ei sähköpostia	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei sähköpostia	Ei käytettävissä
Seuraava vaihe	Ei käytettävissä	Seuraava vaihe	Ei käytettävissä	Seuraava vaihe
Työntekijöiden määrä	Työntekijöiden määrä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä
Alkuperäinen kumppani	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Alkuperäinen kumppani
Mahdollinen tuotto	Ei käytettävissä	Tulo	Ei käytettävissä	Kaupan koko
Ensisijainen puhelinno	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Työpuhelinnumero	Puhelinnumero
Pääasiallinen kumppani	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Pääasiallinen kumppani
Tuotteen kiinnostuksen kohde	Ei käytettävissä	Myyntimahdollisuuden nimeksi tulee: Tuotekiinnostus (Yhteyshenkilön koko nimi)	Ei käytettävissä	Tuotteen kiinnostuksen kohde
Ammatti	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ammatti	Ei käytettävissä
Hyväksymispvm	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Hyväksymispvm	Ei käytettävissä
Luokitus	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä
Suosittelija	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Suosittelija	Ei käytettävissä
Lähde	Ei käytettävissä	Myyntivihjelähde	Myyntivihjelähde	Ei käytettävissä
Osavaltio/maakunta	Laskutusosavaltio/-maakunta Toimitusosavaltio/-maakunta	Ei käytettävissä	Ensisijainen osavaltio/maakunta	Valtio (kaupan osoitteen)

Myyntivihje	Asiakas	Myyntimahdollisuus	Yhteyshenkilö	Kaupan rekisteröinti
Web-sivusto	Web-sivusto	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä
Työfaksinumero	Ei käytettävissä	Ei käytettävissä	Työfaksinumero	Ei käytettävissä
Postinumero	Laskutuspostinumero Toimituspostinumero	Ei käytettävissä	Ensisijainen postinumero	Postinumero (kaupan osoitteen)

Lisäksi joissakin kentissä näkyy eri arvoja myyntivihjeen muuntoprosessin seurauksena. Seuraavassa taulukossa ovat uudet arvot.

Tietue tai kenttä	Uusi arvo
Myyntivihjetietue	
Tila	Muunnettu
Asiakastietue	
Omistaja	Käyttäjä muuntaa myyntivihjeen. Katso seuraava osa Myyntivihjeen muunnon aikana luodut omistustietueet.
Myyntimahdollisuustietue	
Tila	Odottaa
Myyntin vaihe	Näkemyksen muodostaminen
Todennäköisyys	50%
Omistaja	Käyttäjä muuntaa myyntivihjeen. Katso seuraava osa Myyntivihjeen muunnon aikana luodut omistustietueet.
Yhteyshenkilötietue	
Omistaja	Käyttäjä muuntaa myyntivihjeen. Katso seuraava osa Myyntivihjeen muunnon aikana luodut omistustietueet.
Kaupan rekisteröinnin tietue	
Nimi	Myyntivihjeen tuotteen kiinnostuksen kohde. Voit ohittaa tämän kentän.
Tyyppi	Standardi
Lähetysten tila	Ei lähetetty.

Myyntivihjeen muunnon aikana luodut omistustietueet

Vakiosovelluksessa tapahtuu seuraavaa, kun myyntivihje muunnetaan:

- Jos myyntivihjeen Myyjä-kenttä on täytetty, niin myyjästä tulee muunnon aikana luotujen uusien tietueiden omistaja.

- Jos myyntivihjeen Myyjä-kenttä ei ole täytetty, niin myyntivihjeen muuntavasta käyttäjästä tulee muunnon aikana luotujen uusien tietueiden omistaja.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa tämän toiminnan muuttamalla myyntivihjeiden muuntoasetuksia. Lisätietoja on kohdassa Lisäkenttien määrittäminen myyntivihjeitä muunnettaessa.

Hyväksytyjen myyntivihjeiden hylkäys

Voit hylätä hyväksytyjä myyntivihjeitä. Tätä käytetään erityisesti sellaisissa yrityksissä, joissa myyntivihjeitä arvioiva henkilö tai ryhmä ei ole sama kuin myyjä tai myyjät, jotka muuntavat myyntivihjeitä myyntimahdollisuuksiksi. Hyväksytylle myyntivihjeelle nimetty myyjä voi halutessaan päättää, että myyntivihje ei olekaan niin hyödyllinen kuin vihjeen arvioija on ilmaissut.

Hylätessään myyntivihjeen myyjän on ilmoitettava hylkäyksen koodi. Myös hylkäyksen syy voidaan määrittää. Jos hylkäyksen koodiksi valitaan Muu, Hylkäyksen koodi -kentästä tulee pakollinen kenttä. Järjestelmä kirjaa hylkäyksen, hylkäyksen tehneen henkilön ja hylkäyksen syyn.

Lisäksi myyjä voi hylkäyksen yhteydessä määrittää myyntivihjeen uudelleen. Yrityksen käytäntöjen mukaan myyntivihje voidaan määrittää seuranta varten uudelleen päällikölle tai alkuperäiselle arvioijalle lisäarviointia varten.

Myyntivihjeiden kotisivun käyttö

Myyntivihjeiden hallinta aloitetaan myyntivihjeiden kotisivulta.

HUOMAUTUS: yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa myyntivihjeiden kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Myyntivihjeen luonti

Voit luoda myyntivihjeen valitsemalla Lähiaikoina näytetyt myyntivihjeet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Myyntivihjeiden kentät](#) (sivulla 277).

Myyntivihjeluetteloiden käyttö

Myyntivihjeluettelot-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää myyntivihjeiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Myyntivihjeluettelo	Suodatin
Kaikki myyntivihjeet	Ei mitään
Kaikki muunnetut myyntivihjeet	Näyttää myyntivihjeet, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Muunnettu
Kaikki hyväksyttävät myyntivihjeet	Näyttää myyntivihjeet, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Hyväksyttävä

Myyntivihjeluettelo	Suodatin
Kaikki hyväksytyt myyntivihjeet	Näyttää myyntivihjeet, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Hyväksytty
Uudet myyntivihjeet	Näyttää kaikki myyntivihjeet lajiteltuna luontipäivän mukaan
Lähiaikoina muutetut myyntivihjeet	Näyttää kaikki myyntivihjeet lajiteltuna muokkauspäivän mukaan
Kaikki hylätyt myyntivihjeet	Näyttää myyntivihjeet, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Hylätty
Omat myyntivihjeet	Näyttää ne myyntivihjeet lajiteltuna luontipäivän mukaan, jotka täyttävät yhden seuraavista ehdoista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Myyjä-kenttään on määritetty sinun käyttäjänimesi ja Tila-kenttä on asetettu valintaan hyväksyttävä. ■ Myyntivihjeen omistaja-kenttään on määritetty sinun käyttäjänimesi, Myyjä-kenttä on tyhjä ja Tila-kenttä on asetettu valintaan hyväksyttävä.
Omat uudet myyntivihjeet	Näyttää ne myyntivihjeet lajiteltuna luontipäivän mukaan, jotka täyttävät yhden seuraavista ehdoista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Myyjä-kenttään on määritetty sinun käyttäjänimesi ja Tila-kenttä on asetettu valintaan Hyväksytty. ■ Myyntivihjeen omistaja-kenttään on määritetty sinun käyttäjänimesi, Myyjä-kenttään on määritetty jonkun muun kuin sinun käyttäjänimesi ja Tila-kenttä on asetettu valintaan hyväksyttävä.
Omat lähiaikoina liitetyt myyntivihjeet	Näyttää myyntivihjeet, jotka toimeksiantohallinta on määrittänyt sinulle. Luettelo on lajiteltu edellisen toimeksiannon valmistuspäivämäärän mukaan. Ensimmäisenä luettelossa on myyntivihje, jonka toimeksiantohallinta on viimeksi määrittänyt sinulle. Tämä luettelo näkyy myös myyntivihjeiden kotisivun Omat lähiaikoina liitetyt myyntivihjeet -osassa, jos kyseinen osa on käytettävissä myyntivihjeiden kotisivun asettelussa roolisi osalta. <p>HUOMAUTUS: Kun toimeksiantohallinta on määrittänyt sinulle myyntivihjeen, saat automaattisesti sähköpostiviestin. Kun napsautat sähköpostiviestissä olevaa URL-osoitetta ja kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand, ohjelma siirtyy automaattisesti Omat lähiaikoina liitetyt myyntivihjeet -luetteloon.</p>
Omat äskettäin luodut myyntivihjeet	Näyttää kaikki omistamasi myyntivihjeet. Luettelo on lajiteltu luontipäivän mukaan. Viimeksi luotu myyntivihje on luettelossa ylimpänä.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen myyntivihjeiden katselu

Omat lähiaikoina näytetyt myyntivihjeet -osassa näkyvät myyntivihjeet, joita olet tarkastellut viimeksi.

Myyntivihjetehtävien käyttö

Omat avoimet myyntivihjeisiin liittyvät tehtävät-osassa näkyvät sinulle määrätyt tehtävät, lajiteltuna määräpäivän ja sitten prioriteetin mukaan. Sinä tai esimiesi asetatte määräpäivän ja prioriteetin. Tehtävän prioriteetti, kuten 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala, on ilmoitettu nuolilla: nuoli ylöspäin kuvaa korkeaa prioriteettia, nuolen puuttuminen normaalia prioriteettia ja nuoli alaspäin matalaa prioriteettia.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

- Voit tarkistaa tehtävän napsauttamalla Aihe-linkkiä.
- Voit tarkastella myyntivihjetä, johon tehtävä liittyy, napsauttamalla myyntivihjeen nimeä.
- Voit laajentaa tehtäväluetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Hyväksytyjen myyntivihjeiden katselu

Hyväksytyt myyntivihjeet -osassa näkyy luettelo hyväksytyistä myyntivihjeistä. Koko nimi -kenttä on linkki, joka avaa myyntivihjetietueen.

- Avaa myyntivihjetietue valitsemalla Koko nimi -kenttä.
- Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Raporttien käyttö myyntivihjeen seurannan analysoinnissa

Myyntivihjeen kotisivulla saattaa näkyä yksi tai useampi raporttiosio. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raportin osat näkyvät sivulla. Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakiosovelluksessa näkyy Myyntivihjeen seurannan analyysi -osa, jossa näkyy viimeisen 90 päivän aikana tapahtunut edistyminen kohti hyväksyttäviä myyntivihjeitä. Katso lisätietoja Myyntivihjeen seurannan analyysi-osan käytöstä kohdasta [Myyntivihjeen seurannan analysointi](#) (sivulla 277).

Osien lisäys myyntivihjeiden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia myyntivihjeiden kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville myyntivihjeiden kotisivulle.

Osien lisääminen myyntivihjeiden kotisivulle

- 1 Valitse myyntivihjeiden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat myyntivihjeiden kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Myyntivihjeiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät myyntivihjeiden hallintaa varten:

- [Myyntivihjeiden määrittäminen uudelleen](#) (katso "[Myyntivihjeen määrittäminen uudelleen](#)" sivulla 268)
- [Myyntivihjeiden hyväksyntä](#) (sivulla 268)
- [Myyntivihjeiden hyväksymiskomentosarjojen käyttö](#) (sivulla 269)
- [Myyntivihjeiden arkistointi](#) (sivulla 270)
- [Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (sivulla 271)
- [Myyntivihjeiden hylkäys](#) (sivulla 276)
- [Myyntivihjeen seurannan analysointi](#) (sivulla 277)
- [Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen Oracle Eloqua Engage-sovelluksella](#) (katso "[Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta](#)" sivulla 333)

HUOMAUTUS: Jos käytät sovelluksen Oracle CRM On Demand Financial Services Edition Suositukset-ominaisuutta, uusia myyntivihjeitä luodaan, kun linkität yhteyshenkilöihin uusia suosituksia.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Myyntivihjeen määrittäminen uudelleen

Jos sinulla on riittävät käyttöoikeudet, voit määrittää myyntivihjeen manuaalisesti uudelleen muuttamalla myyntivihjetietueen omistajaa tai ensisijaista mukautettua kirjaa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojan myyntivihjetietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan voit määrittää myyntivihjetietuetyypin omistajalle tai ensisijaiselle mukautetulle kirjalle; et kuitenkaan voi määrittää myyntivihjetietuetta sekä omistajalle että ensisijaiselle mukautetulle kirjalle. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Jos yritys käyttää toimeksiantohallintaa ja myyntivihjetietuetyypin on määritetty tietueiden vastuuhenkilöiden käyttäjätilaa tai yhdistelmätilaa varten, voit myös määrittää myyntivihjeen uudelleen uudelle omistajalle valitsemalla pyynnössä Vaihda omistajaa -valintaruudun.

Myyntivihjeen määrittäminen uudelleen

- 1 Valitse myyntivihje, jonka haluat määrittää uudelleen.
Ohjeita myyntivihjeiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse myyntivihjeen erittelysivulla Muokkaa.
- 3 Tee myyntivihjeen muokkaussivulla jokin seuraavista toimista:
 - Valitse Omistajan koko nimi -kentän tai Kirja-kentän hakukuvake ja valitse toinen käyttäjä tai kirja hakuikkunassa.
 - Valitse Vaihda omistajaa -valintaruutu, jolloin toimeksiantohallinta määrittää myyntivihjeen uudelleen.

HUOMAUTUS: Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyypin on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyypin on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

- 4 Tallenna muutokset.

HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittämisen käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittämisen säännöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettävää tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus.

Myyntivihjeiden hyväksyntä

Jos katsot, että myyntivihjeen on mahdollista kehittyä myyntimahdollisuudeksi, voit hyväksyä myyntivihjeen. Tavallisesti myyntivihjeelle valitaan luokitus yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämän asteikon mukaan.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja on ehkä määrittänyt arviointikyselyjä, joiden tarkoituksena on helpottaa myyntivihjeiden arviointia hyväksyntää varten. Lisätietoja myyntivihjeen hyväksynnän kyselyjen käytöstä on kohdassa [Myyntivihjeen hyväksynnän kyselyt](#) (katso "Myyntivihjeiden hyväksymiskomentosarjojen käyttö" sivulla 269).

Ennen aloitusta: Seuraavien vaiheiden suorittamiseksi rooliisi täytyy sisältyä myyntivihjeiden hyväksymisoikeus.

Myyntivihjeen hyväksyntä

- 1 Valitse myyntivihje.
Ohjeita myyntivihjeiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Varmista Myyntivihjeen tiedot -sivulla, että tarvittavat kentät on täytetty.
Lisätietoja kentistä, jotka on täytettävä, ennen kuin myyntivihje voidaan hyväksyä, on kohdassa [Myyntivihjeen hyväksynnän pakolliset kentät](#) (sivulla 270).
- 3 Valitse Merkitse hyväksytyksi.
Järjestelmä tarkistaa, että kriittisiin kenttiin on syötetty tiedot. Jos ehdot täyttyvät, myyntivihjeen Tila-kentän arvoksi päivittyy Hyväksytty.
HUOMAUTUS: jos napsautat Merkitse hyväksytyksi ja saat virheilmoituksen, tarkista, ettei Hyväksymispäivämäärä-kenttää ole mukautettu vain luku -arvolla.

Myyntivihjeiden hyväksymiskomentosarjojen käyttö

Yrityksen järjestelmänvalvoja on saattanut määrittää arviointikyselyjä, joiden avulla voit arvioida myyntivihjeiden kelpoisuuden. Myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjat koostuvat joukosta kysymyksiä, joiden avulla voit kerätä asiakastietoja. Vastaukset pisteytetään, niille määritetään painotus ja niitä verrataan määritettyyn kynnykseen, jonka perusteella määritetään tulos tai soveltuva toimenpide.

Ennen aloitusta. Voit käyttää arviointikyselyitä, jos käyttäjäroolille on määritetty arviointitietueiden käyttöoikeus. Lisätietoja pakollisista asetuksista on kohdassa [Tietoja arviointikyselyistä](#).

HUOMAUTUS: Lisätietoja kentistä, jotka on täytettävä, ennen kuin myyntivihje voidaan hyväksyä, on kohdassa [Myyntivihjeen hyväksynnän pakolliset kentät](#) (sivulla 270).

Myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjaa käytetään seuraavasti:

- 1 Valitse myyntivihje.
Lisätietoja myyntivihjeen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Selaa Myyntivihjeen tiedot -sivulla myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjojen kohdalle ja napsauta Lisää.
HUOMAUTUS:: Jos myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjat eivät näy, napsauta sivun yläreunan Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjat sivun asetelluun. Toiminto on käytettävissä vain, jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt myyntivihjeen komentosarjoja.
- 3 Etsi hakuikkunan avulla sopiva kysely ja valitse Valitse. Voit käyttää hakuikkunan yläreunan suodatinkenttiä kyselyjen luettelon suodattamiseen.

- 4 Valitse myyntivihjeen hyväksymiskomentosarjojen ikkunassa vastaus kuhunkin kysymykseen ja napsauta Tallenna.

Myyntivihjeen tiedot -sivu tulee uudelleen näyttöön. Kommentosarjan antaman tuloksen perusteella tietyt tietueen kentät saattavat päivittyä automaattisesti.

Myyntivihjeen hyväksynnän pakolliset kentät

Jotta myyntivihjeen tilaksi voi määrittää Hyväksytty, myyntivihjeen tietyt kentät ovat aina pakollisia ja myös muut kentät voivat olla pakollisia seuraavalla tavalla:

- Etunimi- ja Sukunimi-kentät ovat aina pakollisia.
- Vakiosovelluksessa seuraavat kentät ovat myös pakollisia: Omistajan koko nimi, Luokitus ja Myyjä. Tämä pätee myös, kun hyväksyt myyntivihjeen suoraan ja kun käytät myyntivihjeen hyväksyntäkyselyä. Jos myyntivihjeen hyväksyntäkysely yrittää määrittää myyntivihjeen Tila-kentän arvoksi Hyväksytty ja vähintään yksi pakollisista kentistä on täyttämättä, järjestelmä näyttää virhesanoman ja kysely olettaa, että myyntivihje on epäonnistunut kyselylle määritetyn hyväksymiskynnyksen saavuttamisessa. Tämän jälkeen kommentosarja määrittää tilakenttään, ettei myyntivihje kommentosarjan määrittämien tulosten mukaisesti saavuttanut kynnystä.

Järjestelmänvalvoja voi muuttaa toimintoa siten, että Omistajan koko nimi-, Luokitus- ja Myyjä-kentät eivät ole pakollisia myyntivihjeen hyväksymisessä, poistamalla seuraavan asetuksen valinnan yritysprofiilissa: Omistajan koko nimi, Luokitus ja Myyjä on otettava käyttöön, jotta myyntivihje voidaan hyväksyä.

- Yritys voi halutessaan luoda liiketoimintaprosessin, jolla määritetään, että vähintään yksi kenttä on täytettävä tai vähintään yhdessä kentässä on oltava tietty arvo, jotta myyntivihjeen tilaksi voidaan määrittää Hyväksytty. Tätä varten järjestelmänvalvoja määrittää liiketoimintaprosessin myyntivihjeen tietuetyypille siten, että se sisältää muutoksen tilan Hyväksytty-tilan arvoa varten. Lisätietoja liiketoimintaprosessien määrittämisestä on kohdassa Prosessien hallinta.

Myyntivihjeiden arkistointi

Myyntivihjeen hyväksynnän sijaan voit määrittää, että myyntivihjeen käsittelyä ei jatketa, ja poistaa sen arviointiprosessista. Myyntivihjeen arkistointi ei poista sitä, vaan säilyttää myyntivihjeen tietokannassa tilassa Arkistoitu.

Ennen aloitusta. Voit tehdä tämän toimen, jos käyttäjäroolille on myönnetty myyntivihjeiden arkistointioikeus.

Myyntivihjeen arkistointi

- 1 Valitse arkistoitava myyntivihje.
Ohjeita myyntivihjeiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse myyntivihjeen tietojen sivulla Arkistoi.
Myyntivihjeen Tila-kentän arvoksi tulee Arkistoitu.

Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi

Jos käyttäjäroolillasi on tarvittavat asetukset, voit luoda asiakas-, yhteyshenkilö-, kaupan rekisteröinti- tai myyntimahdollisuustietueita tai kopioida myyntivihjeen tiedot olemassa oleviin tietueisiin muuntamalla myyntivihjetietueen. Yrityksesi asetusten perusteella uusi myyntimahdollisuustietue voi sisältää tietoja, jotka vaikuttavat tulon laskentaan. Lisätietoja muunnosta ja sen vaikutuksista kenttiin ja niiden arvoihin on kohdan [Myyntivihjeet](#) (sivulla 258) osassa Mitä muunnossa tapahtuu.

HUOMAUTUS: Yleensä myyntivihjeet muunnetaan myyntimahdollisuuksiksi hyväksymisen jälkeen. Katso [Myyntivihjeiden hyväksyminen](#) (katso "Myyntivihjeiden hyväksyntä" sivulla 268)

Tässä osassa kuvataan kaksi vaihtoehtoa:

Vaihtoehto 1. Yrityksen toteuttaman kampanjan tuloksena sinulla on uusia myyntivihjeitä. Jokaisessa myyntivihjetietueessa on henkilön ja hänen edustamansa yrityksen nimi. Nyt haluat luoda myyntivihjeen tietojen perusteella uuden yhteyshenkilötietueen, uuden asiakastietueen ja ehkä myös uuden myyntimahdollisuustietueen.

Vaihtoehto 2. Toteutat nykyisiin asiakkaisiin ja yhteyshenkilöihin kohdistetun kampanjan. Sen tuloksena syntyy joitakin myyntivihjeitä, jotka haluat muuntaa myyntimahdollisuuksiksi.

Ennen kuin aloitat. Seuraavien vaiheiden suorittamiseksi rooli- ja käyttöprofiiliasetukset on oltava määritetty kohdassa [Käyttöoikeusprofiili- ja rooliasetukset myyntivihjeiden muuntamista varten](#) (katso "Käyttöoikeusprofiiliin ja roolin asetukset myyntivihjeiden muuntoa varten" sivulla 273) kuvatulla tavalla. Myyntivihjeen muuntosivulla näkyvät vain ne muuntoasetukset, jotka ovat käyttäjäroolisi saatavilla roolillesi valitun myyntivihjeen muunnon asettelun mukaan. Jos roolillesi ei ole valittu myyntivihjeen muunnon asettelua, käytetään myyntivihjeen oletusmuuntoasettelua.

Myyntivihjeen muuntaminen asiakkaaksi, yhteyshenkilöksi, kaupan rekisteröinniksi tai myyntimahdollisuudeksi

1 Valitse muunnettava myyntivihje

Ohjeita myyntivihjeiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Napsauta Myyntivihjeen tiedot -sivulla Muunna.

3 Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista Muunna myyntivihje -sivulla:

- Tälle myyntivihjeelle luodaan uusi asiakas- ja yhteyshenkilötietue (vaihtoehto 1) Uuden asiakkaan automaattinen luonti ja Uuden yhteyshenkilön automaattinen luonti -painikkeiden avulla.

Myyntivihjeen Yritys-kenttä näkyy Asiakas-osassa Asiakkaan nimi -kentässä oletuksena. Yhteyshenkilö-osassa on oletuksena myyntivihjeen etunimi ja sukunimi.

- Jos haluat luoda uuden myyntimahdollisuuden ja linkittää sen olemassa olevaan asiakkaaseen ja yhteyshenkilöön, valitse Käytä olem. olev. asiakasta ja Käytä olem. olevaa yht.hlöä -vaihtoehdot.

Jos myyntivihjetietueeseen liittyy asiakas, kyseinen asiakas näkyy Liittyvä asiakas -kentässä. Jos myyntivihjetietueeseen liittyy yhteyshenkilö, kyseinen yhteyshenkilö näkyy Liittyvä yhteyshenkilö -kentässä.

- Myyntivihje liitetään toiseen asiakkaaseen tai yhteyshenkilöön napsauttamalla hakukuvaketta Liittyvä asiakas ja Liittyvä yhteyshenkilö -kenttien vieressä ja valitsemalla uusi asiakas ja yhteyshenkilö.

Varmista, että Liittyvä asiakas ja Liittyvä yhteyshenkilö -kentissä on oikeat nimet ja että Käytä valmista asiakasta ja Käytä valmista yhteyshenkilöä -painikkeet ovat valittuina.

- 4 (Valinnainen) Jos haluat muuntaa myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi, valitse Luo uusi myyntimahdollisuus automaattisesti ja täytä kentät.

HUOMAUTUS: Myyntivihjetietueen etunimi ja sukunimi näkyvät oletusarvoisesti Liittyvä myyntimahdollisuus -kentässä, ja kenttää voi muokata. Vakiosovelluksessa kentät Tulo, Sulkemispäivämäärä, Seuraava vaihe ja Kuvaus näkyvät myös myyntivihjeen muunnossivun Myyntimahdollisuus-osassa. Voit muokata näitä kenttiä tässä, ja niiden arvot kopioituvat myyntimahdollisuustietueeseen. Näkyvissä voi olla eri kenttiä sen mukaan, millaiseksi pääkäyttäjä on määrittänyt myyntivihjeen muunnossivun asettelun.

- 5 Jos haluat kopioida myyntivihjetiimin tiimiin asiakkaan, yhteyshenkilön tai myyntimahdollisuuden osalta, toimi seuraavasti:
- a Valitse Kopioi myyntivihjetiimi -valintaruutu sivun vastaavassa osassa. Jos esimerkiksi haluat kopioida myyntivihjetiimin uuteen myyntimahdollisuuteen, valitse Kopioi myyntivihjetiimi -valintaruutu sivun Myyntimahdollisuus-osassa.
 - b Valitse sivun vastaavassa osassa tietueen käyttöoikeustaso, jonka haluat myöntää myyntivihjeen omistajalle. Jos valitsit esimerkiksi Kopioi myyntivihjetiimi -valintaruudun sivun Myyntimahdollisuus-osassa, valitse Myyntivihjeen omistajatietueen käyttöoikeus myyntimahdollisuustiimissä -kentässä tietueen käyttöoikeustaso, jonka haluat myöntää myyntivihjeen omistajalle uudessa myyntimahdollisuudessa.

HUOMAUTUS: Pääkäyttäjä voi ottaa tiimin periytymisen käyttöön tietuetyypeille Yhteyshenkilö ja Myyntimahdollisuus valitsemalla Ota käyttöön päätiimin periytyminen - yhteyshenkilö -valintaruudun ja Ota käyttöön päätiimin periytyminen - myyntimahdollisuus -valintaruudun Yrityksen profiili -sivulta. Jos tiimin periytyminen on otettu käyttöön tietuetyypille Yhteyshenkilö tai Myyntimahdollisuus, yhteyshenkilö- tai myyntimahdollisuustiimi perii automaattisesti myyntivihjeeseen myyntivihjetä muunnettaessa linkitetyn asiakkaan tiimin jäsenet, vaikka Kopioi myyntivihjetiimi -valintaruutu ei olisi valittuna myyntivihjeen muunnossivun Yhteystieto- tai Myyntimahdollisuus-osassa.

- 6 Voit liittää myyntivihjeeseen liittyvät tietueet tietyn mukautetun objektin tietuetyypin osalta asiakkaaseen, yhteyshenkilöön tai myyntimahdollisuuteen valitsemalla sivun tarvittavassa osassa valintaruudun, jolla liitetään kyseinen mukautetun objektin tietuetyppi.

HUOMAUTUS: Pääkäyttäjä määrittää, mitkä mukautetun objektin tietuetyypit voidaan liittää tietueisiin, asettamalla tarvittavat valinnat käyttöön luotaessa myyntivihjeen muuntosivun asettelua.

- 7 (Valinnainen) Jos haluat muuntaa myyntivihjeen kaupan rekisteröinniksi, valitse Luo kaupan rekisteröinti automaattisesti ja täytä kentät.

HUOMAUTUS: Myyntivihjetietueen Tuotteen kiinnostuksen kohde- ja Pääasiallinen kumppaniasiakas -kenttien arvot näkyvät oletusarvoisesti Kaupan rekisteröinnin nimi- ja Pääasiallinen kumppaniasiakas -kentissä, ja kenttiä voi muokata. Vakiosovelluksessa kentät Tulo, Sulkemispäivämäärä, Seuraava vaihe ja Kuvaus näkyvät myös myyntivihjeen muunnossivun Kaupan rekisteröinti -osassa. Voit muokata näitä kenttiä tässä, ja niiden arvot kopioituvat kaupan rekisteröinnin tietueeseen. Näkyvissä voi olla eri kenttiä sen mukaan, millaiseksi pääkäyttäjä on määrittänyt myyntivihjeen muunnossivun asettelun.

- 8 Muunna myyntivihje napsauttamalla Tallenna.

Kun muunto on valmis:

- Myyntivihjeen tiedot -sivu näytetään jälleen, ja sivulla näytettävät arvot perustuvat pääasiassa valintoihin, jotka teit Muunna myyntivihje -sivulla:
 - Myyntivihjeen tila on Muunnettu.
 - Liittyvä asiakas ja Liittyvä yhteyshenkilö -kenttien arvot ovat samat kuin Muunna myyntivihje -sivulla olleet arvot.
 - Jos muunsit myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi, Liittyvä myyntimahdollisuus -kentän arvo on sama kuin Muunna myyntivihje -sivulla ollut uuden myyntimahdollisuuden nimi.
 - Jos muunsit myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi, muuntoprosessista luodussa uudessa myyntimahdollisuustietueessa muunnettu myyntivihje on liitetty myyntimahdollisuustietueeseen.
 - Jos muunsit myyntivihjeen kaupan rekisteröinniksi, Liittyvä kaupan rekisteröinti -kentän arvo on sama kuin Muunna myyntivihje -sivulla määrittämäsi uuden kaupan rekisteröinnin nimi.
 - Jos muunsit myyntivihjeen kaupan rekisteröinniksi, muuntoprosessista luotu uusi kaupan rekisteröintitietue on linkitetty myös muunnettuun myyntivihjeeseen.
- Jos muunsit myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi (vaihe 4) tai kaupan rekisteröinniksi (vaihe 7), uusi myyntimahdollisuuden tai kaupan rekisteröinnin tietue perii joitakin kenttärvoja myyntivihjeestä.
- Voit edelleen katsella myyntivihjetietuetta, mutta liiketoimintaprosessit kohdistuvat asianomaiseen myyntimahdollisuus- tai kaupan rekisteröintitietueeseen.

HUOMAUTUS: Voit muuntaa saman myyntivihjeen asiakkaaksi tai yhteyshenkilöksi useita kertoja, mutta voit muuntaa myyntivihjeen kaupan rekisteröinniksi tai myyntimahdollisuudeksi vain kerran. Jos olet muuntanut myyntivihjeen kaupan rekisteröinniksi tai myyntimahdollisuudeksi, et voi myöhemmin muuntaa sitä eri kaupan rekisteröinniksi tai myyntimahdollisuudeksi. Kaupan rekisteröinniksi muunnettu myyntivihje voidaan kuitenkin muuntaa uudelleen eri asiakkaaksi tai yhteyshenkilöksi.

Käyttöoikeusprofiilin ja roolin asetukset myyntivihjeiden muuntoa varten

Myyntivihjeiden muunto asiakkaaksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi edellyttää tiettyjen asetusten määrittämistä käyttäjäroolissa ja käyttöoikeusprofiilissa. Riippuen kyseessä olevista tietuetyypeistä ja siitä, kuinka yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää Myyntivihjeen muunto -sivun, yksi tai useampi seuraavista valinnoista voi olla käytettävissä myyntivihjeen muuntoa varten:

- Älä muunna
- Luo automaattisesti
- Käytä olemassa olevaa

Tämä aihe kuvaa roolin ja käyttöoikeusprofiilin määrittämiä, joita tarvitaan myyntivihjeen muuntamisessa sen mukaan, mitä käytettävissä olevista valinnoista käytetään sekä muuntoprosessiin liittyvistä tietuetyypeistä.

Roolin asetukset myyntivihjeiden muuntoa varten

Jotta voit muuntaa myyntivihjeen tietuetyypiseksi tietueeksi, käyttäjäroolisi on määritettävä seuraavasti:

- Myyntivihjeiden muunto-oikeuden on oltava käytettävissä.
- Jotta voisit muuntaa myyntivihjeen toiseksi tietuetyypiksi Käytä olemassa olevaa -valinnan avulla, on Käyttöoikeus-määrityksen oltava käytössä relevantille tietuetyypille.
- Jotta voit muuntaa myyntivihjeen toiseksi tietuetyypiksi Luo automaattisesti -valinnan avulla, on Käyttöoikeus- ja Luontioikeus-määrityksen oltava käytössä relevantille tietuetyypille.

Käyttöoikeusprofiilin asetukset myyntivihjeiden muuntaoa varten

Seuraavissa taulukoissa näkyvät vähimmäiskäyttöoikeustasot, jotka mahdollistavat myyntivihjeiden muunnon. Tässä näkyvien käyttöoikeustasojen on oltava käytettävissä käyttöoikeusprofiilissa, jota Oracle CRM On Demand käyttää tietyn tietuetyypin tietueen käyttöoikeustasojesi poimimiseen.

Seuraavassa taulukossa näkyvät myyntivihjeen tietuetyypin vaatimat vähimmäiskäyttöoikeustasot.

Tietuetyyppi	Käyttöoikeustaso
Myyntivihje	Luku/muokkaus

Seuraavassa taulukossa näkyvät myyntivihjeen tietuetyypin liittyvien tietuetyypien vaatimat vähimmäiskäyttöoikeustasot.

Tietuetyyppi	Liittyvä tietueen tyyppi	Käyttöoikeustaso
Myyntivihje	Valmiit aktiviteetit	Luku/muokkaus
	Avoimet aktiviteetit	Luku/muokkaus
	Mukautetut objektit 01 - 03	Luku
	Mukautetut objektit 04 - 40	Luku/muokkaus
	Myyntivihjetiimit	Luku/muokkaus

Seuraavassa taulukossa näkyvät vähimmäiskäyttöoikeustasot, joita muut muuntoprosessiin liittyvät ylätason tietuetyypin vaativat muuntoprosessissa käyttämäsi valinnan mukaan.

HUOMAUTUS Jos valitset myyntivihjeen muuntosivulla tietuetyypille valinnan **Älä luo**, käyttöoikeustaso, joka sinulla on tuolle tietuetyypille, ei ole relevantti.

Tietuetyyppi	Käytä olemassa olevaa	Luo automaattisesti
Asiakas	Vain luku	Vain luku
Toimi	Vain luku	Vain luku
Yhteyshenkilö	Vain luku	Vain luku

Tietuetyyppi	Käytä olemassa olevaa	Luo automaattisesti
Kaupan rekisteröinti	Ei käytettävissä	Vain luku
Myyntimahdollisuus	Ei käytettävissä	Vain luku

Seuraavassa taulukossa näkyvät liittyvien tietuetyyppien vaatimat vähimmäiskäyttöoikeustasot muuntoprosessissa käyttämäsi valinnan mukaan.

Tietuetyyppi	Liittyvän tietueen tyyppi	Käytä olemassa olevaa	Luo automaattisesti
Asiakas	Asiakastiimi	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
	Osoitteet	Vain luku	Lue/luo, jos myyntivihje sisältää osoitteen. Muussa tapauksessa käyttöoikeustaso ei ole relevantti
	Mukautetut objektit 01 - 03	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
Yhteyshenkilö	Asiakkaat	Vain luku	Vain luku
	Osoitteet	Vain luku	Lue/luo, jos myyntivihje sisältää osoitteen. Muussa tapauksessa käyttöoikeustaso ei ole relevantti
	Yhteyshenkilötiimi	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
	Mukautetut objektit 01 - 03	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
Myyntimahdollisuus	Yhteyshenkilöt	Ei käytettävissä	Luku/luonti
	Mukautetut objektit 01 - 03	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
	Myyntimahdollisuuden tiimi	Luku/luonti/muokkaus	Luku/luonti/muokkaus
	Tuotot	Ei käytettävissä	Luku/luonti/muokkaus

Myyntivihjeisiin liittyvien aktiviteettien ja mukautetun objektin tietueiden käyttöoikeudet

Vakiosovelluksessa myyntivihjeen muunto epäonnistuu, jos kaikkien seuraavien kohteiden muokkausoikeus puuttuu:

- Myyntivihjeeseen liittyvät aktiviteetit.
- Myyntivihjeeseen liittyvät tietueet mukautetun objektin tietuetyypin osalta, jos valitset vaihtoehdon, joka liittyy kyseiset tietueet asiakkaaseen, yhteyshenkilöön tai myyntimahdollisuuteen myyntivihjeen muunnossivulla.

Jos pääkäyttäjä kuitenkin valitsee Muunna vain muokattavat liittyvät objektit -asetuksen yrityksen profiilissa, voit muuntaa myyntivihjeen, vaikka sinulla ei olisi kaikkien myyntivihjeeseen liittyvien aktiviteettien ja tarvittavien mukautetun objektin tietueiden muokkausoikeutta. Siinä tapauksessa vain liittyvät tietueet, joiden muokkausoikeus sinulla on, linkitetään muunnon jälkeen luotaviin tai päivitettäviin tietueisiin.

Lisätietoja siitä, kuinka Oracle CRM On Demand määrittää käytettävän käyttöoikeusprofiilin, on seuraavissa kohdissa:

- Ensisijaisten tietuetyyppien tietueiden käyttöoikeuksien määrittäminen
- Liittyvien tietuetyyppien tietueiden käyttöoikeuksien määrittäminen

HUOMAUTUS: Voit muuntaa myyntivihjeitä kaupan rekisteröinneiksi, jos yrityksesi on määritetty sovelluksen Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition käyttäjäksi. Lisätietoja kumppanisuhteen hallinnan määrittämisestä on kohdassa *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*.

Myyntivihjeiden hylkäys

Sen sijaan, että muuntaisit hyväksytyyn myyntivihjeeseen myyntimahdollisuudeksi, tulet ehkä siihen tulokseen, että myyntivihje ei ole niin hyödyllinen kuin arvioija antoi ymmärtää, ja haluat poistaa sen myyntivihjeen hallintaprosessista. Myyntivihjeen hylkäys ei poista sitä, vaan myyntivihje säilyy yrityksen tietueissa Hylätty-tilassa.

Ennen kuin aloitat. Seuraavien vaiheiden suorittamiseksi rooliisi täytyy sisältyä myyntivihjeiden hylkäysoikeus.

Hyväksytyyn myyntivihjeeseen hylkäys

- 1 Valitse hylättävä myyntivihje.
Ohjeita myyntivihjeiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Myyntivihjeen tiedot -sivulla Hylkää.
- 3 Syötä myyntivihjeen hylkäyksen sivulla seuraavat tiedot:
 - Valitse arvo Hylkäyksen koodi -kentän avattavasta luettelosta.

HUOMAUTUS: Tila-kenttä näytetään Myyntivihjeen hylkääminen -sivulla. Se on Vain luku -muodossa ja määritetty hylätyksi. Järjestelmänvalvoja voi rajoittaa arvoja, jotka ovat

valittavissa Hylkäyksen koodi -kentässä, määrittämällä laajentuvan valintaluettelon, jossa Tila-kenttä on päävalintaluettelona ja Hylkäyksen koodi -kenttä liittyvänä valintaluettelona.

- (Valinnainen) Määritä hylkäyksen syy Hylkäyksen syy -kentässä.

HUOMAUTUS: Jos hylkäyksen koodiksi on määritetty Muu, Hylkäyksen syy -kenttä on pakollinen.

- Voit määrittää myyntivihjeen uudelleen toiselle omistajalle valitsemalla Vaihda omistajaa -valintaruudun.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut myyntivihjeiden määrittämissääntöjä, Vaihda omistajaa -valintaruudun valinta saa aikaan sen, että toimeksiantohallinta määrittää myyntivihjeen uudelleen myyntivihjeiden määrittämissääntöjä käyttämällä. Yrityksesi käytäntöjen mukaan hylätty myyntivihje voidaan määrittää uudelleen alkuperäiselle omistajalleen tai alkuperäisen omistajan esimiehelle. Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

4 Valitse Vahvista hylkääminen.

Näyttöön avautuu Myyntivihjeen tiedot -sivu, joka sisältää tietoja hylkäyksestä, mukaan lukien oma nimesi, hylkäyksen koodi ja mahdollinen hylkäyksen syy. Myyntivihjeen Tila-kentän arvoksi päivittyy Hylätty.

Myyntivihjeen seurannan analysointi

Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversion myyntivihjeiden kotisivun Myyntivihjeen seurannan analyysi -osa sisältää tietoja, joiden avulla voit analysoida myyntivihjeiden hyväksynnän edistymistä kuluneiden 90 päivän aikana

Tässä myyntivihjeiden kotisivun osassa voit tehdä seuraavaa:

- Arvioida myyntitiimin suoritusta eri lähtökohdista.
- Tarkastella kunkin myyntitiimin jäsenen myyntivihjeen tilaa valitsemalla vaihtoehdon Myyntivihjeen omistaja tai Myyjä.
- Näyttää tiedot kuukausittain tai viikoittain, jolloin näet kyseisten ajanjaksojen myyntivihjeiden tilan.
- Määrittää tarvittavat toimet myyntivihjeen siirtämiseksi eteenpäin myyntiprosessissa.
- Napsauttaa kaavion segmenttiä, jolloin näkyviin tulee luettelo myyntivihjeistä.
- Ladata ja tulostaa nämä analyysit.

Myyntivihjeiden kentät

Myyntivihjeen muokkaus -sivulla voit lisätä valmiille myyntivihjeelle tietoja tai muokata niitä. Myyntivihjeen muokkaus -sivulla näytetään myyntivihjeen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata myyntivihjeitä myös Myyntivihjeluetellot-sivulla ja Myyntivihjeen tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmän myyntivihjeen tiedot	
Yritys	Yrityksellä vastaa asiakkaan nimeä.
Sähköposti	Myyntivihjeen sähköpostiosoite. Lisätietoja sähköpostiosoitteissa tuetuista merkeistä on kohdassa, joka sisältää tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa (sivulla 66).
Ei sähköpostia	Ilmaisee, haluaako myyntivihje sähköpostia.
Myyntimahdollisuuteen liittyvät tiedot	
Tila	Myyntivihjeen tila, kuten hyväksyttävänä, hyväksytty, muunnettu, hylätty ja arkistoitu. Tilaa voi muuttaa vain Myyntivihjeen muokkaus -sivulla, <i>ei</i> Uusi myyntivihje -sivulla. Kentän arvoista ja niiden merkityksestä on lisätietoa kohdassa Tila-kentän arvot.
Luokitus	Yrityksen käyttämän asteikon mukainen luokitus, esimerkiksi A = kuuma, B = lämmin, C = viileä ja D = kylmä.
Kiinnostus tuotteeseen	Tuote tai palvelu, josta myyntivihje on kiinnostunut.
Mahdollinen tuotto	Mahdollinen tuotto käyttäjän tai järjestelmänvalvojan valitsemassa valuutassa.
Arvioitu sulkemispäivämäärä	Päivämäärä ja kellonaika, jolloin myyntivihjeen odotetaan päättyvän.
Seuraava vaihe	Seuraavan vaiheen kuvaus
Lähde	Yrityksen luokituksen mukaiset lähteet, kuten mainos, suoramainonta, tapahtuma, myynninedistämiskampanja, suositus, messut, internet, kumppani, ostettu, vuokrattu ja muu.
Kampanja	Kampanja, jossa myyntivihje syntyy tai joka liittyy myyntivihjeeseen
Toimiala	Yrityksen luokituksen mukainen myyntivihjeen toimiala.
Liikevaihto	Myyntivihjeen yrityksen liikevaihto
Lisätietoja	
Liittyvä asiakas	Myyntivihjeeseen liittyvä asiakas. Tarvitaan myyntivihjeiden muuntamiseen myyntitilaisuuksiksi.

Kenttä	Kuvaus
Liittyvä yhteyshenkilö	Myyntivihjeeseen liittyvä yhteyshenkilö. Tarvitaan myyntivihjeiden muuntamiseen myyntitilaisuuksiksi.
Liittyvä kaupan rekisteröinti	Tähän myyntivihjeeseen linkitetty kaupan rekisteröinti. Kentän arvo määritetään automaattisesti, kun myyntivihje muunnetaan kaupan rekisteröinniksi.
Liittyvä myyntimahdollisuus	Myyntivihjeeseen liittyvä myyntimahdollisuus. Tarvitaan myyntivihjeiden muuntamiseen myyntitilaisuuksiksi.
Omistaja	Myyntivihjetietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Omistajan koko nimi	Myyntivihjetietueen omistaja.
Määritä omistaja uudelleen	Ilmaisee, että myyntivihjeen omistaja pitää vaihtaa. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut myyntivihjeiden määrittämissääntöjä, tämän kentän valinta saa aikaan sen, että toimeksiantohallinta sovelluksessa Oracle CRM On Demand käsittelee myyntivihjeen uudelleen ja määrittää sen sääntöjen mukaan. Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjättilassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinta ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49). HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittäminen käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittämissäännöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettävää tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus. Myyntivihjeen omistajan nimi vaihtuu, kun tietue kohdistetaan uudelleen.
Myyjä	Sen myyjän nimi, joka liitetään yrityksessä tähän myyntivihjeeseen. Myyntivihjeen Myyjä-kenttää voidaan päivittää automaattisesti seuraavalla tavalla riippuen siitä, miten liität asiakkaan myyntivihjeeseen: ■ Jos liität asiakkaan myyntivihjeeseen valitsemalla asiakkaan myyntivihjetietueen Liittyvä asiakas -kentästä ja jos asiakkaaseen on liitetty omistaja, myyntivihjeen Myyjä-kenttään tulee valitsemasi asiakkaan omistajan nimi automaattisesti. Tämä sillä edellytyksellä, että Päivitä Myyjä-kenttä automaattisesti, kun asiakas liitetään myyntivihjetietueeseen -asetus on valittu yritysprofilissa. Jos tämän asetuksen valinta poistetaan, myyntivihjeen Myyjä-kenttää ei täytetä automaattisesti. ■ Jos luot myyntivihjeen liittyvänä tietueena asiakasta varten,

Kenttä	Kuvaus
	myyntivihjetietueen Liittyvä asiakas -kenttä täytetään asiakkaan nimellä, mutta myyntivihjetietueen Myyjä-kenttää ei täytetä automaattisesti, vaikka Päivitä Myyjä-kenttä automaattisesti, kun asiakas liitetään myyntivihjetietueessa -asetus on valittu yritysprofiilissa.
Kuvaus	Myyntivihjettä kuvailevia lisätietoja. Enintään 16 350 merkkiä.
Web-sivusto	Web-sivu on linkitetty myyntivihjeeseen.
Omistuksen tila	Myyntivihjeen nykyinen omistuksen tila.
Ammatti	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Arvioidut tulot	Tämä on valuuttakenttä. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Syntymäaika	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Ikä	Tämän kentän arvo lasketaan Syntymäaika-kentän avulla. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Hyväksymispvm	Tähän kenttään päivittyy automaattisesti kuluvan päivän päivämäärä, kun Tila-kentän arvoksi on määritetty Hyväksytty.

Tilakentän arvot

Myyntivihjeen tilakenttä ilmaisee myyntivihjeen sijainnin myyntivihjeiden hallintaprosessissa. Tilan arvot ovat tärkein myyntivihjeiden suodatustekijä. Hallintaprosessista on lisätietoja kohdassa [Myyntivihjeet](#) (sivulla 258).

Seuraavassa taulukossa luetellaan tilakentän mahdolliset arvot.

Tila	Kuvaus
Arkistoitu	Ilmaisee, että myyntivihje on käynyt läpi arkistointivaiheet (Myyntivihjeiden arkistointi (sivulla 270)). Myyntivihjeellä ei katsota olevan yritykselle arvoa, ja se poistetaan arviointiprosessista.
Muunnettu	Ilmaisee, että myyntivihje on käynyt läpi muuntovaiheet (Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi ja myyntimahdollisuuksiksi (katso " Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi " sivulla 271)). Myyntivihjeen katsotaan olevan riittävän vahva myyntimahdollisuudeksi.
Hyväksytty	Ilmaisee, että myyntivihje on käynyt läpi hyväksymisvaiheet (Myyntivihjeiden hyväksyminen (katso " Myyntivihjeiden hyväksyntä " sivulla 268)). Myyntivihje on läpäissyt hyväksymisprosessin. Uudesta omistajasta tulee myyntivihjeeseen

Tila	Kuvaus
	kohdistettu myyjä.
Hyväksyttävänä	Ilmaisee, että myyntivihje on käynyt läpi luontivaiheet (Myyntivihjeiden hyväksyminen (katso " Myyntivihjeiden hyväksyntä " sivulla 268)). Myyntivihje on luotu ja se on parhaillaan hyväksyttävänä tai hyväksymisprosessi on juuri alkamassa. Omistajaksi oletetaan myyntivihjeen luoja.
Hylätty	Ilmaisee, että myyntivihje on käynyt läpi hylkäysvaiheet (Myyntivihjeiden hylkääminen (katso " Myyntivihjeiden hylkäys " sivulla 276)). On todettu, että hyväksytty myyntivihje ei olekaan niin vahva kuin ensin ajateltiin.

4 Myynti

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat myynnin tietojen tietuetyypit:

- **Asiakkaat.** Näillä sivuilla voit hallita niiden yritysten tietoja, joiden kanssa yrityksesi tekee yhteistyötä.
- **Yhteyshenkilöt.** Näiden sivujen avulla voit seurata asiakkaisiin ja myyntimahdollisuuksiin liittyviä henkilöitä.
- **Myyntimahdollisuudet.** Näiden sivujen avulla voit hallita potentiaalisesti tuottoa tuottavia myyntimahdollisuuksia.
- **Ennusteet.** Näiden sivujen avulla voit laatia ennusteita nykyisiin myyntimahdollisuuksiin perustuvan neljänneksittäisen tuoton luonnostelua varten.

Myyntivihjeiden tietuetyyppi liittyy myös myyntialueeseen, koska myyntivihjeet voidaan muuntaa myyntimahdollisuuksiksi.

Oracle CRM On Demand sisältää myös seuraavat myynnin ja liiketoiminnan suunnittelun tietuetyypit:

- **Liiketoimintasuunnitelma.** Näiden sivujen avulla voit muodostaa asiakkaille, yhteyshenkilöille ja tuotteille strategisia tavoitteita.
- **Tavoite.** Näiden sivujen avulla voit hallita korkeamman tason tavoitteita, jotka haluat saavuttaa.
- **Suunnitelman asiakas.** Näiden sivujen avulla voit seurata, miten asiakkaat kohdistetaan liiketoimintasuunnitelmiin.
- **Suunnitelman yhteyshenkilö.** Näiden sivujen avulla voit liittää yhteyshenkilöt liiketoimintasuunnitelmiin.
- **Suunnitelman myyntimahdollisuus.** Näiden sivujen avulla voit liittää myyntimahdollisuudet liiketoimintasuunnitelmiin.

Myyntin hallinta

Voit hallita myyntiä tekemällä seuraavat prosessit:

- 1 [Myyntimahdollisuuksien hallintaprosessi](#) (sivulla 284)
- 2 [Asiakkaiden hallintaprosessi](#) (sivulla 284)
- 3 [Yhteyshenkilöiden hallintaprosessi](#) (sivulla 285)
- 4 [Myyntin käyttäjien ennusteiden hallintaprosessi](#) (sivulla 286)

- 5 [Ennusteiden pääkäyttäjien ennusteiden hallintaprosessi](#) (sivulla 286)
- 6 [Kalenterin ja aktiviteettien hallintaprosessi](#) (sivulla 286)

Myyntimahdollisuuksien hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät myyntimahdollisuuksien hallintaa varten:

- 1 Tarkista myyntimahdollisuuskentät ja liittyvät tiedot. Lisätietoja on kohdassa [Myyntimahdollisuuskentät](#) (katso "[Myyntimahdollisuuskentät](#)" sivulla 360).
- 2 Luo uusi myyntimahdollisuustietue. Lisätietoja on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).
- 3 Lisää tuotetulotietueet myyntimahdollisuuteen. Lisätietoja on kohdassa [Tuotteiden linkitys myyntimahdollisuuksiin](#) (katso "[Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin](#)" sivulla 348).
- 4 Määritä tärkeimmät yhteyshenkilöt ja yhteyshenkilöiden roolit. Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilöt](#) (sivulla 312) ja [Roolien lisäys](#).
- 5 Seuraa myyntimahdollisuuksiin liittyviä aktiviteetteja ja huomautuksia. Lisätietoja on kohdassa [Aktiviteettikentät](#) (katso "[Toimikentät](#)" sivulla 243) ja [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157).
- 6 Liitä myyntimahdollisuuden omistaja ja näkyvyys. Lisätietoja on kohdassa [Käyttöoikeusprofiilien hallinta ja Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148).
- 7 Päivitä myyntimahdollisuuden myynnin tila. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista](#) (sivulla 339).
- 8 Linkitä myyntimahdollisuuteen liittyvät kumppanit ja kilpailijat. Lisätietoja on kohdassa [Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 346).
- 9 Käytä myyntimahdollisuutta ja tee siitä ennuste. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista](#) (sivulla 339).

Asiakkaiden hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät asiakkaiden hallintaa varten:

- 1 Tarkista asiakaskentät ja liittyvät tiedot. Lisätietoja on kohdassa [Asiakaskentät](#) (katso "[Asiakkaan kentät](#)" sivulla 309).
- 2 Luo uusi asiakastietue. Lisätietoja on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).
- 3 Määritä tärkeimmät yhteyshenkilöt ja yhteyshenkilöiden roolit. Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilöt](#) (sivulla 312) ja [Roolien lisäys](#).

- 4 Seuraa asiakkaisiin liittyviä aktiviteetteja ja huomautuksia. Lisätietoja on kohdissa [Aktiviteettikentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243) ja [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157).
- 5 Liitä asiakkaan omistaja ja näkyvyys. Lisätietoja on kohdissa [see Käyttöoikeusprofiilien hallinta ja Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148).
- 6 Liitä kumppanit ja kilpailijat asiakkaaseen. Lisätietoja on kohdassa [Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 301).
- 7 Määritä asiakassuhteet. Lisätietoja on kohdassa [Asiakassuhteiden seuranta](#) (katso "Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys" sivulla 297).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 8 Lisää asiakkaalle tuottotietueet. Lisätietoja on kohdassa [Tulon seuranta asiakkaiden perusteella](#) (sivulla 304).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 9 Laadi asiakkaan tuotolle ennuste. Lisätietoja on kohdassa [Tulon seuranta asiakkaiden perusteella](#) (sivulla 304).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 10 Seuraa asiakkaan omaisuutta. Lisätietoja on kohdassa [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302).

Yhteyshenkilöiden hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät yhteyshenkilöiden hallintaa varten:

- 1 Tarkista yhteyshenkilön kentät ja liittyvät tiedot. Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilön kentät](#) (katso "Yhteyshenkilökentät" sivulla 334).
- 2 Luo uusi yhteyshenkilötietue. Lisätietoja on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).
- 3 Seuraa yhteyshenkilöihin liittyviä aktiviteetteja ja huomautuksia. Lisätietoja on kohdissa [Aktiviteetin kentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243) ja [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157).
- 4 Liitä yhteyshenkilön omistaja ja näkyvyys. Lisätietoja on kohdissa [Käyttöoikeusprofiilien hallinta ja Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148).
- 5 Tee asiakastyytyväisyystutkimus. Lisätietoja on kohdassa [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170).
- 6 Määritä yhteyshenkilösuhteet. Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilösuhteiden seuranta](#) (sivulla 326).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 7 Lisää yhteyshenkilölle tuottotietueet. Lisätietoja on kohdassa [Tulon seuranta yhteyshenkilöiden perusteella](#) (katso "Tulojen seuranta yhteyshenkilöiden perusteella" sivulla 327).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

- 8 Laadi yhteyshenkilön tuotolle ennuste. Lisätietoja on kohdassa [Tulon seuranta yhteyshenkilöiden perusteella](#) (katso "[Tulojen seuranta yhteyshenkilöiden perusteella](#)" sivulla 327).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
- 9 Seuraa yhteyshenkilön omaisuutta. Lisätietoja on kohdassa [Omaisuuden seuranta](#) (sivulla 302).
Huomautus: Tämä vaihe koskee sovellusta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Myynnin käyttäjien ennusteiden hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät ennusteiden hallintaa varten:

- 1 Määritä kiintiöt. Lisätietoja on kohdassa [Kiintiöiden hallinta](#) (sivulla 371).
- 2 Tee myyntimahdollisuuksista, asiakkaista ja yhteyshenkilöistä ennusteet. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteet](#) (sivulla 363).
- 3 Tarkastele ennusteita. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteiden tarkastelu](#) (sivulla 366).
- 4 Päivitä ennusteet. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteiden päivitys](#) (sivulla 368).
- 5 Lähetä ennusteet. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteiden lähetys](#) (sivulla 370).

Ennusteiden pääkäyttäjien ennusteiden hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät ennusteiden hallintaa varten:

- 1 Määritä yrityksen tilivuosiskalenteri. Lisätietoja on kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen.
- 2 Määritä ennustehierarkia. Lisätietoja on kohdassa Ennustemäärityksen määrittäminen.
- 3 Määritä käyttäjien myyntikiintiöt. Lisätietoja on kohdassa Käyttäjien myyntikiintiöiden määrittäminen.
- 4 Luo ennustemääritys, esimerkiksi päivämäärä, tyyppi, kesto tai osallistujat. Lisätietoja on kohdassa Ennustemäärityksen määrittäminen.

Kalenterin ja aktiviteettien hallintaprosessi

Tee seuraavat tehtävät kalenterin ja aktiviteettien hallintaa varten:

- 1 Tarkista nykyisen kalenterin tapaamiset. Lisätietoja on kohdassa [Kalenteri ja aktiviteetit](#) (katso "Kalenteri ja toimet" sivulla 195).
- 2 Luo uusia tapaamisia ja tehtäviä. Lisätietoja on kohdassa [Aktiviteettien luonti](#) (katso "Toimien luonti" sivulla 208).
- 3 Jaa kalenteri muiden käyttäjien kanssa. Lisätietoja on kohdassa [Muiden käyttäjien kalenterien katselu](#) (katso "Muiden käyttäjien kalenterien näyttö" sivulla 235).
- 4 Seuraa ja hallitse tärkeitä tehtäviä. Lisätietoja on kohdassa [Kalenteri ja aktiviteetit](#) (katso "Kalenteri ja toimet" sivulla 195).

Myyntivihjeet (myyntinäkymät)

Myyntivihjeillä on merkittävä rooli myyntiprosessissa. Myynti voi alkaa myyntivihjeen luonnilla, minkä jälkeen myyntivihjeet siirtyvät vaiheittain tarkistuksesta muuntoon. Lisätietoja myyntiprosessista on kohdassa [Markkinoinnin hallinta](#) (sivulla 249). Myyntivihjeitä voidaan muuntaa yhteyshenkilöille, asiakkaille, kaupan rekisteröinneille ja myyntimahdollisuuksille. Kun myyntivihje on muunnettu myyntimahdollisuudeksi tai kaupan rekisteröinniksi, se siirretään myyntiprosessiin. Myyntimahdollisuustietueen tai kaupan rekisteröinnin tietueen tiettyihin kenttiin noudetaan tiedot myyntivihjetietueesta. Nämä arvot perustuvat myyntiprosessissa muunnettujen myyntivihjeiden vastaavuuksiin.

Asiakkaat

Asiakassivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata asiakkaita. *Asiakkaita* ovat yleensä yritykset, joihin on liiketoimintasuhde. Myös kumppaneita, kilpailijoita, tytäryhtiöitä ja vastaavia voi seurata asiakkaina.

Jos asiakkaiden tietueet ovat tärkeitä myös sinun yrityksesi liiketoiminnalle, asiakkaista kannattaa syöttää niin paljon tietoja kuin mahdollista. Osaa näistä tiedoista, kuten Alue- tai Toimiala-kentän tietoja, voidaan käyttää raporteissa tietojen luokittelussa. Jos linkität asiakkaan tietueeseen tietueen, esimerkiksi myyntimahdollisuuden, ja asiakkaan tietueen Alue- tai Toimiala-kentän tiedot on täytetty, myyntimahdollisuudet voidaan luokitella näiden arvojen avulla.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Asiakkaiden hallinta](#) (sivulla 289)

Asiakkaan kotisivun käyttö

Asiakkaan kotisivu on lähtökohta asiakkaan hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa asiakkaan kotisivun asettelun. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Asiakkaan luonti

Voit luoda asiakkaan valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt asiakkaat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Asiakas-kentät](#) (katso "[Asiakkaan kentät](#)" sivulla 309).

Asiakasluetteloiden käyttö

Asiakasluettelot-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää asiakkaiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Asiakasluettelo	Suodattimet
Kaikki asiakkaat	Kaikki asiakkaat aakkostettuina asiakkaan nimen mukaan
Kaikki asiakastilit	Tilit, joiden tilityypiksi on määritetty Asiakas
Kaikki asiakkaan kilpailijan tilit	Tilit, joiden tilityypiksi on määritetty Kilpailija
Kaikki asiakkaan kumppanin tilit	Tilit, joiden tilityypiksi on määritetty Kumppani
Kaikki mahdolliset asiakkaat	Asiakkaat, joiden asiakastyypiksi on määritetty Mahdollinen asiakas
Uudet asiakkaat	Kaikki asiakkaat lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan
Lähiaikoina muutetut asiakkaat	Kaikki asiakkaat lajiteltuina muutospäivämäärän mukaan
Kaikki viitattavissa olevat asiakkaat	Asiakkaat, joiden Viite-valintaruutu on valittuna
Kaikki parhaat asiakkaat	Asiakkaat, joiden prioriteetti on määritetty korkeaksi
Omat asiakkaat	Asiakkaat, joiden Omistaja-kentässä on oma nimesi

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen asiakkaiden katselu

Omien lähiaikoina näytettyjen asiakkaiden osassa näkyvät asiakkaat, joita olet tarkastellut lähiaikoina.

Asiakkaan tehtävien käyttö

Omat avoimet asiakkaan liittyvät tehtävät -osassa näkyvät sinulle määrätyt tehtävät, lajiteltuna määräpäivän ja sitten prioriteetin mukaan. Sinä tai esimiehesi asetatte määräpäivän ja prioriteetin. Tehtävän prioriteetti, kuten 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala, on ilmoitettu nuolilla: nuoli ylöspäin kuvaa korkeaa prioriteettia, nuolen puuttuminen normaalia prioriteettia ja nuoli alaspäin matalaa prioriteettia.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

- Voit tarkistaa tehtävän napsauttamalla Aihe-linkkiä.
- Voit tarkastella asiakasta, johon tehtävä liittyy, napsauttamalla asiakkaan nimeä.
- Voit laajentaa tehtäväluetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Raporttien käyttö asiakkaan suorituksen analysoinnissa

Asiakkaan kotisivulla voi näkyä eri raporttiosia (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raporttiosat näytetään sivulla). Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversiossa näytetään Asiakasanalyysi-osa. Se sisältää asiakasjakauman ja toteutuneen tuoton kattavan analyysin. Lisätietoja Asiakasanalyysi-osan käytöstä on kohdassa [Asiakkaan suorituksen analysointi](#) (sivulla 309).

Osien lisäys asiakkaan kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia asiakkaan kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville asiakkaan kotisivulle.

Osien lisäys asiakkaan kotisivulle

- 1 Valitse asiakkaan kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat asiakkaan kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Asiakkaiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät asiakkaiden hallintaa varten:

- [Asiakkaiden uudelleenmääritys](#) (sivulla 291)

- [Asiakkaan pääyhteyshenkilön muuttaminen](#) (sivulla 292)
- [Tietueiden linkitys asiakkaisiin](#) (sivulla 293)
- [Salkun tilien linkitys](#) (sivulla 295)
- [Pääasiakkaiden määrittäminen](#) (sivulla 296)
- [Näytettävien asiakastietueiden rajoitus](#) (sivulla 296)
- [Asiakkaiden välisten suhteiden seuranta](#) (katso "[Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys](#)" sivulla 297)
HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.
- [Asiakas- ja yhteyshenkilösuhteiden seuranta](#) (katso "[Asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisten suhteiden seuranta](#)" sivulla 298)
- [Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 301)
- [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302)
- [Tulon seuranta asiakkaiden perusteella](#) (sivulla 304)
HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.
- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)
HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.
- [Tapaamisten luominen useille asiakkaille](#) (sivulla 307)
- [Asiakkaan suorituksen analysointi](#) (sivulla 309)

Jos käyttäjäroolisi sisältää karttojen integroinnin käyttöoikeudet, voit suorittaa myös toiminnot, jotka mainitaan [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406) -kohdassa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Asiakkaan kentät](#) (sivulla 309)
- [Asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 287)
- [Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla](#) (sivulla 67)
- [Sovelluksen Oracle Social Network käyttö](#) (sivulla 497)
- [Raportit](#) (sivulla 949)
- Tietojen tuonti

Asiakkaiden uudelleenmäärittäminen

Jos sinulla on riittävät käyttöoikeudet, voit määrittää asiakkaan manuaalisesti uudelleen muuttamalla asiakastietueen omistajaa tai ensisijaista mukautettua kirjaa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojan asiakastietuetyypille määrittämisen tietueen vastuuhenkilötilan mukaan voit määrittää asiakastietueen omistajalle tai ensisijaiselle mukautetulle kirjalle; et kuitenkaan voi määrittää asiakastietuetta sekä omistajalle että ensisijaiselle mukautetulle kirjalle. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Jos yritys käyttää toimeksiantohallintaa ja asiakastietuetyyppi on määritetty tietueiden vastuuhenkilöiden käyttäjätilaa tai yhdistelmätilaa varten, voit myös määrittää asiakkaan uudelleen uudelle omistajalle valitsemalla pyynnössä Määritä asiakas uudelleen -valintaruudun.

Asiakkaan uudelleenmäärittäminen

- 1 Valitse asiakas, jonka haluat määrittää uudelleen.
Asiakkaiden valintaa koskevia tietoja on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse asiakkaan tietosivulla Muokkaa.
- 3 Tee asiakkaan muokkaussivulla jokin seuraavista toimista:
 - Napsauta Omistaja- tai Kirja-kentän hakukuvaketta ja valitse toinen käyttäjä tai kirja hakuikkunassa.
 - Valitse Määritä asiakas uudelleen -valintaruutu, jolloin toimeksiantohallinta määrittää asiakkaan uudelleen.

HUOMAUTUS: Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

- 4 Tallenna muutokset.

HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittelyn käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittelysäännöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettäviä tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus.

Asiakkaan pääyhteys henkilön muuttaminen

Asiakkaalla voi olla useita yhteys henkilöitä, mutta yksi yhteys henkilö on määritettävä asiakkaan pääyhteys henkilöksi. Oletusarvoisesti pääyhteys henkilöksi määritetään ensimmäinen asiakkaalle lisätty yhteys henkilö, mutta voit muuttaa tätä määrittelyä.

Asiakkaan pääyhteys henkilön muuttaminen

- 1 Valitse asiakas.

Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse asiakkaan tietosivulla Muokkaa.

HUOMAUTUS: Jos Pääyhteys henkilö -kenttä ei näy asiakkaan tietosivulla ja asiakkaan muokkaussivulla, pyydä yrityksesi järjestelmänvalvojaa lisäämään kenttä sivusi asetteluun.

VIHJE: Jos rivin sisäinen muokkaus on käytettävissä yrityksessäsi, voit muuttaa pääyhteys henkilön asiakkaan tietosivun rivillä. Lisätietoja rivin sisäisestä muokkauksesta on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

- 3 Valitse asiakkaan muokkaussivulla Pääyhteys henkilö -kentän valintakuvake.

- 4 Valitse hakuikkunassa uusi pääyhteys henkilö.

HUOMAUTUS: Voit valita asiakkaan ensisijaiseksi yhteys henkilöksi vain yhteys henkilöitä, jotka on jo yhdistetty asiakkaaseen. Lisäksi jos Asiakkaan yhteys henkilö luettelo -kenttä näkyy hakuikkunassa, vain yhteys henkilö luettelo, joka sisältää yhteys henkilöt, jotka on jo liitetty asiakkaaseen, on valittavissa Asiakkaan yhteys henkilö luettelo -kentässä. Et voi valita eri luetteloa yhteys henkilön hakemiseen.

- 5 Valitse asiakkaan muokkaussivulla Tallenna.

Huomaa: Asiakkaan tietosivun Yhteys henkilöiden liittyvät tiedot -osassa asiakkaan ensisijainen yhteys henkilö näkyy aina asiakkaaseen liittyvien yhteys henkilöiden luettelon ensimmäisenä yhteys henkilönä, vaikka Ensisijainen yhteys henkilö -valintaruutua ei näy asiakkaan tietosivun Yhteys henkilöiden liittyvät tiedot -osassa. Jos avaat linkitettyjen yhteys henkilöiden täydellisen luettelon napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä, ensisijainen yhteys henkilö voi näkyä luettelosivun ensimmäisenä tietueena, vaikka lajittelet luettelon sisällön esimerkiksi Sukunimi- tai Etunimi -kenttien mukaan.

Ensisijaisen yhteys henkilön sijoittuminen luettelossa määräytyy sen mukaan, kuinka monta tietuetta luettelossa on ja kuinka monta tietuetta luettelosivulla näytetään. Oletetaan esimerkiksi, että olet linkittänyt tiliin yhteensä 180 yhteys henkilöä, tilin ensisijaisen yhteys henkilön sukunimi alkaa aakkosten viimeisellä kirjaimella ja luettelosivulla näytetään 100 tietuetta. Tässä tapauksessa ensisijainen yhteys henkilö näkyy luettelon toisen sivun ensimmäisenä tietueena, kun lajittelet luettelon Sukunimi -kentän mukaan.

Tietueiden linkitys asiakkaisiin

Voit linkittää asiakastietueeseen tietosivulla luodut uudet tietueet, esimerkiksi yhteyshenkilöt ja aktiviteetit. Linkitys liittyy tietueet yhteen, jotta käyttäjä ja muut tietueen käyttöoikeuden haltijat saavat tiedoista kokonaiskuvan.

Kun uudet tietueet lisätään tietokantaan, ne linkitetään samalla valittuun tiliin. Esimerkiksi Asiakastiedot-sivulla luotu yhteyshenkilö linkitetään asiakkaaseen, ja yhteyshenkilö näkyy Yhteyshenkilöt-sivuilla.

Asiakastietueessa on tietoja, jotka periytyvät, kun tietue linkitetään toiseen tietueeseen. Joissain myyntimahdollisuusraporteissa tietueet näkyvät esimerkiksi alueen tai toimialan mukaan. Koska alue ja toimiala eivät ole myyntimahdollisuustietueissa, järjestelmä selvittää linkitettyjen asiakastietueiden perusteella ryhmän, johon myyntimahdollisuus kuuluu. Tietueet kannattaa siksi linkittää asiakastietueeseen aina, kun se on mahdollista.

Voit linkittää asiakastietueeseen myös muita käyttäjiä, jolloin he voivat tarkastella tietuetta. Voit esimerkiksi jakaa asiakastietueen sopimuksen parissa työskentelevän tiimin kanssa. Tiimin jäsenillä voi olla roolin mukaan erilaiset käyttöoikeusvaatimukset asiakastietueeseen sekä asiakkaaseen linkitettyihin yhteyshenkilö- ja myyntimahdollisuustietueisiin.

Tietojen linkitys asiakkaaseen

1 Valitse asiakas.

Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Vieritä Asiakastiedot-sivu oikeaan kohtaan ja linkitä tarvittavat tietueet asiakkaaseen.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää Asiakastiedot-sivulla näkyvien liittyvien tietojen tyyppin. Voit muuttaa käytettävissä olevien liittyvien tietojen järjestystä tai piilottaa liittyvät tiedot, joita et käytä. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

Seuraavassa taulukossa on joitain tietuetyyppejä, joiden liittäminen asiakkaaseen saattaa olla mahdollista.

Tietuetyyppi	Tietoja
Myyntimahdollisuudet	Jos haluat linkittää uuden myyntimahdollisuuden, valitse Uusi, syötä tarvittavat tiedot muokkauslomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset ovat kohdassa Myyntimahdollisuuskentät (sivulla 360).
Palvelupyynnöt	Jos haluat linkittää uuden palvelupyynnön, valitse Uusi, syötä tarvittavat tiedot muokkauslomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Palvelupyynnökentät (sivulla 449).
Huomautukset	Jos haluat linkittää uuden huomautuksen, valitse Uusi, syötä tarvittavat tiedot ja tallenna tietue. HUOMAUTUS: Voit lisätä huomautuksia myös valitsemalla sivun oikeassa yläreunassa olevan huomautuskuvakkeen, jos ominaisuus on otettu yrityksessä käyttöön. Lisätietoja huomautuksista on kohdassa Huomautusten lisäys (sivulla 157).

Tietuetyyppi	Tietoja
Avoimet toimet (tapaamiset ja tehtävät)	<p>Voit luoda uuden tehtävän tai tapaamisen valitsemalla Uusi tehtävä tai Uusi tapaaminen. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Aktiviteettikentät (katso "Toimikentät" sivulla 243).</p> <p>Voit linkittää asiakkaaseen useita aktiviteetteja. Jos aktiviteettiin on liitetty aika, kyseinen aktiviteetti näkyy aktiviteettiluettelossa ja kalenterissa.</p> <p>Käyttäjät, joilla on katseluoikeus asiakkaaseen, näkevät myös asiakkaaseen linkitettyt aktiviteetit, muiden omistamat tai muille osoitetut aktiviteetit mukaan luettuina.</p>
Yhteyshenkilöt	<p>Jos haluat linkittää uuden yhteyshenkilön, valitse Uusi, syötä tarvittavat tiedot muokkauslomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Yhteyshenkilökentät (sivulla 334).</p> <p>VIHJE: Jos haluat välttää yhteyshenkilötietueiden kaksoiskappaleet, valitse Lisää ja valitse sitten Uusi yhteyshenkilö -sarakkeen vieressä oleva hakukuvake. Syötä hakuikkunaan etunimi, sukunimi tai sähköpostiosoite ja valitse Hae. Jos sovellus ei löydä yhteyshenkilöä, luo uusi yhteyshenkilötietue valitsemalla Uusi.</p> <p>Jos tiedät, että yhteyshenkilötietue on valmiina, linkitä-se tähän tietueeseen valitsemalla Lisää.</p> <p>Jos haluat päivittää yhteyshenkilön tiedot, avaa Yhteyshenkilön tiedot -sivu valitsemalla Nimi-linkki. Lisätietoja yhteyshenkilöiden linkittämisestä asiakkaisiin on kohdassa Asiakas- ja yhteyshenkilösuhteiden seuranta (katso "Asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisten suhteiden seuranta" sivulla 298).</p>
Asiakastiimi	<p>Saat tämän tietueen muiden työntekijöiden näkyville valitsemalla Lisää käyttäjiä. Valitse työntekijän nimi ikkunassa Asiakas - tiimin käyttäjien lisäys ja määritä käyttöoikeustaso. Lisätietoja tietueiden jakamisesta on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p>
Asiakkaan kumppanit	<p>Jos haluat linkittää asiakkaan ja seurata sitä kumppanina, valitse Lisää. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta (sivulla 301).</p>
Asiakkaan kilpailijat	<p>Jos haluat linkittää asiakkaan ja seurata sitä kilpailijana, valitse Lisää. Syötä haluamasi tiedot Muokkaa-lomakkeeseen ja tallenna tietue. Kenttien kuvaukset löytyvät kohdasta Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta (sivulla 301).</p>

Linkitetyn tietueen tai liitoksen poisto

- 1 Valitse asiakas.

Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Vieritä Asiakastiedot-sivu oikeaan kohtaan.
- 3 Valitse sen rivin tietueason valikon Poista liitos tai Poista, jonka linkityksen haluat purkaa tai jonka linkin haluat poistaa
 - **Pura.** Tietueiden välinen liitos poistuu, mutta kumpaakaan tietuetta ei poisteta.
 - **Poista.** Linkitetty tietue poistuu. Tietue poistuu tietokannasta pysyvästi 30 päivän kuluttua.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302)

Salkun tilien linkitys

Tämä ominaisuus koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Voit linkittää salkun tilejä asiakkaaseen monta-yhteen-suhteilla. Toisin sanoen voit linkittää monta salkun tiliä samaan asiakkaaseen, mutta kukin salkun tili voidaan linkittää vain yhteen asiakkaaseen.

Ennen aloitusta: Salkkuun liittyvät tiedot eivät oletusarvoisesti näy asiakkaan tietosivulla. Jotta voit tarkastella näitä tietoja, yrityksesi järjestelmänvalvojan on myönnettävä roolillesi salkkuun liittyvien tietojen käyttöoikeus. Tämän jälkeen sinun tai yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä salkkuun liittyvät tiedot asiakkaan tietosivun asetteluun. Lisätietoja tietosivun asettelun mukautuksesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asettelun muutos](#)" sivulla 898).

Salkun alitilin linkitys

- 1 Valitse pääasiakas.
Asiakkaiden valintaa koskevia tietoja on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry asiakkaan tietosivulla salkkuun liittyviin tietoihin ja valitse Uusi.
- 3 Syötä tiedot näyttöön avautuvan salkun tilin muokkaussivun kenttiin.
Lisätietoja salkun tileistä on kohdassa [Salkun tili -kentät](#) (sivulla 791).
- 4 Tallenna tietue.

Pääasiakkaiden määrittäminen

Voit määrittää asiakashierarkioita, esimerkiksi yrityksen tytäryhtiön, määrittämällä pää- ja alitason suhteen. Luo ensin pääasiakas ja valitse se sitten aliasiakkaan päätasoksi.

Pääasiakkaan määrittäminen

- 1 Valitse aliasiakas.
Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse asiakkaan tietosivulla Muokkaa.
HUOMAUTUS: Jos rivin sisäinen muokkaus on käytettävissä yrityksessäsi, voit määrittää pääasiakkaan [Asiakastiedot](#)-sivun rivillä. Lisätietoja rivin sisäisestä muokkauksesta on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).
- 3 Valitse asiakkaan muokkaussivun Pääasiakas-kentän vieressä oleva valintakuvake.
- 4 Valitse Haku-ikkunassa pääasiakas.
- 5 Tallenna tietue.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Asiakkaan kentät](#) (sivulla 309)

Näytettävien asiakastietueiden rajoitus

Voit rajoittaa näytössä näkyviä asiakkaita valitsemalla suodatetun luettelon. Luettelossa näkyy alijoukko asiakkaista, jotka täyttävät luetteloön tallennetut kriteerit.

Ennen aloitusta: Kun luot luettelon, määritettäviä ehtoja varten on määritettävä kentät ja arvot. Voit siirtyä Asiakkaan muokkaus -sivulle ja kirjoittaa muistiin sovelluksessa käytetyt kenttien tarkat nimet ja arvot. Muuten suodatettu luettelo ei ehkä löydä oikeita tietueita. Voit myös tulostaa tietueen tietojen sivun, josta näet kenttien tarkat nimet. Tulosteessa ei kuitenkaan näy avattavien luetteloiden kenttien arvoja.

Asiakkaiden suodatetun luettelon avaus

- 1 Napsauta Asiakkaat-välilehteä.
- 2 Valitse Asiakkaan kotisivun Asiakasluettelot-osasta haluamasi luettelo.
Kohdassa [Asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 287) on kuvaus oletusarvoisista asiakkaan suodatetuista luetteloista.

Asiakkaiden suodatetun luettelon luonti

- 1 Napsauta Asiakkaat-välilehteä.
- 2 Napsauta Asiakkaan kotisivun Asiakasluettelot-osan Luetteloiden hallinta -linkkiä.
- 3 Valitse Luetteloiden hallinta -sivulla Uusi luettelo -painike.
- 4 Suorita vaiheet, jotka on kuvattu kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Asiakkaan kentät](#) (sivulla 309)
- [Aktiviteettiluetteloiden käyttö](#) (sivulla 212)
- [Asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 287)

Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys

Kun haluat seurata asiakkaiden välisiä suhteita, tallenna tiedot asiakassuhdesivuilla. Voit esimerkiksi seurata asiakkaan suhteita investoijiin tai muihin asiakkaisiin.

Linkitä tällöin tähän asiakastietueeseen asiakas, jonka suhdetta haluat seurata. (Voit linkittää useita asiakkaita.) Määritä sitten suhde ja lisää muut tarvittavat tiedot.

HUOMAUTUS: Suhteiden seurantatoiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi. Jotta yrityksesi voisi seurata asiakkaiden välisiä suhteita, Laajennettu yhteyshenkilön hallinta ja Asiakassuhteiden käyttöoikeus -oikeuksien on sisällyttävä yrityksen pääkäyttäjän rooliin. Lisäksi yrityksen pääkäyttäjän on otettava käyttöön Laajennettu asiakassuhteen käyttöoikeus käyttäjille, jotka seuraavat asiakkaiden välisiä suhteita.

Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat luoda mukautettuja kenttiä, joihin voidaan tallentaa lisätietoja asiakassuhteista. Mukautetut kentät voidaan lisätä asiakassuhteiden muokkaussivun aseteluun. Tämän jälkeen käyttäjät, joilla on asiakassuhdetietueiden käyttöoikeus, voivat tarkastella ja päivittää mukautettujen kenttien tietoja.

Ennen aloitusta: Luo asiakastietue jokaiselle organisaatiolle, jonka haluat linkittää tähän asiakkaaseen. Tämä toiminto ei ehkä ole käytettävissä sovelluksesi versiossa.

Asiakkaiden välisten suhteiden seuranta

- 1 Valitse asiakas.
Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#).
- 2 Siirry Asiakastiedot-sivun Asiakassuhteet-osaan ja tee jokin seuraavista:
 - Linkitä asiakas valitsemalla Lisää.

- Kun haluat päivittää tiedot, napsauta asiakassuhterivin Muokkaa-linkkiä.

3 Määritä tarvittavat tiedot asiakassuhteen muokkaussivulla.

Seuraava taulukko sisältää eräitä kenttien tietoja, joita käytetään asiakkaiden suhteiden seurannassa.

Kenttä	Huomautukset
Liittyvä asiakas	Napsauta valintakuvaketta ja valitse asiakas, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata. Tämä on pakollinen kenttä.
Rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää asiakkaiden välisen suhteen.
Käänteinen rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää asiakkaiden välisen käänteisen suhteen.
Aloituspvm	Tässä kentässä voit kirjata asiakkaiden välisen suhteen aloituspäivämäärän. Oletusarvona käytetään kuluvan päivän päivämäärää.
Päätymispäivämäärä	Tässä kentässä voit kirjata asiakkaiden välisen suhteen päätymispäivämäärän.

4 Tallenna tietue.

Asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisten suhteiden seuranta

Asiakkaita voi linkittää yhteyshenkilöihin useilla eri tavoilla. Asiakkaan tietosivulla voit linkittää aiemmin luotuja yhteyshenkilöitä asiakkaaseen sekä luoda uusia yhteyshenkilöitä, jotka linkitetään asiakkaaseen automaattisesti. Samoin yhteyshenkilön tietosivulla voit linkittää aiemmin luotuja asiakkaita yhteyshenkilöön sekä luoda uusia asiakkaita, jotka linkitetään yhteyshenkilöön automaattisesti.

Tietoja asiakkaan yhteyshenkilön tiedoista

Kun olet linkittänyt asiakkaan ja yhteyshenkilön, voit tarkastella asiakkaan yhteyshenkilön tietoja asiakkaan yhteyshenkilön muokkaussivulla. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi luoda mukautettuja kenttiä, joihin tallennetaan lisätietoja asiakkaan yhteyshenkilöistä, ja lisätä mukautetut kentät asiakkaan yhteyshenkilön muokkaussivun asetteluun. Tämän jälkeen käyttäjät, joilla on asiakkaan yhteyshenkilötietueiden käyttöoikeus, voivat tarkastella ja päivittää mukautettujen kenttien tietoja.

Yrityksen järjestelmänvalvojat luovat asiakkaan yhteyshenkilöiden mukautetut kentät asiakkaan yhteyshenkilökenttien linkin kautta, joka on käytettävissä sekä asiakas- että yhteyshenkilötietuetyypeille sovelluksen Oracle CRM On Demand mukautussivuilla. Yrityksen järjestelmänvalvojat luovat asiakkaan yhteyshenkilön muokkaussivun asettelut asiakkaan yhteyshenkilösivun asettelulinkin kautta, joka on myös käytettävissä sekä asiakas- että yhteyshenkilötietuetyypeille. Lisätietoja mukautettujen kenttien lisäämisestä ja sivun asettelujen luomisesta on kohdassa Sovelluksen mukautus.

Tietoja asiakkaan ensisijaisesta yhteyshenkilöstä

Voit linkittää asiakkaaseen useita yhteyshenkilöitä, mutta yksi yhteyshenkilö on määritettävä asiakkaan pääyhteyshenkilöksi. Asiakkaaseen ensimmäiseksi linkitetty yhteyshenkilö määritetään automaattisesti asiakkaan ensisijaiseksi yhteyshenkilöksi. Voit määrittää asiakkaalle toisen ensisijaisen yhteyshenkilön myöhemmässä vaiheessa. Lisätietoja asiakkaan ensisijaisen yhteyshenkilön muuttamisesta on kohdassa [Asiakkaan ensisijaisen yhteyshenkilön muuttaminen](#) (katso "[Asiakkaan pääyhteyshenkilön muuttaminen](#)" sivulla 292).

Ensisijaisen yhteyshenkilön nimi näkyy asiakkaan tietosivun Ensisijainen yhteyshenkilö -kentässä, jos tämä kenttä sisältyy asiakkaan tietosivun asetteluun. Jos Ensisijainen yhteyshenkilö -valintaruutu sisältyy asiakkaan tietosivun Yhteyshenkilöiden liittyvät tiedot -osion asetteluun, valintaruutu näkyy valittuna ensisijaisen yhteyshenkilön rivillä. Järjestelmänvalvoja määrittää, sisältyvätkö Ensisijainen yhteyshenkilö -kenttä ja Ensisijainen yhteyshenkilö -valintaruutu asetteluihin.

Asiakkaan tietosivun Yhteyshenkilöiden liittyvät tiedot -osassa asiakkaan ensisijainen yhteyshenkilö näkyy aina asiakkaaseen liittyvien yhteyshenkilöiden luettelon ensimmäisenä yhteyshenkilönä, vaikka Ensisijainen yhteyshenkilö -valintaruutua ei näy asiakkaan tietosivun Yhteyshenkilöiden liittyvät tiedot -osassa. Jos avaat linkitettyjen yhteyshenkilöiden täydellisen luettelon napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä, ensisijainen yhteyshenkilö voi näkyä luettelosivun ensimmäisenä tietueena, vaikka lajittelet luettelon sisällön esimerkiksi Sukunimi- tai Etunimi-kenttien mukaan.

Ensisijaisen yhteyshenkilön sijoittuminen luettelossa määräytyy sen mukaan, kuinka monta tietuetta luettelossa on ja kuinka monta tietuetta luettelosivulla näytetään. Oletetaan esimerkiksi, että olet linkittänyt tiliin yhteensä 180 yhteyshenkilöä, tilin ensisijaisen yhteyshenkilön sukunimi alkaa aakkosten viimeisellä kirjaimella ja luettelosivulla näytetään 100 tietuetta. Tässä tapauksessa ensisijainen yhteyshenkilö näkyy luettelon toisen sivun ensimmäisenä tietueena, kun lajittelet luettelon Sukunimi-kentän mukaan.

Tietoja yhteyshenkilön rooleista

Kun olet linkittänyt asiakkaan ja yhteyshenkilön, voit määrittää yhteyshenkilön roolit asiakkaassa. Yhteyshenkilön rooli yrityksessä on tärkeä tallentaa, jotta ymmärrettäisiin, minkälainen vaikutus yhteyshenkilöllä on asiakkaan ostopäätöksiin. Voit määrittää esimerkiksi seuraavat asiakkaan yhteyshenkilöiden suhteet: Hyväksyjä, Käyttäjä ja arvioija, Käyttäjä ja hyväksyjä, Käyttäjä ja päätöksentekijä, Arvioija ja hyväksyjä, Arvioija ja päätöksentekijä ja Tunteaton.

Seuraavassa kuvataan, miten yhteyshenkilöt linkitetään asiakkaaseen.

Yhteyshenkilöiden linkitys asiakkaaseen

- 1 Valitse haluamasi asiakas.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Luo uusi asiakkaaseen linkitettävä yhteyshenkilö seuraavasti:
 - a Valitse asiakkaan tietosivun yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osiossa Uusi.
 - b Anna yhteyshenkilön muokkaussivulla uuden yhteyshenkilön tiedot ja tallenna sitten muutokset.

HUOMAUTUS: Jotkin yhteyshenkilön muokkaussivun kentät on saatettu täyttää ennalta asiakastietueen arvoilla.

- 3** Linkitä aiemmin luotu yhteyshenkilö asiakkaaseen seuraavasti:
 - a** Valitse asiakkaan tietosivun yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osiossa Lisää.
 - b** Napsauta yhteyshenkilöiden luettelosivulla hakukuvaketta ja valitse asiakkaaseen linkitettävä yhteyshenkilö.
Voit linkittää enintään viisi yhteyshenkilöä asiakkaaseen yhteyshenkilöiden luettelosivulla.
 - c** (Valinnainen) Valitse kullekin yhteyshenkilölle vaihtoehto, joka määrittää yhteyshenkilön pääroolin asiakkaassa.
HUOMAUTUS: Kun olet linkittänyt yhteyshenkilön asiakkaaseen, voit lisätä yhteyshenkilölle muita rooleja asiakkaassa.
 - d** Tallenna muutokset.

Seuraavassa kuvataan, miten asiakkaat linkitetään yhteyshenkilöön.

Asiakkaiden linkitys yhteyshenkilöön

- 1** Valitse haluamasi yhteyshenkilö.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2** Luo uusi yhteyshenkilöön linkitettävä asiakas seuraavasti:
 - a** Valitse yhteyshenkilön tietosivun asiakkaiden liittyvien tietojen osiossa Uusi.
 - b** Anna asiakkaan muokkaussivulla uuden asiakkaan tiedot ja tallenna sitten muutokset.
- 3** Linkitä aiemmin luotu asiakas yhteyshenkilöön seuraavasti:
 - a** Valitse yhteyshenkilön tietosivun asiakkaiden liittyvien tietojen osiossa Lisää.
 - b** Napsauta Lisää asiakas -sivulla hakukuvaketta ja valitse yhteyshenkilöön linkitettävä asiakas.
Voit linkittää enintään viisi asiakasta yhteyshenkilöön Lisää asiakas -sivulla.
 - c** (Valinnainen) Valitse kullekin asiakkaalle vaihtoehto, joka määrittää yhteyshenkilön pääroolin asiakkaassa.
HUOMAUTUS: Kun olet linkittänyt asiakkaan yhteyshenkilöön, voit lisätä yhteyshenkilölle muita rooleja asiakkaassa.
 - d** Tallenna muutokset.

Seuraavassa kuvataan, miten asiakkaan yhteyshenkilön tietoja tarkastellaan ja päivitetään.

Asiakkaan yhteyshenkilön tietojen tarkastelu ja päivitys

- 1** Tee jokin seuraavista toimista:

- Napsauta asiakkaan tietosivun yhteysenkilöiden liittyvien tietojen osiossa yhteysenkilön muokkauslinkkiä.
- Napsauta yhteysenkilön tietosivun asiakkaiden liittyvien tietojen osiossa asiakkaan muokkauslinkkiä.

Asiakkaan yhteysenkilön muokkaussivulla näkyvät liittyvän yhteysenkilön tiedot. Sivun kentät voivat olla vain luku -kenttiä tai saatat voida lisätä tai muuttaa sivun tietoja sen mukaan, miten yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt sivun asettelun.

2 Päivitä tiedot tarpeen mukaan ja tallenna muutokset.

Seuraavassa kuvataan, miten asiakkaan yhteysenkilön roolitiedot päivitetään.

Asiakkaan yhteysenkilön roolitietojen päivitys

1 Tee jokin seuraavista toimista:

- Napsauta asiakkaan tietosivun yhteysenkilöiden liittyvien tietojen osiossa yhteysenkilön roolien muokkauslinkkiä.
- Napsauta yhteysenkilön tietosivun asiakkaiden liittyvien tietojen osiossa asiakkaan roolien muokkauslinkkiä.

Asiakkaan tai yhteysenkilön roolien sivulla näkyvät asiakkaan yhteysenkilön käytettävissä olevat ja valitut roolit.

2 Valitse yhteysenkilön roolit asiakkaan tai yhteysenkilön roolien sivun Käytettävissä-osassa ja siirrä roolit valittujen osaan suuntanuolen avulla.

3 Voit muuttaa valittujen osassa näkyvien roolien järjestystä ylä- ja alanuolipainikkeilla.

Luettelon ylin rooli on päärooli.

4 Tallenna muutokset.

Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta

Oracle CRM On Demand sisältää sovellusalueita, joissa voit seurata kumppaneidesi tai asiakkaasta kilpailevan yrityksen tietoja. Voit esimerkiksi seurata, minkä yritysten (asiakkaiden) kanssa teet liiketoimia Asiakkaalle XYZ tai minkä yritysten (asiakkaiden) kanssa kilpailet Asiakkaasta XYZ.

Linkitä ensin kumppaninasi toimiva asiakas tai kilpailija asiakkaan tietueeseen. Voit linkittää haluamasi määrän kumppani- tai kilpailija-asiakkaita. Lisää sitten Asiakkaan kumppanin muokkaus- tai Asiakkaan kilpailijan muokkaus -sivulla kumppanin tai kilpailijan tiedot, esimerkiksi sen vahvuudet ja heikkoudet.

Huomautus: Kun lisäät asiakkaan kumppanin tai asiakkaan kilpailijan, valitulle asiakkaalle luodaan molemminpuolinen tietue. Jos esimerkiksi lisäät asiakkaan 123 asiakkaan XYZ kumppanina, asiakas 123 lisätään automaattisesti asiakkaan XYZ kumppaniluetteloon.

Tietoja olemassa olevien asiakkaiden muuntamisesta kumppanin asiakkaiksi on kohdassa [Asiakkaiden muuntaminen kumppaniasiakkaiksi](#) (sivulla 505).

Ennen aloitusta: Luo asiakastietue jokaisesta kumppanista tai kilpailijasta, jonka haluat linkittää asiakkaaseen. Ohjeita tietueiden lisäämisestä on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Asiakkaiden kumppani- ja kilpailijatietojen seuraaminen

- 1 Valitse asiakas.
Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry asiakkaan tietosivulla Asiakkaan kumppanit- tai Asiakkaan kilpailijat -osaan ja tee jokin seuraavista toimista:
 - Linkitä asiakas valitsemalla Lisää.
 - Päivitä tiedot valitsemalla nykyisen kumppanin tai kilpailijan vieressä oleva Muokkaa-linkki.
- 3 Syötä vaaditut tiedot asiakkaan kumppanin tai asiakkaan kilpailijan muokkaussivulla.

Seuraavassa taulukossa kuvataan kumppaneiden ja kilpailijoiden tietojen seurannassa käytettävien kenttien tietoja.

Kenttä	Huomautukset
Asiakkaan kumppani	Napsauta valintakuvaketta ja valitse asiakas, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata kumppaninasi, kun käsittelet tätä asiakasta. Tämä on pakollinen kenttä.
Asiakkaan kilpailija	Napsauta valintakuvaketta ja valitse asiakas, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata kilpailijanasi, kun käsittelet tätä asiakasta. Tämä on pakollinen kenttä.
Rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää asiakkaiden välisen suhteen.
Käänteinen rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää asiakkaiden välisen käänteisen suhteen.
Aloituspvm	Tässä kentässä voit kirjata kumppanuuden aloituspäivämäärän. Oletusarvona käytetään kuluvan päivän päivämäärää. Tämä on pakollinen kenttä.
Päätymispäivämäärä	Voit kirjata tähän kenttään kumppanuuden päätymispäivämäärän.
Ensisijainen yhteyshenkilö	Kumppanin tai kilpailijan suhteen tärkein yhteyshenkilö

- 4 Tallenna tietue.

Omaisuuksien seuranta

Kun haluat seurata tuotetta, jonka olet myynyt asiakkaalle tai yritykselle, linkitä tuotteen tietue asiakkaaseen omaisuudeksi. Tässä aiheessa kuvataan, miten omaisuus luodaan linkittämällä tuote tiliin Tilin tiedot -sivulta.

HUOMAUTUS: voit luoda omaisuuksia myös omaisuuden kotisivulla ja Omaisuusluettelo- ja Omaisuuden tiedot -sivuilla. Jos luot omaisuuden omaisuuden kotisivulta, Omaisuusluettelo- tai Omaisuuden tiedot -sivulta ja haluat liittää omaisuuden tiliin, tili on valittava omaisuustietueen Tili-kentässä. Tili-kenttä ei ole näkyvässä

Omaisuuuden muokkaus -sivulla oletusarvoisesti. Järjestelmänvalvojan täytyy lisätä Tili-kenttä sivun asetteluun roolisi omaisuustietueen tyyppiä varten.

Tuotteen tietueen linkitys asiakkaaseen omaisuutena

1 Valitse asiakas.

Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Selaa Asiakastiedot-sivulla Omaisuus-kohtaan ja tee jokin seuraavista:

- Luo omaisuus valitsemalla Uusi.
Omaisuuuden tekijä on oletusarvoisesti myös sen omistaja.
- Voit päivittää omaisuuden tiedot napsauttamalla omaisuuden vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä.

3 Kirjoita omaisuuden muokkaussivulle tarvittavat tiedot.

HUOMAUTUS: Jos käytät sovelluksen Oracle CRM On Demand toimialakohtaista versiota, omaisuudet luetellaan ehkä eri otsikoiden alla. Esimerkiksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand Automotive Edition omaisuudet luetellaan *ajoneuvoina*.

Seuraava taulukko kuvaa joitakin kenttiä, joita käytetään omaisuustietojen seuraamiseen. Jos käytät alakohtaista versiota ohjelmasta Oracle CRM On Demand, sinulla saattaa näkyä lisäkenttiä.

Kenttä	Kuvaus
Avaintiedot omaisuudesta	
Tuotteen nimi	Asiakkaalle toimitettu tuote. Kun linkität tuotetietueen, tuotteen määritelmästä kopioituvat kentät Tuoteluokka, Osanumero, Tyyppi ja Tila.
Sarjanumero	Omaisuuuden sarjanumero. Jos omaisuudelle on syötetty sarjanumero, voit avata omaisuustietueen siirtymällä siihen sarjanumeron kautta omaisuusluettelon sivulla ja muilla sivuilla, joilla omaisuuden sarjanumero on näkyvissä. Jos omaisuudelle ei ole syötetty sarjanumeroa, omaisuustietuetta ei voi avata siirtymällä siihen omaisuusluettelon kautta, ellei Otsikko-kenttä ole näkyvissä luettelossa. HUOMAUTUS: Jos sarjanumero annetaan omaisuuden tietueessa, niin sarjanumeroa käytetään omaisuuden otsikkona. Muussa tapauksessa käytetään tuotteen nimeä. Omaisuuden kotisivun Lähiaikoina muutettu omaisuus -kohdassa ja muilla sivuilla, joilla omaisuuden otsikko näytetään, omaisuuden otsikosta voi siirtyä omaisuuden tietueeseen ja avata sen.
Ostohinta	Tuotteesta maksettu hinta.
Määrä	Asiakkaan ostamien yksiköiden määrä.
Toimituspvm	Oletusarvoisesti nykyinen päivämäärä.

Kenttä	Kuvaus
Tuoteluokka	Vain luku. Kopioituu tuotteen määrittämisestä.
Osanumero	Vain luku. Kopioituu tuotteen määrittämisestä.
Tyyppi	Vain luku. Kopioituu tuotteen määrittämisestä.
Toimintatila	Oletusarvot ovat Passiivinen, Aktiivinen, Vapaa, Ylöspäin, Rajoitettu käyttö, Ylläpito, Alaspäin, Kriittinen virhe.
Takuu	Takuuaika.
Sopimus	Sopimuksen tyyppi, kuten Pronssi, Kulta, Platina tai Hopea.
Valuutta	Ostohinnan valuutta. Voit valita toisen valuutan tai muuntaa hinnan toiseen valuuttaan, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen ominaisuuden.
Ilmoituspvm	<p>Tehtävätietueessa näkyvä päivämäärä.</p> <p>Jos kirjaat omaisuustietueelle ilmoituspäivämäärän, tämä luo tehtävän, kun tallennat tämän omaisuustietueen. Tehtävä näkyy seuranta vaativana omaisuutena omalla kotisivulla, asiakkaan kotisivulla ja kalenterissa.</p> <p>VIHJE: Määritä päivämäärä antamaan sinulle aikaa tätä omaisuutta koskevia seurantatehtäviä varten, esimerkiksi ilmoitus siitä, että sopimus tai takuu on raukeamassa.</p> <p>HUOMAUTUS: Tehtävän automaattinen luonti aktivoituu vain silloin, kun syötät ilmoituspäivämäärän omaisuustietueeseen, joka on linkitetty tiliin.</p>
Omaisuustyyppi	<p>Omaisuuden tyyppi.</p> <p>HUOMAUTUS: Vakiosovelluksessa omaisuus sisältyy salkun tilien luetteloihin sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Kuitenkin jos järjestelmänvalvoja valitsee Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä -valintaruudun yrityksen profiilissa, vain omaisuus, jolla on Omaisuuden tyyppi -kentässä arvo Salkku, sisältyy salkun tilien luetteloihin.</p>
Lisätietoja	
Kuvaus	Lisätietoja omaisuudesta. Enintään 250 merkkiä.

Tulon seuranta asiakkaiden perusteella

Ennen aloitusta: Tämä ominaisuus koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Voit seurata kunkin asiakkaan tulotietoja. Yritys voi tehdä ennusteita asiakkaan tulojen perusteella. Asiakkaille lisätään sitä varten tulotietueita.

Kun lisää asiakkaille tulotietueita, voit

- seurata kunkin asiakkaan tuotteita, tuoteluokkia tai ennustettuja tuloja
- tehdä ennusteita asiakkaiden tulojen perusteella.

Jos yrityksesi tekee ennusteita asiakkaiden perusteella, vain seuraavat ehdot täyttävät tietueet ovat mukana ennusteessa:

- Asiakkaan tulotietueen tilan on oltava Avoin, Odottaa tai Suljettu.
- Asiakkaan tulotietueen Ennuste-kentässä on oltava valintamerkki.
- Tulotietuetta ei voi liittää myyntimahdollisuuteen.

Ennen aloitusta. Selvitä yrityksessä käytettävä ennusteen laatimistapa. Yritys voi käyttää tuloennusteen pohjana jotain seuraavista tietueista: myyntimahdollisuuden tulo, myyntimahdollisuuden tuotteen määrä ja tulo, asiakkaan tulo tai yhteyshenkilön tulo. Yrityksen ennusteen laatimistavasta riippuu, mitkä kentät on täytettävä, kun asiakkaille lisätään tulotietueita.

Tulojen lisääminen asiakkaille

- 1 Valitse asiakas.

Ohjeita asiakkaiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Vieritä Asiakastiedot-sivu Tulot-kohtaan ja tee jokin seuraavista toimista:

- Lisää tulotietue valitsemalla Lisää.
- Voit päivittää tulotiedot napsauttamalla tulotietueen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä.

- 3 Täytä Tulojen muokkaus -sivun tulokentät.

HUOMAUTUS: Jos yrityksessä ei laadita ennusteita asiakkaiden tulojen perusteella, tulosivulla oleva Ennuste-valintaruutu kannattaa jättää tyhjäksi.

- 4 Tallenna tietue.

Tulokentät

Seuraavassa taulukossa esitellään tuloihin liittyvät kentät. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä tai poistaa kenttiä sekä nimetä niitä uudelleen, joten sovelluksen kentät voivat poiketa taulukon kentistä.

Huomautus: Ennusteen laatiminen asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden tulojen perusteella edellyttää, että tulot on otettu käyttöön sekä asiakkailta että yhteyshenkilöiltä. Toiminto on määritettävä yrityksen käyttöön. Saat lisätietoja yrityksen järjestelmänvalvojalta.

VAROITUS: Jos yrityksen ennusteet laaditaan asiakkaiden tai yhteyshenkilöiden tulojen perusteella, syötetyt tulotiedot voivat vaikuttaa ennusteen laskentaan.

Kenttä	Kuvaus
Avaintuotteiden tiedot	

Kenttä	Kuvaus
Alkamis- /Päätymispäivämäärä	<p>Tulojen oletettu sulkeutumispäivämäärä, jos kyseessä on asiakas tai yhteyshenkilö. Alkupäivämäärä, jos tulo on toistuva. Jos toistuvan tulon sulkeutumispäivämäärä on kuukauden viimeinen päivä ja alkupäivämäärä on kuun keskivaiheilla, lisää tietue koko toistuvalla hinnalla ja toinen tietue suhteellisesti jaetulle tilaukselle.</p> <p>Esimerkki: aloitat kertakäyttötavaroiden toimituksen asiakkaalle 15. toukokuuta. Sen jälkeen lähetät asiakkaalle joka kuukauden lopussa 500 euron arvosta kertakäyttötavaroita vuoden loppuun asti.</p> <p>Lisää kuun puoleessa välissä tullutta tilausta varten tietue, jossa on seuraavat arvot: Tulo = 250 EUR Määrä = 1</p> <p>Lisää toistuvaa tilausta varten toinen tietue, jossa on seuraavat arvot: Tulo = 500 EUR Määrä = 1 Toistuvuus = Kuukausittain Kausien määrä = 7 (kesä-joulukuu).</p>
Tuotteen nimi	Voit valita vain tuotteita, joiden yrityksesi järjestelmänvalvoja on merkinnyt olevan tilattavissa.
Tuoteluokka	Tuotteelle määritetty luokka.
Osanumero	Tuotteen kuvauksesta periytyvä luku. Vain luku.
Ennuste	Määrittää, sisällytetäänkö tuote ennusteiden loppusummiin.
Tyyppi	<p>Oletusarvot ovat Toteutunut, Lähetetty, Laskutettu, Kirjattu, Suunniteltu ja Kiintiö.</p> <p>HUOMAUTUS: Valittu tyyppi vaikuttaa tulotietueeseen. Sivulla voi olla myös toinen Tyyppi-kenttä (vain luku -kenttä), jossa on tuotetietoja.</p>
Tila	<p>Jos yrityksessä laaditaan ennusteita asiakkaiden tai yhteyshenkilöiden pohjalta, tilaksi on määritettävä Avoin, Odottaa tai Suljettu, jotta tietue otetaan mukaan ennusteeseen.</p> <p>HUOMAUTUS: Valittu tila vaikuttaa tulotietueeseen. Sivulla voi olla myös toinen Tila-kenttä (vain luku -kenttä), jossa on tuotetietoja.</p>
Määrä	Asiakkaan tilaamien yksiköiden lukumäärä. Jos kyseessä on toistuva tuote, syötä yksiköiden lukumäärä toistojaksoa kohden. Jos esimerkiksi lähetät markkinoille 10 tulostimen säiliötä kuukaudessa, syötä tähän luku 10.
Tulo	<p>Määrä kerrottuna hinnalla. Tuloja ei voi korvata. Jos Ennuste-valintaruutu on valittuna, tulo otetaan mukaan kokonaisennusteeseen.</p> <p>VIHJE: Jos haluat laatia tuotteesta tai tuoteluokasta riippumattoman tuloennusteen, merkitse määräksi 1 ja määritä hinnaksi myynnin arvo.</p>

Kenttä	Kuvaus
Kuvaus	Tuotetta koskevia lisätietoja. Enintään 16 350 merkkiä.
Toistuvien tulojen tiedot	
Toistuvuus	Ilmaisee toistuvasti tilatun tuotteen toimitusvälin. Termi <i>joka toinen viikko</i> tarkoittaa "kerran kahdessa viikossa". Kun täytät tämän kentän, sinun on täytettävä myös kenttä Kausien lkm.
Kausien lkm	Toistuvasti tilatun tuotteen kausien lukumäärä. Toistuva tulo voi tukea enintään 260 kautta. Se, kuinka pitkää ajanjaksoa tämä tarkoittaa, riippuu toistuvalla tuotteelle valitusta aikavälistä (kentässä Aikaväli). Jos tulo toistuu viikoittain, voit seurata sitä viisi vuotta. HUOMAUTUS: kun täytät tämän kentän, sinun on täytettävä myös kenttä Aikaväli.
Lisätietoja	
Omistaja	Tulotietueen omistajaksi määritetty henkilö. Yleensä omistaja voi päivittää tietoja ja poistaa tietueen. Käyttöoikeustasoja voi kuitenkin säätää yksittäisen käyttäjän käyttöoikeuksien kaventamiseksi tai laajentamiseksi. Tämä arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään käyttäjän tai tämän esimiesten (Raportit- ja Dashboard-sivuilla) ajamiin raportteihin. Kullakin tietueella on vain yksi omistaja. Asiakas-, yhteystieto- ja myyntimahdollisuustietueet voi kuitenkin jakaa muiden työntekijöiden kanssa. Ohjeita on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).

Tapaamisten luominen useille asiakkaille

Voit luoda tapaamisen enintään 25 asiakkaalle kerralla käyttämällä sovellukseen Oracle CRM On Demand sisältyvää tapaamisten joukkoluontitoimintoa.

Tietoja tapaamisten omistajuudesta

Nimesi näkyy oletusarvon mukaan tapaamisten joukkoluontisivulla kunkin tapaamisen Omistaja-kentässä. Voit valita kullekin tapaamiselle jonkin toisen omistajan tai tyhjentää Omistaja-kentän arvon tarvittaessa.

Luotavien tapaamisten omistajuus määräytyy seuraavasti:

- Jos toimen tietuetyyppi on määritetty käyttäjätallassa, käyttäjästä, joka on valittuna tapaamisen Omistaja-kentässä tapaamisen joukkoluontisivulla, tulee tapaamisen omistaja.

HUOMAUTUS: Jos poistat nimesi tapaamisen Omistaja-kentästä tapaamisen joukkoluontisivulla, etkä valitse toista käyttäjää, olet oletusarvon mukaan tapaamisen omistaja, ellei Omistajan tunnus -kenttää määritetä pakolliseksi toimen tietuetyypille. Jos Omistajan tunnus -kenttä on määritetty pakolliseksi toimen tietuetyypille ja jätät Omistaja-kentän tyhjäksi tapaamisen joukkoluontisivulla, tapaamista ei voi luoda.

- Jos toimen tietuetyyppi on määritetty yhdistelmätilassa, tapaamisen joukkoluontisivulla oleva Omistaja-kenttä voidaan täyttää tai se voidaan jättää tyhjäksi. Lisäksi tapahtuu seuraavaa:
 - Jos kenttä täytetään, valitusta käyttäjästä tulee tapaamisen omistaja.
 - Jos kenttää ei täytetä, tapaamisen Omistaja-kenttä on tyhjä. Kun tapaamista muokataan ensimmäisen kerran, muokkaaja saattaa kuitenkin saada kehotteen päivittää joko tapaamisen Omistaja- tai Kirja-kenttä sen mukaan, miten järjestelmänvalvoja on määrittänyt nämä kentät.
- Jos toimen tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa, tapaamisen joukkoluontisivulla olevan tapaamisen Omistaja-kentän on oltava tyhjä eli kentän arvo on poistettava. Jotta tapaamisen luonti onnistuisi, vähintään yhden seuraavista ehdoista on lisäksi täyttyvä:
 - Mukautettu kirja on valittu toimen tietuetyypin oletuskirjaksi käyttäjätietueessa.
 - Mukautettu kirja on valittu käyttäjätietueen oletuskirjaksi.

Kun olet luonut tapaamisen, tapaamisen Omistaja-kenttä ja Kirja-kenttä ovat molemmat tyhjiä. Kun tapaamista muokataan ensimmäisen kerran, muokkaaja saa kuitenkin kehotteen täyttää Kirja-kenttä, koska se on pakollinen, kun toimen tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa.

Seuraavien ohjeiden avulla voit luoda tapaamisen useille asiakkaille kerralla.

Tapaamisen luominen useille asiakkaille kerralla

- 1 Tarvittaessa voit luoda asiakasluettelon tai suodattaa aiemmin luotua luetteloa niin, että siinä näkyvät ne asiakkaat, joille haluat luoda tapaamisen.
- 2 Jos luettelossa on yli 25 tietuetta, muuta Asiakasluettelo-sivun alareunassa olevan Näytettyjen tietueiden määrä -kentän arvoksi 25.
- 3 Valitse Asiakasluettelo-sivulla Valikko ja valitse sitten Tapaamisen joukkoluonti.
- 4 Päivitä kunkin tapaamisen tiedot tarpeen mukaan tapaamisen joukkoluontisivulla.
Tapaamisen joukkoluontisivun kentissä on seuraavat arvot, kun sivu avataan:
 - **Aloitusaika.** Aloitusajaksi ja -päiväksi määritetään kello 12.00 kuluvana päivänä.
 - **Päätymisaika.** Lopetusajaksi ja -päiväksi määritetään arvo, joka on 60 minuuttia myöhäisempi kuin aloitusaika ja -päivä.
 - **Aihe.** Tässä kentässä näkyy sana Tapaaminen ja asiakkaan nimi.
 - **Omistaja.** Tässä kentässä näkyy oma nimesi.
 - **Asiakkaan nimi.** Tässä kentässä näkyy asiakkaan nimi.
- 5 Valitse Valmis.
HUOMAUTUS: Jos tapaamisen luonti jollekin tapaamisten joukkoluontisivulla mainitulle asiakkaalle ei onnistu, yhtään tapaamista ei tallenneta ja näkyviin tulee virhesanoma.
- 6 Jos haluat luoda tapaamisen muille luettelossa oleville asiakkaille, näytä luettelon seuraava sivu ja toista nämä toimenpiteet tarpeen mukaan.

Kun olet luonut tapaamiset, kukin tapaaminen on käytettävissä liittyvänä kohteena kyseessä olevan asiakkaan tietosivulla avoimiin toimiin liittyvien tietojen kohdalla. Voit muokata tapaamista ja päivittää sen tietoja samalla tavalla kuin muiden tapaamisten yhteydessä.

Asiakkaan suorituksen analysointi

Asiakkaan kotisivun Asiakasanalyysi-osa sisältää asiakasjakautuman ja päätetyn tuoton analyysin. Tässä osassa voit määrittää parhaiten ja huonoimmin onnistuneet asiakkaat sekä uudet markkinasegmentit.

Tässä asiakkaan kotisivun osassa voit tarkastella tietoja siirtämällä osoittimen diagrammin päälle, tuoda näyttöön erittelyraportin napsauttamalla segmenttiä tai tarkastella samoja tietoja toisesta näkökulmasta vaihtamalla avattavan luettelon luokkaa.

Asiakkaan kentät

Asiakkaan muokkaussivulla voit lisätä asiakkaan tai päivittää tietoja. Sivulla on kaikki asiakkaan tietokentät.

VIHJE: Voit muokata asiakkaita myös asiakkaan luettelo- ja tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Asiakastietueet ovat keskeisessä asemassa, kun tietoja hallitaan ja tarkastellaan. Asiakkaista kannattaakin lisätä mahdollisimman paljon tietoja. Joitakin tietoja, kuten aluetta tai toimialaa, voidaan käyttää tietojen luokitteluun raporteissa. Jos liität tietueen, kuten myyntimahdollisuuden, tietueeseen, joka sisältää alue- tai toimialatiedon, myyntimahdollisuudet voidaan luokitella näiden arvojen perusteella.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tilin tärkeimmät tiedot	
Asiakkaan nimi	Asiakkaan nimi. Voit välttää tietueen kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä esimerkiksi lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten osalta.
Sijainti	Asiakkaan toimitilan tyyppi, kuten pääkonttori.
Pääasiakas	Yritys, jonka tytäryhtiö asiakas on.
Web-sivusto	Asiakkaan URL-osoite.
Asiakkaan myyntitiedot	

Myynti

Kenttä	Kuvaus
Asiakastyyppi	<p>Asiakkaan suhde yritykseen, kuten mahdollinen asiakas, asiakas, kumppani tai kilpailija.</p> <p>Huomautus: Kumppaniksi tai kilpailijaksi määritetyt asiakkaat näkyvät asiakkaan kotisivun Kaikki kilpailijat- ja Kaikki kumppanit -luetteloissa.</p> <p>Ne sisältyvät myös asiakkaan tai myyntimahdollisuuden tietosivulla olevaan luetteloon, josta voit liittää niitä muihin asiakkaisiin tai myyntimahdollisuuksiin. Tässä vaiheessa voit määrittää asiakkaan rooliksi esimerkiksi jälleenmyyjä, toimittaja tai kumppani sekä seurata kunkin asiakkaan ja myyntimahdollisuuden kumppani- ja kilpailijatietoja.</p>
Prioriteetti	Asiakkaan prioriteetti voi olla esimerkiksi korkea, keskitaso tai matala.
Toimiala	<p>Asiakkaan liiketoiminnan tyyppi, kuten valmistus, huipputekniikka, rahoituspalvelut, vähittäismyynti, autoteollisuus, lääketeollisuus, tietoliikenne, energia, palvelut tai muu.</p> <p>Jos haluat tarkastella raporttitietoja, kuten myyntimahdollisuuksia, toimialan mukaan, valitse asiakkaan toimiala ja linkitä myyntimahdollisuustietue asiakkaaseen.</p>
Julkinen yhtiö	Osoittaa, että asiakas on julkisesti omistettu yhtiö.
Alue	Alue, jolla asiakas sijaitsee yrityksesi näkökulmasta. Jos haluat tarkastella raporttitietoja, kuten myyntimahdollisuuksia, alueen mukaan, valitse asiakkaan alue ja linkitä myyntimahdollisuustietue asiakkaaseen.
Tila	Tilin tila. Tähän kenttään voit merkitä tilin tilan. Osa esimerkkiarvoista on oletusarvoisia, mutta yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä tai muuttaa arvoja yrityksesi liiketoiminnan tarpeiden mukaan.
Viimeisin yhteydenottopäivämäärä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
HIN (Health Industry Number)	Terveydenhoidon toimialatunnus. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Vaikutustyyppi	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Yhteydenottojen tiheys	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Lähdekampanja	Kampanja, josta asiakas on lähtöisin. Jos asiakas on peräisin myyntivihjeiden muuntoprosessista, kenttä periytyy automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentästä. Jos käyttäjä luo asiakkaan, hän täyttää tämän kentän.
Liikevaihto	Yrityksen vuotuinen liikevaihto.
Markkinasegme	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences

Kenttä	Kuvaus
ntti	Edition.
Markkinapotentiaali	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Tulot vuoden alusta	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Markkinaosuus	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Viite	Osoittaa, että asiakas on viite, johon potentiaaliset asiakkaat tai myyntiedustajat voivat ottaa yhteyttä.
Viite alkaen	Päivämäärä, jolloin asiakkaasta tuli viite.
Asiakkaan kumppani	Osoittaa, että asiakas on kumppani.
Lääkäreiden määrä	Toimipaikassa, kuten sairaalassa tai klinikalla, työskentelevien lääkäreiden määrä. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Reitti	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Lisätietoja	
Laskutus- ja kuljetusosoitteet	<p>Maan valitseminen määrittää nimikkeet lopuille osoitekentille kyseisen maan osoitekäytäntöjen mukaisesti. Kenttien nimien muuttaminen saattaa edellyttää näytön päivitystä.</p> <p>Jos lisää yhteystiedon ja liität sen tähän asiakkaaseen, asiakkaan laskutusosoite kopioidaan yhteystiedon asiakasosoitteeksi.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, laskutus- ja toimitusosoitteet ovat vain luku -tilassa ja osoitekentät muuttuvat vastaamaan jaettujen osoitteiden vaatimuksia. Lisätietoja jaetuista osoitteista on kohdassa Osoitteet.</p>
Omistaja	<p>Asiakastietueen omistajan alias.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Jos haluat määrätä asiakastietueen omistajuuden uudelleen, sinulla täytyy olla luku- ja muokkausoikeudet kyseiseen tietueeseen.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos ryhmäomistus on otettu käyttöön yrityksessä, ryhmän jäsenet muuttuvat automaattisesti, jos asiakkaan uusi omistaja kuuluu johonkin toiseen ryhmään.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään sinun tai esimiestesi ajamiin raportteihin.</p> <p>Voit jakaa asiakastietueita muiden käyttäjien kanssa asiakastiimisivulla. Lisätietoja</p>

Kenttä	Kuvaus
	<p>tietueiden jakamisesta muiden käyttäjien kanssa on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Määritä asiakas uudelleen	<p>Osoittaa, tuleeko asiakas määrittää uudelleen. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut asiakkaiden määrittämissääntöjä, tämän kentän valinta saa aikaan sen, että toimeksiantohallinta sovelluksessa Oracle CRM On Demand käsittelee asiakkaan uudelleen ja määrittää sen sääntöjen mukaan. Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätallassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p> <p>HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittäminen käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittämissääntöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettäviä tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus. Kun on kyse asiakkaista, käsittelyaikaan vaikuttaa myös asiakkaaseen liitettyjen tiimin jäsenten, yhteyshenkilöiden ja myyntimahdollisuuksien määrä. Kun tietue määritetään uudelleen, omistajan nimi vaihtuu.</p>
Alue	Alue, johon asiakas kuuluu.
Kuvaus	Lisätietoja asiakkaasta. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Asiakkaiden hallinta](#) (sivulla 289)

Yhteyshenkilöt

Yhteyshenkilösivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata yhteyshenkilöitä. *Yhteyshenkilöt* ovat henkilöitä, joiden kanssa yritys on yhteistyössä tai joiden kanssa yritys aikoo tehdä yhteistyötä. Henkilöt voivat olla muiden yritysten työntekijöitä, yksityisiä konsultteja, toimittajia tai henkilökohtaisia tuttavuuksia. Yhteyshenkilö liitetään yleensä asiakkaaseen. Asiakastietue sisältää usein linkkejä useisiin kyseisen yrityksen yhteyshenkilöihin.

Versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition yhteyshenkilö määritetään usein asiakkaaksi, koska se tukee version Oracle CRM On Demand Financial Services Edition toimintoja. Yhteyshenkilön määrittäminen asiakkaaksi osoittaa henkilön olevan yhteyshenkilö, jonka kanssa yrityksellä on pitkäaikainen suhde, joten voit

312 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

tarkkailla asiakkaan olosuhteiden muutoksia ja tunnistaa otolliset hetket myydä asiakkaalle täydentäviä tuotteita.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Yhteyshenkilöiden hallinta](#) (sivulla 315)

Yhteyshenkilöiden kotisivun käyttö

Yhteyshenkilöt-kotisivu on yhteyshenkilöiden hallinnan aloitussivu.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa yhteyshenkilöiden kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Yhteyshenkilön luonti

Voit luoda yhteyshenkilön valitsemalla Lähiaikoina näytetyt yhteyshenkilöt -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Yhteyshenkilökentät](#) (sivulla 334).

Yhteyshenkilöluetteloiden käyttö

Yhteyshenkilöluettelot-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää yhteyshenkilöiden vakio luetteloiden kuvaukset.

Yhteyshenkilöluettelo	Suodattimet
Kaikki yhteyshenkilöt	Suodatinta ei ole käytössä. Tämä luettelo näyttää kaikki nähtävillä olevat tietueet omistajasta riippumatta.
Kaikki asiakkaan yhteyshenkilöt	Yhteyshenkilöt, joissa Tyyppi-kentän asetuksena on Asiakas
Suosikkiyhteyshenkilöt	Luettelossa näkyvät kaikki suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilötietueet. Lisätietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta on kohdassa Tietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta (sivulla 324).
Omat yhteyshenkilöt	Yhteyshenkilöt, joiden Omistaja-kentässä on käyttäjätunnuksesi
Omat viimeksi luodut yhteyshenkilöt	Yhteyshenkilöt, joiden Omistaja-kentässä on nimesi, lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan

Yhteyshenkilöluettelo	Suodattimet
Omat viimeksi muokatut yhteyshenkilöt	Yhteyshenkilöt, joiden Omistaja-kentässä on nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan
Viimeksi luodut yhteyshenkilöt	Kaikki yhteyshenkilöt luontipäivän mukaisessa järjestyksessä
Viimeksi muokatut yhteyshenkilöt	Kaikki yhteyshenkilöt muokauspäivän mukaisessa järjestyksessä

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen yhteyshenkilöiden katselu

Viimeksi tarkastellut yhteyshenkilöt -osassa näytetään yhteyshenkilöt, joiden tietoja olet viimeksi katsellut.

Suosikkiyhteyshenkilöiden tarkastelu

Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa näkyy enintään kymmenen suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilön nimet. Yhteyshenkilöiden järjestys Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa määräytyy sen päivämäärän mukaan, jolloin lisäsit yhteyshenkilöt suosikkietueisiin. Järjestys ei määräydy yhteyshenkilötietueiden luontipäivämäärän mukaan. Yhteyshenkilöt luetaan laskevassa järjestyksessä päivämäärän mukaan. Viimeksi suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilö näkyy luettelossa ensimmäisenä. Suosikkiyhteyshenkilöt-osassa voit avata suosikkiyhteyshenkilöiden täydellisen luettelon napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä. Lisätietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta on kohdassa [Tietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta](#) (sivulla 324).

Yhteyshenkilötehtävien käyttö

Omat avoimet yhteyshenkilöihin liittyvät tehtävät-osassa näkyvät sinulle määrätyt tehtävät lajiteltuna määräpäivän ja sitten prioriteetin mukaan. Sinä tai esimiesi asetatte määräpäivän ja prioriteetin. Tehtävän prioriteetti, kuten 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala, on ilmoitettu nuolilla: nuoli ylöspäin kuvaa korkeaa prioriteettia, nuolen puuttuminen normaalia prioriteettia ja nuoli alaspäin matalaa prioriteettia.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterin Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta rätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa [Valintaluettelon arvojen muuttaminen](#).

- Voit tarkistaa tehtävän napsauttamalla Aihe-linkkiä.
- Voit tarkastella yhteys henkilöä, johon tehtävä liittyy, napsauttamalla yhteys henkilön nimeä.
- Voit laajentaa tehtäväluetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Raporttien käyttö yhteys henkilöiden analysoinnissa

Yhteys henkilöiden kotisivulla saattaa näkyä yksi tai useampi raporttiosio (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raportin osat näkyvät sivulla). Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakiosovelluksessa näkyy Yhteys henkilöanalyysi asiakkaan mukaan -osio, jossa näkyy yhteys henkilöt asiakaskriteereiden, kuten alueen, osavaltion/maakunnan tai toimialan mukaan. Katso lisätietoja Yhteys henkilöanalyysistä asiakkaan mukaan -osion käyttämisestä kohdasta [Yhteys henkilöiden analysointi](#) (katso "[Yhteys henkilöanalyysi](#)" sivulla 329).

Osien lisäys yhteys henkilöiden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osioita yhteys henkilöiden kotisivullesi sen mukaan, mitkä osiot yrityksesi järjestelmänvalvoja on asettanut näkyviin yhteys henkilöiden kotisivulle.

Osien lisääminen yhteys henkilöiden kotisivulle

- 1 Valitse yhteys henkilöiden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot yhteys henkilöiden kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Yhteys henkilöiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät yhteys henkilöiden hallintaa varten:

- [Yhteys henkilöiden tuonti](#) (sivulla 317)
 - [vCard-tiedostojen tuonti](#) (sivulla 323)
 - [Yhteys henkilöiden tallennus vCard-tiedostoina](#) (sivulla 324)
 - [Yhteys henkilöiden linkitys useisiin asiakkaisiin](#) (sivulla 326)
 - [Yhteys henkilösuhteiden seuranta](#) (sivulla 326)
 - [Asiakas- ja yhteys henkilösuhteiden seuranta](#) (katso "[Asiakkaiden ja yhteys henkilöiden välisten suhteiden seuranta](#)" sivulla 298)
 - [Tulojen seuranta yhteys henkilöiden perusteella](#) (sivulla 327)
- HUOMAUTUS:** Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.
- [Suositusten lisäys](#) (sivulla 328)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

- [Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden jäljitys](#) (sivulla 329)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

- [Yhteyshenkilöanalyysi](#) (sivulla 329)
- [Sopivien yhteydenottoaikojen seuranta](#) (sivulla 329)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

- [Yhteyshenkilön osavaltion lupien lisäys](#) (sivulla 330)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

- [Yhteyshenkilöiden esto](#) (sivulla 332)
- [Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen Oracle Eloqua Engage-sovelluksella](#) (katso "[Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta](#)" sivulla 333)

Jos käyttäjäroolisi sisältää karttojen integroinnin käyttöoikeudet, voit suorittaa myös toiminnot, jotka mainitaan [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406) -kohdassa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta](#) (sivulla 324)

- [Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla](#) (sivulla 67)

Yhteyshenkilöiden tuonti

Muut kuin järjestelmänvalvoja voivat tuoda sovellukseen Oracle CRM On Demand kerralla enintään 2 000 yhteyshenkilöä CSV-tiedostosta.

Kun tuot yhteyshenkilöitä, sinun on määritettävä, kuinka haluat sovelluksen Oracle CRM On Demand käsittelevän tietueiden kaksoiskappaleita:

Tuonti- ja vientityökalujen sivulla on useita apuohjelmia, jotka täydentävät sovelluksen Oracle CRM On Demand tuonti- ja vientitoimintoja:

- **Tuonnin aputoiminto.** Lisätietoja on kohdassa Tuonnin aputoiminto.
- **Oracle Data Loader On Demand.** Lisätietoja on kohdassa Oracle Data Loader On Demand -ohjelman asiakasapuohjelma.
- **Oracle Migration Tool On Demand.** Lisätietoja on kohdassa Oracle Migration Tool On Demand -ohjelman asiakasapuohjelma.
- **Oraclen Web-palvelut.** Lisätietoja on kohdassa Web-palvelujen integrointi.

Lisätietoja sopivan tuontimenetelmän valinnasta on My Oracle Support -artikkelissa 1801156.1. Lisätietoja tuonnista ja viennistä sovelluksessa Oracle CRM On Demand on kohdassa Tuonti- ja vientityökalut.

Voit tuoda myös yksittäisiä yhteyshenkilöitä vCard-tiedostojen tuonnin avulla. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja vCard-tiedostoista](#) (sivulla 321).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat tuoda enintään 30 000 yhteyshenkilötietuetta kerrallaan. Tiedoston sallittu enimmäiskoko on 20 Mt.

Ennen aloitusta:

- Jos useampi yrityksen työntekijä tuo yhteyshenkilöitä, tuonti kannattaa koordinoita, jotta kaksoiskappaleita tulee mahdollisimman vähän.
- Tiedosto on syytä valmistella tuontia varten, jotta kaikki tiedot saadaan poimittua. Datatiedoston on sisällettävä ainakin kaikki pakolliset kentät. Järjestelmänvalvoja voi määrittää, että kenttä on ehdollisesti pakollinen, eli kenttä ei ole pakollinen oletusarvon mukaan, mutta siitä tulee pakollinen, jos tietueen muiden kenttien tiedot täyttävät tietyt ehdot. Jos kenttä muuttuu pakolliseksi, koska kentälle määritetty ehto on tosi, ja jos tuontitiedosto ei sisällä arvoa ehdollisesti pakolliselle kentälle, tietue hylätään. Varmista järjestelmänvalvojalta, onko yhteyshenkilön tietuetyypille määritetty ehdollisesti pakollisia kenttiä.

VAROITUS: Tietueiden tuontia ei voi peruuttaa eikä tietueiden joukkopoisto ole mahdollista. Tuontia kannattaa ensin kokeilla tiedostolla, jossa on vain 5 – 10 tietuetta. Jos yritys aikoo tuoda kerralla suuren tietuemäärän, osallistu tietojen tuontikoulutukseen. Saat lisätietoja koulutusresursseista napsauttamalla sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun yläosan yleistä Koulutus ja tuki -linkkiä.

Yhteyshenkilöiden tuonti

- 1 Napsauta Yhteyshenkilöt-välilehteä.

- 2 Napsauta Lähiaikoina muokatut yhteyshenkilöt -otsikkorivin Tuonti-painiketta.
HUOMAUTUS: Jos Lähiaikoina muokatut yhteyshenkilöä -osiota ei näy yhteyshenkilöiden kotisivulla, napsauta sivun oikeassa yläreunassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osio sivun asetteluun.
- 3 Napsauta Tiedot ja integrointityökalut -sivun Henkilökohtaiset tuonti- ja vientityökalut -osassa Tuo omat kontaktit -painiketta.
Tämä käynnistää tuonnin aputoiminnon.
- 4 Tuonnin aputoiminnon vaiheessa 1:
 - a Valitse menetelmä, jolla tuonnin aputoiminto tunnistaa toisiaan vastaavat tietueet.
Tuonnin aputoiminto käyttää ulkoista yksilöivää tunnusta, joka on toisesta järjestelmästä tuotavassa tunnuskentässä. Tuonnin aputoiminto käyttää lisäksi ennalta määritettyjä ohjelman Oracle CRM On Demand kenttiä.
Tietoja tietueiden kaksoiskappaleiden määrittämisestä on kohdassa Tietueiden kaksoiskappaleet ja ulkoiset tunnukset.
 - b Valitse, miten haluat tuonnin aputoiminnon toimivan, jos se löytää ohjelmasta Oracle CRM On Demand kaksi samaa yksilöivää tunnusta. Voit jättää kaksoiskappaleet tuomatta, korvata nykyiset tietueet tai luoda lisätietueita.
 - c Valitse toiminto, jonka haluat tuonnin aputoiminnon tekevän, jos tuodun tietueen yksilöivä tietuetunnus ei vastaa ohjelmassa Oracle CRM On Demand olevaa tietuetta.
HUOMAUTUS: Jos valitsit edellisessä kohdassa olemassa olevan tietueen korvaamisen ja kielsit uuden tietueen luomisen, tietue päivitetään.
 - d Valitse, luoko tuonnin aputoiminto datatiedostoon uuden tietueen puuttuville liitoksille (liittyville tietueille).
 - e Valitse CSV-tiedostossa käytetty päivämäärän/ajan muoto.
Lisätietoja on kohdassa Kenttätyypin ohjeet tietojen tuontiin.
 - f Varmista, että tiedoston koodausvalinta on länsimainen.
HUOMAUTUS: Älä muuta tätä asetusta, ellei ole varma, että käytössä on toinen koodaustapa. Oletusasetus on länsimainen, ja se on käytössä useimmissa koodausjärjestelmissä Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa.
 - g Valitse avattavasta Virheiden kirjaus lokiin -luettelosta kohdat, jotka haluat sovelluksen Oracle CRM On Demand kirjaavan lokiin: Kaikki sanomat, Virheet ja varoitukset tai Vain virheet.
 - h Valitse se CSV-erotin, jota haluat käyttää tiedostossasi, joko pilkku tai puolipiste.
 - i Valitse tarvittaessa valintaruutu, joka koskee datatiedoston tietueiden peräkkäistä käsittelyä.
HUOMAUTUS: Jos datatiedostot käsitellään peräkkäin, alituontipyynnöt käsitellään aina järjestyksessä tuontipyynnön lähetyksen jälkeen. Tällöin myös CSV-tiedoston riippuvuuksia ylläpidetään.

j Valitse sähköposti-ilmoituksen käyttöönottoa koskeva valintaruutu, jos haluat lähettää sähköposti-ilmoituksen tuontiprosessin päätyttyä. Tämä valintaruutu on oletusarvoisesti valittuna.

5 Tuonnin aputoiminnon vaiheessa 2:

a Noudata tarvittaessa ohjeita tiedostosi tarkistamiseen.

b Valitse kentän määrittystiedosto, jos käytettävissä

Kentän määrittystiedostot (.map) sisältävät kenttien yhdistämisen CSV-tiedostossa olemassa olevien ohjelman Oracle CRM On Demand kenttien kanssa. Kun olet suorittanut tuonnin, järjestelmä lähettää sähköpostin, joka sisältää .map-tiedoston ja uuden määrittyskaavion. Tallenna se tietokoneelle myöhempien tuontien yhteydessä käytettäväksi.

6 Määritä tuonnin aputoiminnon vaiheessa 3 tiedoston sisältämien kenttien vastaavuus ohjelman Oracle CRM On Demand kenttien kanssa. Minimivaatimus on kaikkien vaadittujen kenttien vastaavuuden määrittäminen CSV-tiedoston sarakeotsikoiden kanssa.

Tuonnin aputoiminto luettelee tuotavan CSV-tiedoston sarakeotsikot ja niiden vieressä luettelon, jossa on kaikki ohjelman Oracle CRM On Demand vastaavalla alueella olevat kentät sekä lisäämäsi omat kentät.

Jos tarvitsemasi osoitekenttä ei näy avattavassa luettelossa, valitse vastaava tästä taulukosta.

Luettelon suodatus tässä kentässä	Valitse tämä kenttä avattavasta luettelosta
Katuosoite Osoite 1 Chome	Numero/katu
Ku	Osoite 2
Kerros Alue	Osoite 3
Shi/Gun	Kaupunki
Colonia/Jakso CEDEX-koodi Osoite 4 URB Kaupunginosa	Postilokero/lajittelukoodi
Meksikon osavaltio Brasilian osavaltio Kunta Kohteen osa Saari Prefektuuri Alue Emiraatti	Maakunta

Luettelon suodatus tässä kentässä	Valitse tämä kenttä avattavasta luettelosta
Saaren koodi Boite Postale Codigo Postal	Postinumero

Jos valitsit .map-tiedoston, varmista kenttien oikea määrittäminen. Aiemman tuonnin jälkeen mukautetut kentät on mahdollisesti määritettävä.

Tietoja ulkoisista tunnuksista on kohdassa Tietueiden kaksoiskappaleet ja ulkoiset tunnukset.

VAROITUS: Jos olet valinnut tuotavaksi väärän tiedoston, muuta valinta valitsemalla Peruuta. Tässä vaiheessa Takaisin-painike ei tyhjennä välimuistia, joten aluksi valitsemasi tuontitiedosto tulee näkyviin kentän määrittäsvaiheessa.

VAROITUS: Ulkoinen yksilöivä tunnus ja esimiehen ulkoinen tunnus ovat tärkeitä kenttiä, joita käytetään liitettäessä yhteyshenkilöitä esimiehen tietueisiin. Jos näitä kenttiä ei määritetä, esimiehen tietue liitetään yhteyshenkilöihin Yhteyshenkilön nimi- ja ja Esimies-kenttien avulla. Kun yhteyshenkilön nimen ja esimiehen kenttiä käytetään tämän liitoksen muodostamiseen, datatiedoston tietueiden raportointijärjestys on normaalia tiukempi.

- 7 Noudata tuonnin aputoiminnon vaiheessa 4 tarvittaessa näytön ohjeita.
- 8 Valitse Valmis tuonnin aputoiminnon vaiheessa 5.

Tuontipyyntöjen jonon tarkastelu

- 1 Napsauta Yhteyshenkilöt-välilehteä.
 - 2 Napsauta Lähiaikoina muokatut yhteyshenkilöt -otsikkorivin Tuonti-painiketta.
 - 3 Napsauta Tiedot ja integrointityökalut -sivulla olevaa tuontipyyntöjonon linkkiä.
- Näkyviin tulee tuontipyyntöjen jonon sivu, jossa on pyyntöjen tiedot sekä arvioitu suoritus-aika. Seuraavassa taulukossa on tuontitilan kuvaus.

Tila	Kuvaus
Valmis	Tuonti on valmis eikä sen aikana tapahtunut virheitä.
Valmis, virheitä havaittu	Tuonti on suoritettu, mutta joissakin tietueissa oli virheitä.
Epäonnistui	Tuonti suoritettu, mutta yhtään tietuetta ei tuotu.
Virhe	Tuontia ei suoritettu, koska tapahtui virhe.

Seuraavassa taulukossa on tuontitietuetietojen kuvaukset.

Tuontitietueiden tiedot	Kuvaus
Lähetettyjen määrä	CSV-tiedoston sisältämien tietueiden määrä.
Käsiteltyjen määrä	Tietueiden määrä, jonka tuontitoiminto on jo käsitellyt. Tätä kenttää käsitellään 20 sekunnin välein tai kuten järjestelmäprosessissa on määritetty.
Onnistuneesti tuotujen määrä	Ongelmitta tuotujen tietueiden määrä.
Osittain tuotujen määrä	Tuotujen tietueiden määrä. Kaikkia tietueita ei tuotu.
Ei tuotujen määrä	Niiden tietueiden määrä, joiden tuonti ei onnistunut.

Tietoja vCard-tiedostoista

vCard on virtuaalinen käyntikortti, jonka avulla käyttäjät voivat antaa yhteystietoja, kuten nimen, osoitteen, puhelinnumeron, sähköpostiosoitteen, Web-sivujen osoitteet ja valokuvia. vCard-tiedostot liitetään usein sähköpostiviesteihin, jolloin vastaanottajat voivat lisätä uudet yhteystiedot nopeasti henkilökohtaiseen osoitekirjaansa. vCard-tiedoston tunniste on .vcf.

Voit tehdä seuraavat toimet sovelluksessa Oracle CRM On Demand:

- Tuo vCard-tiedosto ja tallenna uuden tiedoston tiedot uutena yhteyshenkilötietueena. Lisätietoja on kohdassa [vCard-tiedostojen tuonti](#) (sivulla 323).
- Tallenna aiemmin luotu yhteyshenkilötietue sovelluksessa Oracle CRM On Demand vCard-tiedostona. Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina](#) (sivulla 324)

Kun vCard-tiedosto tuodaan sovellukseen Oracle CRM On Demand tai kun sovelluksen Oracle CRM On Demand yhteyshenkilötietue tallennetaan vCard-tiedostona, tietyt yhteyshenkilön tiedot yhdistetään niin, että ne näkyvät oikein sekä vCard-tiedostossa että sovelluksen Oracle CRM On Demand Yhteyshenkilön tiedot -sivulla.

Seuraavassa taulukossa ovat sovelluksen Oracle CRM On Demand yhteyshenkilön tietuetyypin kenttien ja vCard-ominaisuuksien väliset vastaavuudet.

Oracle CRM On Demand - yhteyshenkilökenttä	vCard-ominaisuus	vCard-ominaisuuden parametrit
Sukunimi	E	Ei mitään
Etunimi		
Toinen nimi		
Puhuttelu		

Oracle CRM On Demand - yhteyshenkilökenttä	vCard-ominaisuus	vCard-ominaisuuden parametrin
Etunimi	FN	Ei mitään
Sukunimi		
Työpuhelinnumero	TEL	TYPE=voice,work
Kotipuhelinnumero	TEL	TYPE=voice,home
Matkapuhelinnumero	TEL	TYPE=cell
Työfaksinumero	TEL	TYPE=fax,work
Sähköposti	EMAIL	TYPE=internet
Tehtävänimike	TITLE	Ei mitään
Yhteys henkilön osoitekentät	ADR	TYPE=work
Yhteys henkilön kuva	PHOTO	TYPE;ENCODING
Asiakkaan nimi ja osasto	ORG	Ei mitään
Kuvaus	NOTE	Ei mitään
Esimies	X-MS-MANAGER	Ei mitään
Avustajan nimi	X-MS-ASSISTANT	Ei mitään

vCard-tiedostojen sovellukseen Oracle CRM On Demand tuonnin yhteydessä huomioon otettavia seikkoja

Ota seuraavat seikat huomioon vCard-tiedostojen sovellukseen Oracle CRM On Demand tuonnin yhteydessä:

- Jos vCard-ominaisuuden arvo ylittää sovelluksen Oracle CRM On Demand tukeman kentän pituuden, arvoa lyhennetään yhteys henkilötietueessa sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Lisätietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand kenttien pituudesta on kohdassa Tietojen tuonnin kenttätyyppiohjeet.
- Voit tuoda vain ne vCard-ominaisuudet, joita Oracle CRM On Demand tukee.
- Jos vCard-tiedostossa on useita yhteys henkilöitä, sovellukseen Oracle CRM On Demand tuodaan vain ensimmäinen vCard-tiedoston yhteys henkilö.
- Yhteys henkilön kuvaa ei voi tuoda sovellukseen Oracle CRM On Demand vCard-tiedostojen avulla.
- Jos vCard-ominaisuuden vastaava Yhteys henkilön tiedot -kenttä on vain luku -tilassa sovelluksessa Oracle CRM On Demand, vCard-ominaisuutta ei voi tuoda.
- Jos yrityksessä on käytössä jaetut osoitteet, osoitekentät ovat vain luku -tilassa sovelluksessa Oracle CRM On Demand, eikä vCard-tiedoston ominaisuuksia tuoda sovellukseen Oracle CRM On Demand.

- vCard-tiedoston ominaisuus voidaan tuoda vain, jos vastaava kenttä on sivun osa sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Sovellukseen Oracle CRM On Demand voi tuoda vain tiedostoja, joilla on .vcf-tunniste.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja vCard-tiedostoista](#) (sivulla 321)
- [vCard-tiedostojen tuonti](#) (sivulla 323)
- [Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina](#) (sivulla 324)

vCard-tiedostojen tuonti

Tässä aiheessa kerrotaan, miten yhteyshenkilö tuodaan sovellukseen Oracle CRM On Demand tuomalla vCard-tiedosto tietokoneelle.

HUOMAUTUS: sovellukseen Oracle CRM On Demand voi tuoda vain tiedostoja, joilla on .vcf-tunniste.

a vCard-tiedoston tuonti

- 1 Valitse Tuo vCard yhteyshenkilön kotisivulla tai millä tahansa yhteyshenkilön tieto- tai luettelosivulla.
- 2 Valitse VCard-tiedostojen tuontisivulla Selaa. Etsi ja valitse vCard-tiedosto, jonka haluat tuoda sovellukseen Oracle CRM On Demand.
- 3 Valitse Tuo vCard
Näyttöön avautuu uusi Yhteyshenkilön tiedot -sivu, joka sisältää VCard-tiedoston yhteyshenkilön tiedot.
- 4 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja vCard-tiedostoista](#) (sivulla 321)
- [vCard-tiedostojen sovellukseen Oracle CRM On Demand tuonin yhteydessä huomioon otettavia seikkoja](#) (sivulla 322)
- [Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina](#) (sivulla 324)

Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina

Tässä aiheessa kerrotaan, miten yhteyshenkilö tallennetaan vCard-tiedostoksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina

- 1 Valitse yhteyshenkilö, jonka haluat tallentaa vCard-tiedostona.
Ohjeita yhteyshenkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Yhteyshenkilön tiedot -sivun otsikkopalkin Tallenna vCard -tiedostona -painike.
Selainasetuksista riippuen sinua saatetaan pyytää määrittämään vCard-tiedoston tallennussijainti.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja vCard-tiedostoista](#) (sivulla 321)
- [vCard-tiedostojen sovellukseen Oracle CRM On Demand tuonnin yhteydessä huomioon otettavia seikkoja](#) (sivulla 322)
- [vCard-tiedostojen tuonti](#) (sivulla 323)

Tietoja suosikkyhteyshenkilöiden luettelosta

Suosikkyhteyshenkilöiden luettelo on suosikkietietueiden luettelon alajoukko. Tässä näkyvät vain suosikkietietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilötietueet. Suosikkyhteyshenkilöiden luettelo voi olla käytettävissä seuraavissa sovelluksen Oracle CRM On Demand osissa yrityksesi ja roolisi määritysten mukaan:

- Yhteyshenkilöt-kotisivun Yhteyshenkilöluettelot-osa.
HUOMAUTUS: Jos suosikkyhteyshenkilöiden luettelo ei ole oletuksena käytettävissä Yhteyshenkilöt-kotisivun Yhteyshenkilöluettelot-osassa, voit ehkä lisätä sen Yhteyshenkilöluettelot-osassa näkyviin luetteloihin. Tietoja luettelojoukkojen muuttamisesta on kohdassa [Tietuetyyppien luettelojoukkojen muuttaminen](#) (katso "[Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen](#)" sivulla 143).
- Yhteyshenkilöiden haussa käytetyissä hakuikkunoissa näkyvät luettelot.
- Yhteyshenkilöt-kotisivun tai oman kotisivun Suosikkyhteyshenkilöt-osa.

Suosikkyhteyshenkilöt-osassa näkyy enintään kymmenen suosikkietietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilön nimet. Yhteyshenkilöiden järjestys Suosikkyhteyshenkilöt-osassa määräytyy sen päivämäärän mukaan, jolloin lisäsit yhteyshenkilöt suosikkietietueisiin. Järjestys ei määräydy yhteyshenkilötietueiden luontipäivämäärän mukaan. Yhteyshenkilöt luetaan laskevassa järjestyksessä päivämäärän mukaan. Viimeksi suosikkietietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilö näkyy luettelossa ensimmäisenä. Suosikkyhteyshenkilöt-osassa voit avata suosikkyhteyshenkilöiden täydellisen luettelon napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja määrittää, voidaanko Suosikkiyhteyshenkilöt-osa näyttää Yhteyshenkilöt-kotisivulla, omalla kotisivulla tai molemmilla. Jos Suosikkiyhteyshenkilöt-osa ei näy Yhteyshenkilöt-kotisivulla tai omalla kotisivulla, voit ehkä lisätä sen kotisivulle. Lisätietoja omien kotisivujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman kotisivun asettelujen muuttaminen](#) (sivulla 908).

Kun avaat suosikkiyhteyshenkilöiden luettelon suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosivulla, luettelossa näkyvät suosikkiyhteyshenkilöittäsi nimet ja päivämäärät, jolloin lisäsit heidät suosikkietueisiin. Luettelon sisältö lajitellaan oletuksena sen päivämäärän mukaan, jolloin lisäsit yhteyshenkilöt suosikkietueisiin. Viimeksi suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilö näkyy luettelossa ensimmäisenä. Voit muuttaa kohteiden järjestystä luettelossa ja hakea tietueita luettelosta, mutta et voi näyttää enempää kenttiä luettelossa etkä lisätä enempää kenttiä luettelon suodattimen ehdoiksi.

Kaikki yhteyshenkilöt, jotka lisäät suosikkietueisiin, näkyvät suosikkietueiden luettelossa ja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelossa. Suosikkietueiden luettelossa voi olla enintään 100 tietuetta. Jos suosikkietueiden luettelossa on jo 100 tietuetta, kun lisäät uuden tietueen, suosikkietueissa pisimpään ollut tietue poistetaan luettelosta, jotta uusi tietue voidaan lisätä. Jos tietue, joka poistetaan suosikkietueiden luettelosta, on yhteyshenkilö, kyseistä henkilöä ei enää näytetä suosikkietueiden tai suosikkiyhteyshenkilöiden luettelossa, vaikka suosikkiyhteyshenkilöiden luettelossa olisikin vähemmän kuin 100 tietuetta.

Seuraavassa taulukossa kuvataan tehtävät, jotka suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosivulla voi tehdä.

Toimi	Ohjeet
Lisää uusi yhteyshenkilö	Valitse Uusi. HUOMAUTUS: Kun luot yhteyshenkilön suosikkiyhteyshenkilöiden sivulla, uutta yhteyshenkilöä ei lisätä automaattisesti suosikkiyhteyshenkilöiden luetteloosi. Jos haluat lisätä uuden yhteyshenkilön suosikkiyhteyshenkilöiden luetteloosi, napsauta tietosivun Lisää suosikkeihin -kuvaketta uuden yhteyshenkilön kohdalla.
Suodata luettelo	Käytä aakkosellinen haun hallintatoimintoja ja pikasuodatuskenttiä luettelon suodatuksessa ja haluamasi tietueen haussa. Lisätietoja aakkoshaun toiminnoista ja pikasuodatuskenttien käyttämisestä on kohdassa Luetteloiden suodatus (sivulla 136).
Lajittele suosikkiyhteyshenkilöiden luettelo	Napsauta luettelossa olevaa sarakkeen otsikkoa. Luettelon sisältö lajitellaan oletuksena sen päivämäärän mukaan, jolloin lisäsit yhteyshenkilöt suosikkietueisiin. Viimeksi suosikkietueisiin lisäämäsi yhteyshenkilö näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Poista tietue suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta	Napsauta Poista-linkkiä poistettavan tietueen rivillä. Kun poistat yhteyshenkilön suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta, yhteyshenkilö poistetaan myös suosikkietueiden luettelosta. Sitä ei kuitenkaan poisteta sovelluksesta Oracle CRM On Demand.
Näytä suosikkiyhteyshenkilön tiedot	Napsauta yhteyshenkilön nimeä näyttääksesi hänen tietosivunsa.

Toimi	Ohjeet
Muuta luetteloiden joukkoa, joka näkyy tietueen kotisivulla ja luetteloiden valintaluetteloissa.	Tietoja luettelojoukkojen muuttamisesta on kohdassa Tietuetyyppien luettelojoukkojen muuttaminen (katso " Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen " sivulla 143).

Yhteyshenkilöiden linkitys useisiin asiakkaisiin

Voit linkittää yhteyshenkilön useisiin asiakkaisiin. Tämän tehtävän suorittamista varten yhteyshenkilön erittelysivun asettelussa on oltava asiakkaaseen liittyvät tiedot. Lisätietoja sivun asetteluun muuttamisesta on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).

Lisätietoja tietueiden linkittämisestä on kohdassa [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115).

Yhteyshenkilösuhteiden seuranta

Kun haluat seurata yhteyshenkilöiden välisiä suhteita, tallenna tiedot yhteyshenkilösuhtesivuilla. Voit esimerkiksi seurata yhteyshenkilön henkilökohtaisia suhteita, liikesuhteita sekä suhteita saman toimialan toimijoihin.

Linkitä tällöin tähän yhteyshenkilötietueeseen yhteyshenkilö, jonka suhdetta haluat seurata. (Voit linkittää useita yhteyshenkilöitä.) Määritä sitten suhde ja lisää muut tarvittavat tiedot.

HUOMAUTUS: Suhteiden seurantatoiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat luoda mukautettuja kenttiä, joihin voidaan tallentaa lisätietoja yhteyshenkilösuhteista. Mukautetut kentät voidaan lisätä yhteyshenkilösuhteiden muokkaussivun aseteluun. Tämän jälkeen käyttäjät, joilla on yhteyshenkilösuhtetietueen käyttöoikeus, voivat tarkastella ja päivittää mukautettujen kenttien tietoja.

Ennen aloitusta: Luo yhteyshenkilötietue kaikille yhteyshenkilöön linkitettävälle henkilöille.

Yhteyshenkilöiden välisten suhteiden seuranta

1 Valitse yhteyshenkilö.

Ohjeita yhteyshenkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry Yhteyshenkilön tiedot -sivun Yhteyshenkilösuhteet-osaan ja tee jokin seuraavista:

- Kun haluat muodostaa linkin yhteyshenkilöön, valitse Lisää.
- Kun haluat päivittää tiedot, napsauta yhteyshenkilörivin Muokkaa-linkkiä.

3 Määritä tarvittavat tiedot yhteyshenkilösuhteen muokkaussivulla.

Seuraava taulukko sisältää eräitä kenttien tietoja, joita käytetään asiakkaiden suhteiden seurannassa.

Kenttä	Huomautukset
Liittyvä yhteyshenkilö	Napsauta valintakuvaketta ja valitse yhteyshenkilö, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata. Tämä on pakollinen kenttä.
Rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää yhteyshenkilöiden välisen suhteen. Oletusarvot ovat seuraavat: Mitään ei ole määritetty, Lapsi, Asianajaja, Puoliso, Kirjanpitäjä, Avustaja, Sijoittaja, Pankkiiri, Entinen asuinkumppani, Alitaso, Esimies, Tunnettu osakas, Kilpailija, Sukulainen ja Toimitsija. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muuttaa arvoja tai lisätä niitä avattavaan luetteloon.
Käänteinen rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää yhteyshenkilöiden välisen käänteisen suhteen. Oletusarvot ovat seuraavat: Mitään ei ole määritetty, Lapsi, Asianajaja, Puoliso, Kirjanpitäjä, Avustaja, Sijoittaja, Pankkiiri, Entinen asuinkumppani, Alitaso, Esimies, Tunnettu osakas, Kilpailija, Sukulainen ja Toimitsija. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muuttaa arvoja tai lisätä niitä avattavaan luetteloon.
Aloituspvm	Oletusarvona käytetään kuluvan päivän päivämäärää. Tässä kentässä voit kirjata yhteyshenkilöiden välisen suhteen aloituspäivämäärän.
Päätymispäivämäärä	Tässä kentässä voit kirjata yhteyshenkilöiden välisen suhteen päätymispäivämäärän.

Tulojen seuranta yhteyshenkilöiden perusteella

Voit seurata omien yhteyshenkilöiden tulotietoja. Näin yritys voi luoda yhteyshenkilöiden tuloihin perustuvia ennusteita. Seuranta aloitetaan lisäämällä yhteyshenkilöille tulotietueet.

HUOMAUTUS: Tulojen seurantatoiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

Kun yhteyshenkilöille tulotietueet, voit

- seurata kunkin yhteyshenkilön tuotteita, tuoteluokkia ja ennustettuja tuloja
- luoda yhteyshenkilön tuloihin perustuvia yrityksen ennusteita.

Jos yrityksessä luodaan yhteyshenkiöihin perustuvia ennusteita, ennusteisiin sisällytetään vain seuraavat ehdot täyttävät tietueet:

- Yhteyshenkilön tulotietueen tilan on oltava Avoin, Odottaa tai Suljettu.
- Yhteyshenkilön tulotietueen Ennuste-kenttä on oltava valittuna.
- Tulotietuetta ei voi liittää myyntimahdollisuuteen.

Ennen aloitusta: Selvitä yrityksessä käytettävä ennusteen laatimistapa. Yritykset voivat muodostaa tuloennusteita, jotka perustuvat myyntimahdollisuuteen, myyntimahdollisuuden tuotteeseen, asiakkaaseen, yhteys henkilön tuloihin tai tuotemäärään. Tuloennuste voi perustua vain yhteen näistä. Yrityksen ennustemenetelmä määrittää, mitkä kentät on täytettävä lisättäessä tulotietueita yhteys henkilöille.

Tulon lisääminen yhteys henkilöille

- 1 Valitse yhteys henkilö.
Ohjeita yhteys henkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen \(sivulla 72\)](#).
- 2 Siirry Yhteys henkilön tiedot -sivun Tulot-osaan ja tee jokin seuraavista:
 - Linkitä tulotietue valitsemalla Lisää.
 - Voit päivittää tulotiedot napsauttamalla tulotietueen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä.
- 3 Täytä tulokentät tulon muokkaussivulla. Lisätietoja on kohdassa [Tulon seuranta asiakkaiden perusteella \(sivulla 304\)](#).
HUOMAUTUS: Jos yrityksen ennusteissa ei käytetä yhteys henkilön tuloja, Tulo-sivun Ennuste-valintaruutua ei kannata valita.
- 4 Tallenna tietue.

Suosituksien lisäys

Voit lisätä suosituksia yhteys henkilön tietueeseen. Kun luot uuden suosituksen, tietue tallennetaan uutena myyntivihjeen tietueena.

HUOMAUTUS: Suositustoiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

Suosituksen lisäys

- 1 Valitse yhteys henkilö.
Ohjeita yhteys henkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen \(sivulla 72\)](#).
- 2 Siirry yhteys henkilön erittelysivulla Suositus-osaan ja valitse Uusi.
- 3 Syötä Suosituksen muokkaus -sivulle pakolliset tiedot.
- 4 Tallenna tietue.
Uuden suosituksen tilaksi tulee Hyväksyttävä oletusarvoisesti.

Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden jäljitys

Voit seurata yhteyshenkilöä kiinnostavia tuotteita, palveluita tai harrastuksia, joita ovat esimerkiksi sijoitusrahastot tai golf.

HUOMAUTUS: Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden toiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden seuranta

- 1 Valitse yhteyshenkilö.
Ohjeita yhteyshenkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry yhteyshenkilön erittelysivulla Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteet -osaan ja valitse Lisää.
- 3 Täytä Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteet -sivulla tarvittavat tiedot.
- 4 Tallenna tietue.

Yhteyshenkilöanalyysi

Yhteyshenkilöiden kotisivun Asiakaskohtainen yhteyshenkilöanalyysi -kohdassa näytetään kaavio, jonka avulla käyttäjät voivat analysoida yhteyshenkilöiden kokonaismäärää asiakaskriteerien avulla (esimerkiksi Alue, Osavaltio/Lääni tai Toimiala). Näiden tietojen avulla käyttäjät voivat selvittää yhteyshenkilöidensä sijoittumisen ja löytää alueita, joilla on mahdollisuuksia tai heikkouksia.

Tässä yhteyshenkilöiden kotisivun osassa voit tarkastella tietoja siirtämällä osoittimen diagrammin päälle, tuoda näyttöön erittelyraportin napsauttamalla segmenttiä tai tarkastella samoja tietoja toisesta näkökulmasta vaihtamalla avattavan luettelon luokkaa.

Sopivien yhteydenottoaikojen seuranta

Voit tallentaa ja seurata sitä, mikä on sopiva yhteydenottoaika yhteyshenkilön (yleensä lääkäri tai muu terveydenhoitopalvelun tarjoaja) kohdalla, lisäämällä sopiva yhteydenottoaika seuraavien vaiheiden avulla. Tämän tietueen luonti auttaa yhteyshenkilön käytettävyyden seurannassa tietyissä osoitteessa.

Yhteyshenkilön tietueeseen voi sisältyä parhaita yhteydenottoaikoja ja useita osoitteita, joista jokaiselle voi olla määritetty parhaita yhteydenottoaikoja. Yhteyshenkilön yhteydenottoa varten on valittava vähintään yksi osoite. Valittua osoitetta koskevien parhaiden yhteydenottoaikojen tulee näkyä yhteyshenkilöön liittyvälle myyjälle.

HUOMAUTUS: Sinun täytyy ehkä lisätä Yhteyshenkilön parhaat ajankohdat -osa Yhteyshenkilön tiedot- tai Yhteyshenkilön yhteydenoton tiedot -sivullesi. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898). Jos Yhteyshenkilön parhaat ajankohdat -osaa ei voi lisätä sivuasetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

Huomaa: Yhteyshenkilön parhaat yhteydenottoajat -ominaisuus on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Sopivan yhteydenottoajan seuranta

- 1 Siirry yhteyshenkilön tietosivulla Yhteyshenkilön parhaat yhteydenottoajat -osaan ja valitse Uusi.
- 2 Täytä seuraavassa taulukossa kuvatut kentät.

Kenttä	Kuvaus
Päivä	Yhteydenoton suunniteltu päivä, esimerkiksi maanantai. Valitse päivä valintaluettelon avulla. (Pakollinen)
Alkamisaika	Yhteydenoton suunniteltu aloitusaika, esimerkiksi klo 11.00 (pakollinen).
Päätymisaika	Yhteydenoton suunniteltu lopetusaika, esimerkiksi klo 13.00 tai 13.30. (Pakollinen)
Huomautukset	Yhteydenoton kuvaus.
Osoite	Yhteyshenkilön osoite. Valitse osoite hakuvalitsimen avulla. (Pakollinen)

- 3 Tallenna tietue.

Kun luot parhaan yhteydenottoajan yhteyshenkilöä varten, Oracle CRM On Demand lisää yhteydenottoajan myös Yhteyshenkilön parhaat yhteydenottoajat -osioon Yhteyshenkilön yhteydenoton tiedot -sivulla. Voit jäljittää parhaan yhteydenottoajan tietueen Yhteyshenkilön yhteydenoton tiedot -sivulla, mutta et voi luoda tätä tietuetta.

- 4 Kun haluat päivittää parhaan yhteydenottoajan, tuo parhaan yhteydenottoajan tietue näkyviin napsauttamalla Muokkaa-painiketta Yhteyshenkilön tiedot -sivulla.

Voit tarkastella parhaan yhteydenottoajan tietoja napsauttamalla Päivä-kenttää Yhteyshenkilön tiedot -sivun Yhteyshenkilön parhaat yhteydenottoajat -osion missä tahansa tietueessa.

Yhteyshenkilön osavaltion lupien lisäys

Kun myyntiedustaja (esimerkiksi lääketeollisuuden myyntiedustaja) toimittaa näytteitä yhteyshenkilölle (esimerkiksi lääkäri), allekirjoitukset varmistetaan lääketieteen harjoittamiseen annetun luvan avulla. Lääkärillä on oltava voimassa oleva lääketieteellinen lupa siinä osavaltiossa, jossa hän työskentelee. *Yhteyshenkilön osavaltion lupatietueeseen* kerätään yhteyshenkilön, yleensä lääkärin, lupatiedot.

Lisää yhteyshenkilön osavaltion lupatietue seuraavasti:

Huomautus: Jos et näe Yhteyshenkilön tiedot -sivulla Yhteyshenkilön osavaltion lupaan liittyvä nimike -osaa, lisää tämän liittyvän nimikkeen osa kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus kuvatulla tavalla tai ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan. Tämä toiminto on käytössä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Yhteyshenkilön osavaltion luvan lisäys

- 1 Siirry Yhteyshenkilön tiedot -sivun Yhteyshenkilön osavaltion lupa -osaan ja valitse Uusi.
- 2 Täytä seuraavan taulukon kentät ja tallenna tietue.

Kenttä	Kuvaus
Yhteyshenkilö	Tässä kentässä on tämän osavaltion lupatietueen yhteyshenkilö, joka on yleensä lääkäri tai lääketeollisuuden edustaja. Valitse yhteyshenkilö kirjan valitsimen avulla.
Ajokortin numero	Tässä kentässä on yhteyshenkilön lupanumero, esimerkiksi PS4231732 (pakollinen).
Osavaltio	Tässä kentässä on lupanumeroon liittyvä Yhdysvaltojen osavaltio tai toimialue. Valitse valintaluettelon avulla osavaltio, esimerkiksi NJ, jos kyseessä on New Jersey. HUOMAUTUS: Jos toimialue sijaitsee muualla kuin Yhdysvalloissa, Osavaltio-kenttään ei tarvitse antaa arvoa.
Vanhenemispvm	Tähän kenttään tulee luvan vanhentumispäivämäärä (KK/PP/VVVV), esimerkiksi 10/31/2009. Valitse vanhenemispäivämäärä kalenterikuvakkeen avulla.
Tila	Tähän kenttään tulee luvan tila (Aktiivinen tai Passiivinen). Valitse tila valintaluettelon avulla.

Tietoja estetyistä yhteyshenkilöistä

Jos yrityksesi haluaa estää yhteyshenkilöä saamasta mitään tuotetta koskevia tietoja, näytteitä tai mainosnimikkeitä, yrityksesi pääkäyttäjä voi määrittää kyseiselle yhteyshenkilölle eston. Kun yhteyshenkilö on estetty, saat virhesanoman, kun yrität tehdä jonkin seuraavista toimista:

- Luo yhteyshenkilölle uusi yhteydenotto
- Lähetä yhteyshenkilölle aiempi yhteydenottotietue
Yhteydenotto voi olla suunnittelussa tai käynnissä, ennen kuin yhteyshenkilölle määritetään esto. Jos yhteyshenkilölle määritetään esto, ennen kuin yhteydenotto lähetetään, yhteydenottoa ei voi lähettää.
- Lisää yhteyshenkilö osallistujaksi asiakasyhteydenottoon
- Lähetä aiempi asiakasyhteydenottotietue, jos estetty yhteyshenkilö on asiakasyhteydenoton pääyhteyshenkilö

Asiakasyhteydenotto voi olla suunnittelussa tai käynnissä, ennen kuin yhteydenoton pääyhteyshenkilölle määritetään esto. Jos pääyhteyshenkilölle määritetään esto ennen asiakasyhteydenoton lähettämistä, voit lähettää asiakasyhteydenottotietueen vain, jos määrität vaihtoehdoisen pääyhteyshenkilön, jonka yhteydenottoa ei ole estetty.

Tietoja yhteys henkilöiden eston määrittämisestä on aiheessa [Yhteys henkilöiden esto](#) (sivulla 332).

Yhteys henkilöiden esto

Voit määrittää yhteys henkilölle eston valitsemalla arvon yhteys henkilötietueen Eston syykoodi -kentässä. Seuraavat kentän arvot määritetään oletusarvoisesti, mutta yrityksesi voi lisätä kenttään räätälöityjä arvoja:

- **Liiketoiminta.** Yhteys henkilö on estetty saamasta tuotetietoja ja tuotenäytteitä korkean tason liiketoimintaa koskevan päätöksen vuoksi.
- **Ei katselua.** Yhteys henkilö on estetty saamasta tuotetietoja ja tuotenäytteitä liiketoimintaa koskevan päätöksen vuoksi. Kaikkien tuoteryhmien näkyvyyttä yhteys henkilölle rajoitetaan.
- **Ei lähetystä.** Yhteys henkilö on estetty saamasta tuotetietoja ja tuotenäytteitä liiketoimintaa koskevan päätöksen vuoksi. Mitään tuotteita ei saa lähettää lääkärille.
- **HH.** Yhteys henkilö on estetty saamasta tuotetietoja ja tuotenäytteitä henkilöstöhallintoa koskevan päätöksen vuoksi. Mitään tuotteita ei saa jakaa lääkärin kanssa.
- **Juridinen.** Yhteys henkilö on estetty saamasta tuotetietoja ja tuotenäytteitä yhteys henkilön juridisen arvion perusteella.

Lisätietoja räätälöityjen arvojen lisäämisestä kenttään on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus. Tietoja yhteys henkilön estomäärityksen seurauksista on aiheessa [Tietoja estetyistä yhteys henkilöistä](#) (sivulla 331).

Ennen aloitusta: Eston syykoodi -kentän tulee näkyä roolisi Yhteys henkilön tiedot -sivun asettelussa. Lisätietoja kenttien lisäämisestä sivuasetteluihin on aiheissa Staattisten sivujen asettelujen mukauttaminen ja Dynaamisten sivujen asettelujen määrittäminen.

Yhteys henkilön eston määrittäminen

- 1 Valitse yhteys henkilö, jolle haluat määrittää eston.
Tietoja tietueiden valinnasta on aiheessa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Yhteys henkilön tiedot -sivulla Muokkaa.
- 3 Valitse oikea koodi Yhteys henkilön muokkaus -sivun Eston syykoodi -kentässä.
- 4 Tallenna muutokset.

Tietoja estetyistä tuotteista ja yhteys henkilöistä

Tämä ominaisuus koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Yrityksesi pääkäyttäjä voi määrittää, että yhteys henkilö on estetty saamasta yhtä tai useaa tuotetta koskevia tietoja, näytteitä tai mainosnimikkeitä. Voit katsoa yhteys henkilön estetyt tuotteet Yhteys henkilön tiedot -sivun estettyjen tuotteiden liittyvien tietojen osan vain luku -luettelosta. Et voi lisätä, päivittää tai poistaa estettyjä tuotetietoja Yhteys henkilön tiedot -sivun estettyjen tuotteiden liittyvien tietojen osassa.

Huomautus: Jos estettyihin tuotteisiin liittyvien tietojen osa ei näy Yhteys henkilön tiedot -sivulla, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

Lisätietoja yhteyshenkilön tuotteiden estosta on aiheessa [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772).

Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta

Myyjänä voit lähettää markkinointisähköpostiviestejä asiakkaittesi yhteyshenkilöille ja myyntivihjeille erikseen tai ryhmittäin Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-sovelluksesta ja siihen liittyvästä Oracle Eloqua Engage-lisäjärjestelmästä. Koska sähköpostiviesti lähetetään Oracle Eloqua Engage-sovelluksesta, voit seurata viestiä ja käyttää sitä myyntivihjeen pisteytyksessä ja hyväksynnässä sekä tarkistaa, onko vastaanottaja avannut viestin. Tietoja Oracle Eloqua Engage-sovelluksesta on [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-sovelluksen Web-sivustossa](http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html) <http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html>.

HUOMAUTUS: Yrityksesi täytyy ostaa Oracle Eloqua Marketing Cloud Service- ja Oracle Eloqua Engage-sovellusten käytössä tarvittavat lisenssit. Oracle Eloqua Marketing Cloud Service ja Oracle Eloqua Engage ovat erikseen lisensoitavia sovelluksen Oracle CRM On Demand tuotteita.

Oracle CRM On Demand ei lähetä sähköpostiosoitteita Oracle Eloqua Engage-sovellukseen, jos kyseisellä yhteyshenkilöllä tai myyntivihjeellä on Älä lähetä koskaan sähköpostia -valintaruutu valittuna yhteyshenkilön tai myyntivihjeen tietosivulla. Kaikille sovelluksessa Oracle CRM On Demand luomillesi uusille yhteyshenkilöille ja myyntivihjeille voidaan lähettää markkinointisähköpostia Oracle Eloqua Engage-sovelluksesta, joka on synkronoitu Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-sovellukseen. Oracle Eloqua Engage-sovelluksessa otetaan huomioon yhteyshenkilön tai myyntivihjeen kohdalla mahdollisesti tehdyt käytöstäpoistot, kuten markkinointisähköpostin tai muiden yhteydenottojen tilauksen peruutus. Yhteyshenkilö tai myyntivihje saa sähköpostiviestin vain, jos olet poistanut valinnan Älä lähetä koskaan sähköpostia -valintaruudusta sovelluksessa Oracle CRM On Demand ja jos Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-sovellukseen on kirjattu sähköpostiviestien tilaus kyseiseltä yhteyshenkilöltä tai myyntivihjeeltä.

Luettelosta lähetettävien sähköpostiviestien määrän rajoitukset

Kerralla lähetettävien sähköpostiviestien määrään liittyy rajoituksia. Kun Oracle CRM On Demand lähettää sähköpostiviestejä luettelosta, viestien määrä on enintään sama kuin sovelluksessa Oracle CRM On Demand tarkasteltavalla sivulla näkyvä tietueiden määrä. Jos luettelossa on määritetty näkymään 25 riviä, vaikka koko luettelo sisältää 100 tietuetta, ja napsautat Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta, Oracle CRM On Demand lähettää 25 tietuetta nykyisen sivun tietuenäkymän mukaan. Lisäksi selaimissa määritetty rajoitus sovelluksesta Oracle CRM On Demand sovellukseen Oracle Eloqua Engage vieävien URL-parametrien pituudelle on 2 048 merkkiä. Jos URL-osoitteiden luettelon pituus ylittää 2 048 merkkiä, saat virhesanoman, jossa kehoitetaan vähentämään luetteloon sisältyvien tietueiden määrää. Microsoft Internet Explorer -selaimessa URL-osoitteiden enimmäispituus on 2 000 merkkiä. Sähköpostiosoitteen pituus on keskimäärin 25 merkkiä. Tämän vuoksi suositamme, että lähetät kerrallaan enintään 40 viestiä. Hyvä käytäntö on lähettää luettelosta enintään 25 sähköpostiviestiä kerrallaan.

Ennen aloitusta: Käyttäjäroolillasi on oltava Oracle Eloqua Marketing Cloud Service -integrointioikeus. Jos roolillesi ei ole otettu käyttöön tätä oikeutta, ota yhteyttä: Oracle CRM On Demand Customer Care. Lisäksi järjestelmänvalvojan täytyy määrittää sähköpostin toimitus kohdassa Sähköpostin toimituksen määrittäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta kuvatulla tavalla. Tunnistetiedot, kuten yritys, käyttäjätunnus ja salasana on määritettävä Oracle Eloqua Engage-sovellusta varten.

Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta

- 1 Siirry Yhteys henkilön tiedot-, Yhteys henkilöluettelo-, Myyntivihjeen tiedot- tai Myyntivihjeluettelo-sivulle.
- 2 Napsauta Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta tieto- tai luettelosivun yläosassa.
Jos Älä lähetä koskaan sähköpostia -valintaruutu on valittuna yhteys henkilön tai myyntivihjeen tietosivulla ja napsautat Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta tietosivulla, sinulle ilmoitetaan, että Älä lähetä koskaan sähköpostia -valintaruutu on valittuna ja että yhteys henkilölle tai myyntivihjeelle ei lähetetä sähköpostia. Jos napsautat Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta luettelosivulla, saat tämän ilmoituksen vain, jos Älä lähetä koskaan sähköpostia -valintaruutu on valittuna kaikissa Yhteys henkilöluettelo- tai Myyntivihjeluettelo-tietueissa.

Jos et ole täyttänyt tietoja Sähköposti-kenttään yhteys henkilön tai myyntivihjeen tietosivulla ja napsautat Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta tietosivulla, sinulle ilmoitetaan, että Sähköposti-kenttään on annettava tiedot. Jos napsautat Lähetä sähköpostia Engage-sovelluksesta -painiketta luettelosivulla, Oracle CRM On Demand lähettää vain ne yhteys henkilöluettelon tai myyntivihjeluettelon tietueet, joiden Sähköposti-kenttään on määritetty Oracle Eloqua Engage.
- 3 Syötä tunnistetiedot Oracle Eloqua Engage-sovelluksen kirjautumisruutuun ja valitse Kirjaudu sisään.
VIHJE: Valitse Muista minut, jotta sinun ei tarvitse syöttää tunnistetietojasi aina, kun käytät Oracle Eloqua Engage-sovellusta.
- 4 Valitse markkinointisähköpostiviestille mallin nimi Valitse malli -ikkunasta.
Oracle Eloqua Engage lisää sähköpostiviestin Vastaanottaja: -kenttään niiden yhteys henkilöiden tai myyntivihjeiden sähköpostiosoitteet, joiden Sähköposti-kenttä on täytetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand,
- 5 Tarkista sähköpostiviestin sisältö Engage-ikkunassa ja mukauta sisältöä tarvittaessa.
- 6 Lähetä sähköpostiviesti valitsemalla Engage-ikkunassa Lähetä.

Liittyvät aiheet

Seuraavissa aiheissa on markkinointisähköpostiviesteihin liittyviä tietoja:

- Sähköpostin toimituksen määrittäminen käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta
- [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service-sovelluksen Web-sivusto](http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html)
<http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html>

Yhteys henkilökentät

Yhteys henkilön muokkaussivulla voit lisätä yhteys henkilön tai päivittää aiemmin luodun yhteys henkilön tietoja. Kaikki yhteys henkilöön liittyvät kentät näkyvät yhteys henkilön muokkaussivulla.

VIHJE: voit muokata yhteys henkilön tietoja Yhteys henkilöluettelo- ja Yhteys henkilön tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmän yhteyshenkilön tiedot	
Asiakas	Asiakas, johon yhteyshenkilö on liitetty. HUOMAUTUS: Yhteyshenkilön voi liittää moniin asiakkaisiin. Aiheesta on lisätietoja kohdassa Yhteyshenkilöiden liittäminen moniin asiakkaisiin (katso " Yhteyshenkilöiden linkitys useisiin asiakkaisiin " sivulla 326).
Sähköposti	Yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Lisätietoja sähköpostiosoitteissa tuetuista merkeistä on kohdassa, joka sisältää tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa (sivulla 66).
Osallistuminen	Käytetään Yhdysvalloissa ja Euroopassa ilmaisemaan, että asiakas sallii tietojensa jakamisen ja markkinointiviestinnän.
Poisjättäytyminen	Käytetään Yhdysvalloissa ja Euroopassa ilmaisemaan, että asiakas <i>ei</i> sallii tietojensa jakamista eikä halua vastaanottaa markkinointiviestejä.
Yhteyshenkilön tiedot	
Yhteyshenkilön tyyppi	Yhteyshenkilön tyyppi, esimerkiksi Mahdollinen asiakas, Hyväksytty myyntivihje, Asiakas, Kumppani tai Kilpailija. Asiakas-arvo on käytössä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition. HUOMAUTUS: Jos valitset asiakkaan tästä kentästä, Asiakkaana alkaen päivämäärästä -kenttään tulee automaattisesti nykyinen päivämäärä.
Osasto	Yhteyshenkilön osaston nimi.
Esimies	Yhteyshenkilön esimiehen nimi.
Myyntivihjelähde	Yhteyshenkilön myyntivihjelähde, esimerkiksi Mainos, Suora posti, Sähköposti, Web-sivusto tai Muu.
Lähdekampanja	Kampanja, jonka tuloksena yhteyshenkilö löytyi. Jos yhteyshenkilö luotiin myyntivihjeen muunnosprosessissa, tähän kenttään tulee automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentän tiedot. Jos käyttäjä luo yhteyshenkilön, käyttäjä voi syöttää tiedot tähän kenttään.
Avustajan nimi	Yhteyshenkilön avustajan nimi.
Avustajan puhelinnumero	Yhteyshenkilön avustajan puhelinnumero.

Myynti

Kenttä	Kuvaus
Yksityinen	Ilmaisee, että yhteyshenkilö on yksityinen eivätkä muut näe häntä.
Ei sähköpostia	Ilmaisee, että yhteyshenkilö ei halua sähköpostia.
Tutkinto	Oletusarvot ovat Lääketieteen tohtori, Lääkäri, Erikoislääkäri, MBA, Sairaanhoitaja, Radiologi, Laillistettu farmaseutti, Proviisori, Hammaslääkäri, Lähihoitaja ja Terveystieteiden maisteri. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Markkinapotentiaali	Oletusarvot ovat Korkea, Normaali ja Matala. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Puhelutiheys	Oletusarvot ovat Ei näy, 1 - 2 kertaa vuodessa, 3 - 4 kertaa vuodessa ja Yli 5 kertaa vuodessa. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Myynti vuoden alusta	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Reitti	Oletusarvot ovat Reitti 1, Reitti 2, Reitti 3 ja Reitti 4. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Eston syykoodi	Tässä kentässä oleva arvo osoittaa, että yhteyshenkilö on estetty saamasta mitään tuotteita koskevia tietoja, näytteitä tai mainosnimikkeitä. Lisätietoja yhteyshenkilön estotoiminnosta on aiheissa Tietoja estetyistä yhteyshenkilöistä (sivulla 331) ja Yhteyshenkilöiden esto (sivulla 332).
Viimeisin soitto- /käyntipäivämäärä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Paras soittoaika	Ilmaisee ajan, jolloin yhteyshenkilö on parhaiten tavoitettavissa. Oletusarvot ovat Alkuiltapäivä, Aikainen aamu, Ilta, Alkuiltä, Aamupäivä ja Lauantai. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
Lisätietoja	
Asiakkaan osoitekentät	Ensisijainen osoite. Periytyy yhteyshenkilöön liitetystä asiakkaasta. Vain luku.
Yhteyshenkilön osoitekentät	Yhteyshenkilön vaihtoehtoinen osoite. HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, yhteyshenkilön osoitteet ovat vain luku -tilassa ja osoitekentät muuttuvat vastaamaan jaettujen osoitteiden vaatimuksia. Yrityksen muut käyttäjät voivat nähdä yksityisten yhteyshenkilöiden jaettujen osoitteiden tiedot. Lisätietoja jaetuista osoitteista on kohdassa Osoitteet .

Kenttä	Kuvaus
Omistaja	<p>Yhteyshenkilötietueen omistajan alias.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään sinun tai esimiestesi ajamiin raportteihin.</p> <p>Voit jakaa yhteyshenkilötietueita muiden käyttäjien kanssa yhteyshenkilötiimin tai asiakastiimin sivuilla. Lisätietoja tietueiden jakamisesta muiden käyttäjien kanssa on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Kuvaus	Lisätietoja yhteyshenkilöstä. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.
Käytettävissä oleva osa	
Nykyinen sijoitusyhdistelmä	Oletusarvot ovat Aggressiivinen, Maltillinen ja Sovinnainen. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Tavoite	Oletusarvot ovat Pääoman säilytys, Tulot, Tulot/kasvu, Tasattu, Kasvu, Aggressiivinen kasvu ja Kansainvälinen eriyttäminen. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Segmentti	Oletusarvot ovat Virkamies, Työläinen, Maaseutu/maanviljely, Vähittäiskaupan joukkomyynti, Erittäin varakas, Korkea nettoarvo, Monimiljonäärit ja Erittäin korkea nettoarvo. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kokemustaso	Oletusarvot ovat Ei mitään, Rajoitettu, Hyvä ja Laaja. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Riskiprofiili	Oletusarvot ovat Sovinnainen, Maltillinen ja Aggressiivinen. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Ensisijainen tavoite	Oletusarvot ovat Säästöt lapsen koulutusta varten, Säästäminen opiskelua varten, Uusi asunto, Kerääntyvä varallisuus, Perintösuunnittelu, Oman omaisuuden säilyttäminen ja Eläke. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Henkilön tapahtuma	Oletusarvot ovat Avioliitto, Lapsen syntymä, Avioero ja Muu. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Kenttä	Kuvaus
Sijoitusnäkymät	Oletusarvot ovat Lyhytaikainen, Keskipitkä aikaväli ja Pitkäaikainen. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Taso	Oletusarvot ovat Kulta, Hopea, Pronssi, 100 kärjessä, Ylin, Normaali ja Matala. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Velat yhteensä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Nettoarvo yhteensä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Tulot yhteensä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
OmaisuuDET yhteensä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kulut yhteensä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Luoton pisteet	Tämä kenttä on käytössä versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Siviilisääty	Oletusarvot ovat Naimaton, Eronnut, Naimisissa, Kumppani, Asumuserossa ja Leski. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Oma tai vuokrattu	Oletusarvot ovat Oma ja Vuokra. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Kotiarvo	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Syntymäaika	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Veroluokka	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Asiakastunnus	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Sukupuoli	Oletusarvot ovat nainen ja mies. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Yrittäjä	Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Asiakkaana alkaen päivämäärästä	Tähän kenttään päivittyy automaattisesti kuluvan päivän päivämäärä, kun yhteyshenkilön lajiksi on määritetty Asiakas. Tämä kenttä on käytössä vain

Kenttä	Kuvaus
	versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Suosittelija	Yhteyshenkilöä suosittanut henkilö. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Hyväksymispvm	Tähän kenttään päivittyy automaattisesti kuluvan päivän päivämäärä, kun asiakas on hyväksytty. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Tila	Yhteyshenkilön tila. Oletusarvot ovat Aktiivinen, Hiljainen arkistoitu ja Suljettu arkistoitu. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.
Ammatti	Asiakkaan ammatti. Tämä kenttä on käytössä vain versiossa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Myyntimahdollisuudet

Myyntimahdollisuussivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata myyntimahdollisuuksia.

Myyntimahdollisuudet ovat mahdollisia myyntisopimuksia, jotka jossakin vaiheessa saatetaan sisällyttää tuloennusteeseen.

Voit luoda myyntimahdollisuuden muuntamalla hyväksytyyn myyntivihjeen myyntimahdollisuudeksi. Voit myös luoda vanhalle asiakkaalle tai yhteyshenkilölle uuden myyntimahdollisuuden.

Myyntimahdollisuustietueiden avulla voit hallita myynnin potentiaalia kaupoista neuvotellessasi. Kaikki myyntimahdollisuuden tiedot näkyvät yhdessä paikassa. Ne on liitetty asianmukaisiin myyntivihje-, yhteyshenkilö- ja asiakastietoihin. Tietojen perusteella voi muodostaa kokonaiskuvan myyntimahdollisuudesta ja asiakkaasta.

Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista

Myyntimahdollisuus on tapahtuma, josta saattaa tulla tuloja. Se voidaan liittää myyntiennusteeseen, kun se saavuttaa tietyn vaiheen myyntiprosessissa. Myyntimahdollisuus- tai tuotetulotietueen voi ottaa mukaan ennusteeseen, jos tietueen sulkemispäivä osuu ennustekaudelle ja tietueen omistaja osallistuu ennusteeseen. Ennustekaudet ja osallistujat määritetään ennusteen määrittelyssä. Lisätietoja ennusteista on kohdassa [Ennusteet](#) (sivulla 363).

HUOMAUTUS: Yrityksessä voidaan määrittää erilaisia myyntiprosesseja eri rooleja ja myyntimahdollisuustyyppjä varten. Myyntimahdollisuuden tyyppiin perustuva myyntiprosessi ohittaa käyttäjärooliin perustuvan oletusmyyntiprosessin. Kun luot myyntimahdollisuuden, käyttäjäroolisi oletusmyyntiprosessi liitetään myyntimahdollisuuteen. Jos valitset myyntiprosessiin liitetyn myyntimahdollisuuden tyyppin, myyntimahdollisuuden myyntiprosessi määräytyy valitsemasi myyntimahdollisuuden tyyppin mukaan.

Vihjeitä myyntimahdollisuustietueiden hallintaan

Kun myyntimahdollisuuden tietoja päivitetään kaupoista neuvoteltaessa, tiiminsisäinen viestintä on selkeää ja ennusteet ja raportit pitävät paikkaansa. Tiettyjen myyntimahdollisuuden tietojen päivittäminen on erityisen tärkeää.

- Tulo-, Sulkeutumispäivä- ja Myynnin vaihe -kentät ovat erittäin tärkeitä seurattaessa potentiaalihistoriaa. Niitä käytetään myös trendianalyseissä ja ennusteissa.
- Jos yritys tekee ennusteita myyntimahdollisuuksien perusteella, lisää myyntimahdollisuus ennustettuun tuottoon myyntiprosessin oikeassa vaiheessa valitsemalla myyntimahdollisuustietueen Ennuste-valintaruutu. Jos yritys tekee ennusteita tuotteiden perusteella, valitse liitetyn tuotteen Ennuste-valintaruutu.

Myynnin vaiheet

Jokaisessa myyntiprosessissa on eri vaiheita. Jokaiseen myynnin vaiheeseen kuuluu tiettyjä aktiviteetteja ja toimituksia tai tehtäviä, jotka on tehtävä ennen kuin myyntimahdollisuus siirtyy seuraavaan myynnin vaiheeseen. Kun työskentelet myyntimahdollisuuden parissa, voit arvioida sitä yrityksen myyntijakson vaiheille määritettyjen kriteereiden pohjalta.

- Kun kriteerit täyttyvät, päivitä myyntimahdollisuustietueessa oleva Myynnin vaihe -kenttä.
- Myyntimahdollisuustietueen todennäköisyysprosenttikentän oletusarvona on myyntimahdollisuuden valittuun myynnin vaiheeseen liitetty arvo. Voit muuttaa arvoa vastaamaan paremmin juuri kyseistä myyntimahdollisuutta, kun se on tietyssä myynnin vaiheessa. Kun myynnin vaihe muuttuu, todennäköisyysprosenttikentän arvoksi tulee automaattisesti uuden myynnin vaiheen oletustodennäköisyysarvo, paitsi jos myynnin vaihetta muutetaan joukkopäivityksen avulla. Jos muutat yhden tai useamman tietueen Myynnin vaihe -kentän arvoa joukkopäivityksen avulla, tietueiden todennäköisyysprosenttikentän arvoa ei päivitetä uuden myynnin vaiheen oletustodennäköisyysprosentiksi.
- Oletetut tulot -kentässä näkyy valuutta-arvo, joka on laskettu kertomalla tulokentän arvo todennäköisyysprosenttikentän arvolla. Lukua käytetään ennusteissa.
- Päivitä Seuraava vaihe -kenttä myyntijakson seuraavan vaiheen kriteerien perusteella.

Tietoja myynnin vaiheista hauissa ja luettelon suodattimissa

Hakuehdoissa ja luettelon suodattimissa valitsemasi myynnin vaiheet määräytyvät seuraavasti:

- Myyntimahdollisuus-tietuetyypin kohdennettu haku toimintopalkissa: jos Myynnin vaihe - kenttä on käytettävissä hakukenttänä, voit valita vain käyttäjäroolillesi määritettyyn myyntiprosessiin liittyvät myynnin vaiheet tai oletusmyyntiprosessin myynnin vaiheet, jos käyttäjäroolillesi ei ole määritetty myyntiprosessia. Myyntimahdollisuuden tyyppi ei rajoita käytettävissä olevia myynnin vaiheita, vaikka Myyntimahdollisuuden tyyppi -kenttä on käytettävissä hakukenttänä toimintopalkissa ja valitset myyntimahdollisuuden tyyppin haulle.
- Myyntimahdollisuus-tietuetyypin tarkennetussa haussa voit valita minkä tahansa sovelluksessa Oracle CRM On Demand olevan myynnin vaiheen suodattimen arvoksi Myynnin vaihe -kentälle. Käytettävissä olevat suodattimen arvot eivät rajoitu tietyn myyntiprosessin myynnin vaiheisiin, vaikka käyttäjäroolillesi on määritetty oletusmyyntiprosessi tai valitset myyntimahdollisuuden tyyppin suodattimeksi haulle.
- Kun määrität luettelon suodattimen Myyntimahdollisuus-tietuetyypille, voit valita minkä tahansa sovelluksessa Oracle CRM On Demand olevan myynnin vaiheen suodattimen arvoksi Myynnin vaihe -

kentälle. Käytettävissä olevat suodattimen arvot eivät rajoitu tietyn myyntiprosessin myynnin vaiheisiin, vaikka käyttäjäroolillesi on määritetty oletusmyyntiprosessi tai valitset myyntimahdollisuuden tyyppin suodattimeksi luettelolle.

Ennusteet

Kun sovellus Oracle CRM On Demand luo ennusteita, ennusteeseen mukaan otettavat tietueet, kentät ja tiedot määräytyvät ennusteen laatimistavan mukaan. Jos edellytykset täyttyvät, sovellus ottaa tietueet mukaan ennusteisiin.

- **Sulkeutumispäivä.** Sovellus Oracle CRM On Demand tarkistaa, että myyntimahdollisuus- tai tuotetulotietueen sulkeutumispäivä osuu ennustekaudelle:
 - Jos yrityksen ennusteet tehdään myyntimahdollisuuden tulon perusteella, myyntimahdollisuustietueessa (yksinään tai tuotteisiin liitettynä) on oltava sulkeutumispäivä, joka on ennustekaudella.
 - Jos yrityksen ennusteet tehdään tuotetulon perusteella, tuotetulotietueen sulkeutumispäivän on oltava ennustekaudella.

- **Oletetut tulot.** Sovellus Oracle CRM On Demand laskee oletettujen tulojen ennustetiedot seuraavasti:

Sovellus laskee myyntimahdollisuus- tai tuotetulotietueiden Oletetut tulot -kenttien summan. Summa näkyy ennustetietueen Oletetut tulot -kentässä.

HUOMAUTUS: Tuotteen todennäköisyyden keskiarvon määrittäminen käytössä -asetus täytyy valita yrityksen profiilissa, jotta myyntimahdollisuuden tuloennuste heijastaa oikein myyntimahdollisuuden tuotteisiin perustuvaa tuloennustetta. Keskiarvon määrittämisfunktion käyttöönotolla varmistetaan, että jokaisen tuotetulotietueen todennäköisyysprosentti (tallennettu Todennäköisyys (%) -kenttään) sisältyy laskentaan. Ellei Myyntimahdollisuuden kokonaissummien automaattinen päivitys käytössä -asetusta valita yritysprofiilissa, sinun täytyy päivittää myyntimahdollisuuden tuloennuste napsauttamalla Päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat -painiketta. Lisätietoja myyntimahdollisuuden kokonaissummista on kohdassa [Tuotteiden linkittäminen myyntimahdollisuuksiin](#) (katso "[Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin](#)" sivulla 348).

- **Potentiaali.** Sovellus Oracle CRM On Demand laskee potentiaalinen ennustetiedot seuraavasti: ennustekauden kaikkien mahdollisten sopimusten myyntimahdollisuus- tai tuotetulotietueiden tulokenttien arvot lasketaan yhteen kenttien tilasta riippumatta. Summa näkyy ennustetietueen Potentiaali-kentässä.

HUOMAUTUS: jos tuotetulo on toistuva, mukaan otetaan vain ennustekauden tulot eikä kaikkia tuotetuloja.

- **Ennuste.** Sovellus Oracle CRM On Demand hakee tulokentän tiedot tietueista, joiden Ennuste-valintaruudut on valittu. Summa näkyy ennustetietueen Ennuste-kentässä.

- Jos yritys tekee ennusteet myyntimahdollisuuksien perusteella, mukaan otetaan myyntimahdollisuustietueet, joiden Ennuste-valintaruutu on valittu.
- Jos yritys tekee ennusteet tuotteiden perusteella, mukaan otetaan tuotetulotietueet, joiden Ennuste-valintaruutu on valittu.

HUOMAUTUS: Ennuste-ilmaisn osoittaa, että myyntimahdollisuuden sulkeutumismahdollisuus on suuri. Jos ilmaisn on valittuna, vastaava tulo lisätään yhteenlaskettuun ennustettuun tuloon.

Ennuste-ilmaisoin ei määritä, onko myyntimahdollisuus- tai tuotetulotietue mukana kokonaisennustetietueessa.

- **Toteutunut tuotto.** Sovellus Oracle CRM On Demand hakee tulokenttien tiedot tietueista, joiden myynnin vaihe on Suljettu - voitettu. Tuotto näkyy ennustetietueen Toteutunut tuotto -kentässä.
- Jos yritys tekee ennusteet myyntimahdollisuuksien perusteella, mukaan otetaan myyntimahdollisuustietueet, joiden sulkemispäivämäärä osuu ennustekaudelle.
- Jos yritys tekee ennusteet tuotteiden perusteella, mukaan otetaan tuotetulotietueet, joiden aloitus- ja sulkemispäivämäärät osuvat ennustekaudelle.

HUOMAUTUS: Jos tuotetulo on toistuva, mukaan otetaan vain ennustekauden tulot eikä kaikkia tuotetuloja.

Myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö

Myyntimahdollisuuden kotisivu on lähtökohta myyntimahdollisuuksien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa myyntimahdollisuuden kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Myyntimahdollisuuden luonti

Voit luoda myyntimahdollisuuden valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt myyntimahdollisuudet -osan Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Myyntimahdollisuuden kentät](#) (katso "[Myyntimahdollisuuskentät](#)" sivulla 360).

Myyntimahdollisuuden luetteloiden käyttö

Myyntimahdollisuudet-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää myyntimahdollisuuksien vakioluetteloiden kuvaukset.

Myyntimahdollisuusluettelo	Suodattimet
Kaikki myyntimahdollisuudet	Kaikki myyntimahdollisuudet, joihin sinulla on katseluoikeus.
Kaikki suljetut myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuudet, joissa Tila-kenttä on asetettu valintaan Toteutunut/Voitettu
Kaikki suuret myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuudet, joiden tulo on suurempi kuin 100 000
Uudet myyntimahdollisuudet	Kaikki myyntimahdollisuudet, joihin sinulla on katseluoikeus, lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan.
Lähiaikoina muutetut	Kaikki myyntimahdollisuudet, joihin sinulla on

Myyntimahdollisuusluettelo	Suodattimet
myyntimahdollisuudet	katseluoikeus, lajiteltuna muutospäivämäärän mukaan.
Omat ennustetut myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuudet, joiden Ennuste-valintaruutu on valittu.
Omat myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuudet, joiden Omistaja-kentässä on sinun käyttäjätunnuksesi
Omat parhaat myyntimahdollisuudet	Myyntimahdollisuudet, jotka omistat ja joissa Prioriteetti-kenttä on asetettu valintaan Korkea
Omat viimeksi luodut myyntimahdollisuudet	Kaikki luomasasi myyntimahdollisuudet lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan.
Omat lähiaikoina muutetut myyntimahdollisuudet	Kaikki myyntimahdollisuudet, joita olet muuttanut, lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen myyntimahdollisuuksien katselu

Omien lähiaikoina näytettyjen myyntimahdollisuuksien osassa näkyvät viimeksi tarkastellut myyntimahdollisuudet.

Myyntimahdollisuustehtävien käyttö

Omat avoimet myyntimahdollisuuksiin liittyvät tehtävät-osassa näkyvät sinulle määrätyt tehtävät, lajiteltuna määräpäivän ja sitten prioriteetin mukaan. Sinä tai esimiehesi asetatte määräpäivän tai prioriteetin. Tehtävän prioriteetti, kuten 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala, on ilmoitettu nuolilla: nuoli ylöspäin kuvaa korkeaa prioriteettia, nuolen puuttuminen normaalia prioriteettia ja nuoli alaspäin matalaa prioriteettia.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälistojen Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluettelojen oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

- Voit tarkistaa tehtävän napsauttamalla Aihe-linkkiä.
- Voit tarkastella myyntimahdollisuutta, johon tehtävä liittyy, napsauttamalla myyntimahdollisuuden nimeä.
- Voit laajentaa tehtäväluetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Raporttien käyttö potentiaalın analysoinnissa

Myyntimahdollisuuden kotisivulla saattaa näkyä yksi tai useampi raporttiosio. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää, mitkä raportin osat näkyvät sivulla. Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakiosovelluksessa näkyy nykyisen vuosineljänneksen potentiaalın analyysi -osio, jossa näkyy vuosineljänneksen potentiaalın analyysi kaaviomuodossa. Katso lisätietoja nykyisen vuosineljänneksen potentiaalın analyysistä asiakkaan mukaan -osion käyttämisestä kohdasta [Potentiaalın analyysi](#) (katso "[Myyntihankkeiden analysointi](#)" sivulla 354).

Osien lisäys myyntimahdollisuuden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia myyntimahdollisuuden kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville myyntimahdollisuuden kotisivulle.

Osien lisääminen myyntimahdollisuuden kotisivulle

- 1 Valitse myyntimahdollisuuden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot myyntimahdollisuuden kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia. Valitse sitten Tallenna.

Myyntimahdollisuuksien hallinta

Tee seuraavat tehtävät myyntimahdollisuuksien hallintaa varten:

- [Myyntimahdollisuuksien uudelleenmäärittäminen](#) (sivulla 345)
- [Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 346)
- [Yhteydenotto myyntiprosessin valmentajaan](#) (katso "[Myyntiprosessivalmennuksen käyttäminen](#)" sivulla 347)
- [Tuotteiden linkitys myyntimahdollisuuksiin](#) (katso "[Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin](#)" sivulla 348) (sallii tuotteen tuoton seurannan)
- [Myyntihankkeiden analysointi](#) (sivulla 354)
- [Erikoishinnoittelupyynnön luonti myyntimahdollisuudesta](#) (sivulla 355)
- [Pää- ja alitason myyntimahdollisuuksien määrittäminen](#) (sivulla 355)
- [Kaupan rekisteröinnin luonti myyntimahdollisuudesta](#) (sivulla 357)
- [Myyntimahdollisuuden tuoton jako tiimin jäsenten kesken](#) (sivulla 357)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja myynnin vaiheista ja joukkopäivitysominaisuudesta](#) (sivulla 359)
- [Sovelluksen Oracle Social Network käyttö](#) (sivulla 497)

Myyntimahdollisuuksien uudelleenmääritys

Jos sinulla on riittävät käyttöoikeudet, voit määrittää myyntimahdollisuuden manuaalisesti uudelleen muuttamalla myyntimahdollisuustietueen omistajaa tai ensisijaista mukautettua kirjaa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojan myyntimahdollisuustietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan voit määrittää myyntimahdollisuustietueen omistajalle tai ensisijaiselle mukautetulle kirjalle; et kuitenkaan voi määrittää myyntimahdollisuustietuetta sekä omistajalle että ensisijaiselle mukautetulle kirjalle. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

Jos yritys käyttää toimeksiantohallintaa ja myyntimahdollisuustietuetyyppi on määritetty tietueiden vastuuhenkilöiden käyttäjätilaa tai yhdistelmätilaa varten, voit myös määrittää myyntimahdollisuuden uudelleen uudelle omistajalle valitsemalla pyynnössä Määritä myyntimahdollisuus uudelleen -valintaruudun.

Myyntimahdollisuuden uudelleenmääritys

- 1 Valitse myyntimahdollisuus, jonka haluat määrittää uudelleen.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla Muokkaa.
- 3 Tee myyntimahdollisuuden muokkaussivulla jokin seuraavista toimista:

- Napsauta Omistaja- tai Kirja-kentän hakukuvaketta ja valitse toinen käyttäjä tai kirja hakuikkunassa.
- Valitse Määritä myyntimahdollisuus uudelleen -valintaruutu, jolloin toimeksiantohallinta määrittää myyntimahdollisuuden uudelleen.

HUOMAUTUS: Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätallassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

4 Tallenna muutokset.

HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittämisen käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittämssäännöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettäviä tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus.

Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta

Ohjelmassa Oracle CRM On Demand on alueita, joissa voit seurata myyntimahdollisuuksiesi kumppaneiden ja kilpailijoiden tietoja. Voit esimerkiksi seurata sitä, minkä yritysten (asiakkaiden) kanssa teet kauppaa Myyntimahdollisuus XYZ:n osalta tai minkä yritysten (asiakkaiden) kilpailija olet Myyntimahdollisuus XYZ:n osalta.

Linkitä ensin kumppaninasi toimiva asiakas tai kilpailija myyntimahdollisuuden tietueeseen. (Voit linkittää haluamasi määrän kumppani- tai kilpailija-asiakkaita.) Lisää sitten kumppanin tai kilpailijan tiedot, esimerkiksi vahvuudet ja heikkoudet, myyntimahdollisuuden kumppanin tai kilpailijan muokkaussivulle.

Ennen aloitusta: Luo jokaiselle myyntimahdollisuuteen linkitettävälle kumppanille tai kilpailijalle asiakastietue. Lisätietoja tietueiden lisäämisestä on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden tietojen seuranta

1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla Myyntimahdollisuuden kumppanit- tai Myyntimahdollisuuden kilpailijat -osaan ja tee jokin seuraavista toimista:

- Linkitä asiakas valitsemalla Lisää.
- Päivitä tiedot valitsemalla nykyisen kumppanin tai kilpailijan vieressä oleva Muokkaa-linkki.

3 Syötä vaaditut tiedot myyntimahdollisuuden kumppanin tai myyntimahdollisuuden kilpailijan muokkaussivulla.

Seuraavassa taulukossa kuvataan kumppaneiden ja kilpailijoiden tietojen seurannassa käytettävien kenttien tietoja.

Kenttä	Huomautukset
--------	--------------

Kenttä	Huomautukset
Myyntimahdollisuuden kumppani	Napsauta valintakuvaketta ja valitse asiakas, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata kumppaninasi ja tätä myyntimahdollisuutta. Tämä on pakollinen kenttä.
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Napsauta valintakuvaketta ja valitse asiakas, jonka suhdetta ja tietoja haluat seurata kilpailijanasasi, kun käsittelet tätä myyntimahdollisuutta. Tämä on pakollinen kenttä.
Rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää myyntimahdollisuuden ja tämän asiakkaan välisen suhteen.
Käänteinen rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää käänteisen suhteen tai roolin.
Aloituspvm	Tässä kentässä voit kirjata kumppanuuden aloituspäivämäärän. Oletuksena käytetään kuluvaan päivämäärää. Tämä on pakollinen kenttä.
Päätymispäivämäärä	Voit kirjata tähän kenttään kumppanuuden päätymispäivämäärän.
Ensisijainen yhteyshenkilö	Tämän myyntimahdollisuuden tärkeimmän kumppanin tai kilpailijan yhteyshenkilö.

4 Tallenna tietue.

Myyntiprosessivalmennuksen käyttäminen

Yrityksen saattaa olla liiketoimintakäytäntöjensä vuoksi tarpeen kerätä erityisiä tietoja myyntimahdollisuuden kussakin vaiheessa. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tietojen täyttämässä ohjaavia seurantatehtäviä, jotka edellyttävät tiettyjen tietojen täyttämistä. Hän voi myös lisätä tietoja, joita voit tarkastella myyntiprosessin kussakin vaiheessa.

Huomautus: Yritys voi määrittää erilaisia myyntiprosesseja (vaiheita, todennäköisyyksiä ja valmennustietoja) eri rooleja ja myyntimahdollisuuksien lajeja varten. Jos jotkin myyntiedustajista esimerkiksi myyvät tuotteita ja muut puolestaan palveluita, heillä on erilaiset roolit ja sen vuoksi heidän myynnin vaiheina näkemänsä vaihtoehdot ja myyntiprosessivalmennuksessa saamansa ohjeet poikkeavat toisistaan.

Myynnin vaiheisiin liittyvien valmennustietojen käyttäminen

1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Napsauta Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla Valmennus-painiketta.

3 Tarkista Prosessivalmennus-sivulta tiedot, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt, ja päivitä myyntimahdollisuustietue vastaavasti.

VIHJE: Voit tulostaa tiedot napsauttamalla Prosessivalmennus-sivua hiiren kakkospainikkeella.

HUOMAUTUS: Saat lisätietoja napsauttamalla Hyödylliset resurssit -kohdassa minkä tahansa liitteen rivillä Näytä-painiketta.

- 4 Voit päivittää myyntimahdollisuuden napsauttamalla Muokkaa ja muokkaamalla tietueen tietoja valmennusohjeiden mukaisesti.
- 5 Tallenna myyntimahdollisuustietue.
- 6 Kun päivität Myynnin vaihe -kentän, sovellus pyytää sinua täyttämään pakolliset kentät. Joihinkin kenttiin saattaa tulla tietyt oletusarvot, jotka käyttäjä voi päivittää.
- 7 Napsauta Prosessivalmennus-ikkunan Sulje-painiketta.

Myyntimahdollisuuteen ja myyntimahdollisuuteen liittyvään asiakkaaseen saatetaan lisätä tiettyjä tehtäviä tietuetta tallennettaessa, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on niin määrittänyt.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- Myyntiprosessien, luokkien ja valmennuksen määrittäminen

Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin

Voit yhdistää tuotteita myyntimahdollisuuksiin seuraavasti:

- seurata, mitkä tuotteet liittyvät myyntimahdollisuuteen
- laskea myyntimahdollisuuksien tuloja tuotetulojen perusteella
- verrata yrityksesi ennusteita tuotetuloihin ja -määriin.

Voit myös yhdistää tuotteen myyntimahdollisuuteen, kun luot myyntimahdollisuuden. Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on aktivoinut Tallenna ja lisää tuote -painikkeen myyntimahdollisuuden muokkaussivulle, voit valita Tallenna ja lisää tuote -painikkeen tallentaaksesi uuden myyntimahdollisuustietueen ja siirtyä suoraan tuotetulon muokkaussivulle. Jos perut tuotetulotietueen lisäyksen, Oracle CRM On Demand näyttää viimeksi tallennetun myyntimahdollisuustietueen myyntimahdollisuuden tietosivulla.

Jos käyttäjäroolillasi on vähintään yksi seuraavista käyttöoikeuksista, voit päivittää myyntimahdollisuuteen linkitettyjen tuotetulotietueiden arvot kerralla käyttämällä joukkopäivitystoimintoa:

- Minkä tahansa kentän joukkopäivitys
- Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys

Joukkopäivitys-painike on käytettävissä Myyntimahdollisuuden tiedot -sivun Myyntimahdollisuuden tuotetulot -osassa ja myyntimahdollisuuden tuotetuloluettelon sivulla, joka avautuu napsautettaessa Näytä koko luettelo -linkkiä Myyntimahdollisuuden tiedot -sivun Myyntimahdollisuuden tuotetulot -osassa.

HUOMAUTUS: Jos käyttäjäroolille on myönnetty Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeus mutta ei Kaikkien kenttien joukkopäivitys -käyttöoikeutta, joukkopäivitysominaisuuden avulla päivitettävä kenttäjoukko saattaa olla rajoitettu. Lisätietoja siitä, miten päivitettävissä olevat kentät määräytyvät käyttöoikeuksien mukaan, on kohdassa [Tietueryhmien päivitys](#) (sivulla 151).

Tietoja myyntimahdollisuuden kokonaissummien päivityksestä

Yrityksen määritysten mukaan myyntimahdollisuuden tulot ja tuloennuste saattavat päivittyä automaattisesti, kun myyntimahdollisuuteen linkitetyt tuotteet päivitetään. Jos järjestelmänvalvoja valitsee Ota käyttöön myyntimahdollisuuden kokonaissummien automaattinen päivitys -asetuksen yrityksen profiilissa, myyntimahdollisuuden tulot ja tuloennuste päivittyvät automaattisesti aina, kun teet muutoksen kyseiseen myyntimahdollisuuteen linkitettyyn tuotteeseen. Myyntimahdollisuuden tulot ja tuloennuste päivittyvät automaattisesti myös silloin, kun linkität tuotteen myyntimahdollisuuteen tai poistat tuotteen myyntimahdollisuudesta.

Jos järjestelmänvalvoja ei valitse Ota käyttöön myyntimahdollisuuden kokonaissummien automaattinen päivitys -asetusta yrityksen profiilissa, myyntimahdollisuuden tulot ja tuloennuste eivät päivity automaattisesti, kun päivität kyseiseen myyntimahdollisuuteen linkitettyjä tuotteita. Sen sijaan Päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat -painike on käytettävissä myyntimahdollisuuden tuotetulojen liittyvien tietojen osan otsikkorivillä Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla. Napsauta Päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat -painiketta, kun päivität myyntimahdollisuuden tulot ja tuloennusteen myyntimahdollisuuteen linkitetyn tuotteen muutoksen jälkeen.

Jotta Päivitä myyntimahdollisuudet yhteensä -painike toimisi oikein, tuotetulon muokkaussivun Tulot-kenttien määrän tulee näkyä ja niiden tulee olla täytettyjä. Järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sivun asettelua niin, että nämä kentät ovat käytettävissä.

Tietoja tuotteen todennäköisyyden keskiarvon määrittämisestä

Kun myyntimahdollisuuden tulot lasketaan, suoritettava laskutoimitus riippuu siitä, onko Tuotteen todennäköisyyden keskiarvon määrittäminen käytössä -asetus käytössä yrityksen profiilissa:

- Jos Tuotteen todennäköisyyden keskiarvon määrittäminen käytössä -asetus valitaan, Oracle CRM On Demand päivittää myyntimahdollisuuden Tulot-kentän ja Todennäköisyys (%) -kentän käyttämällä kutakin linkitettyä tuotetta. Tästä syystä tuloennuste lasketaan käyttämällä kaikkien linkitettyjen tuotteiden keskimääräistä todennäköisyyttä.
- Jos Tuotteen todennäköisyyden keskiarvon määrittäminen käytössä -asetusta ei valita yrityksen profiilissa, Oracle CRM On Demand päivittää myyntimahdollisuuden Tulot-kentän käyttämällä kunkin linkitetyn tuotteen kokonaistuloja. Myyntimahdollisuuden Todennäköisyys (%) -kentän arvo ei päivity. Tästä syystä tuloennuste lasketaan käyttämällä myyntimahdollisuuden Todennäköisyys (%) -kentässä olevaa prosenttilukua.

HUOMAUTUS: Tuloennusteen laskentatapa on sama huolimatta Ota käyttöön myyntimahdollisuuden kokonaissummien automaattinen päivitys -valintaruudun asetuksesta yrityksen profiilissa.

Ennen aloitusta:

- Yrityksesi tulee tiedottaa sinua siitä ennusteen laatimistavasta, jota halutaan käyttää. Yrityksen ennusteen laatimistapa määrittää mitä kenttiä sinun tulee valita, kun yhdistät tuotteita myyntimahdollisuuksiin.
- Tietueryhmän päivitys edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty vähintään yksi seuraavista käyttöoikeuksista: Kaikkien kenttien joukkopäivitys tai Sivun asettelussa käytettävissä olevien muokattavien kenttien joukkopäivitys.

Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin

- 1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulla Myyntimahdollisuuden tuotetulot -osaan ja tee jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat yhdistää tuotteen, napsauta Lisää.
 - Päivitä tuotetiedot napsauttamalla tuotteen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä.
- 3 Täytä Määrä, Ostohinta ja Sulkemispvm -kentät myyntimahdollisuuden tuotteen muokkaussivulla.
- 4 Mikäli tuotteesta on toistuvia tuloja, täytä Kausien aikaväli ja Kausien lukumäärä -kentät kohdassa Toistuvien tulojen tiedot.
- 5 Rastita Ennuste-ruutu, jos yrityksesi ennustaa tuloja tuotetulojen perusteella ja haluat sisällyttää tämän tuotetulotietueen ennustettuihin kokonaistuloihin, ennustettuihin määriin tai molempiin.
HUOMAUTUS: Jos yritys haluaa ennustaa myyntimahdollisuuksiin perustuvia tuloja mieluummin kuin tuotteisiin perustuvia tuloja, on parasta valita Ennuste-ruutu myyntimahdollisuuden tuotetulotietueesta.
- 6 Tallenna tietue.

Laske myyntimahdollisuuksien tuloja siihen liitettyjen tuotetulojen perusteella

- 1 Valitse myyntimahdollisuus.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry myyntimahdollisuuksien tietosivulle ja vieritä sivua alaspäin, kunnes olet kohdassa Tuotetulot. Valitse jokin seuraavista.
 - Jos haluat yhdistää tuotteen, napsauta Lisää.
 - Päivitä tuotetiedot napsauttamalla tuotteen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä. (Jos yhdenmukainen päivittäminen on käytössä, voit päivittää tuotetulokenttiä yhdenmukaisesti myyntimahdollisuuden Tiedot-sivulla. Lisätietoa aiheeseen liittyvien tietojen kenttien päivittämisestä kohdassa [Linkitettyjen tietueiden päivittäminen päätietueista käsin](#) (katso "[Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin](#)" sivulla 122).)
- 3 Täytä Määrä, Ostohinta ja Alkamis-/Sulkemispvm -kentät myyntimahdollisuuden tuotteen muokkaussivulla.
- 4 Mikäli tuotteesta on toistuvia tuloja, täytä Kausien aikaväli ja Kausien lukumäärä -kentät kohdassa Toistuvien tulojen tiedot.
- 5 Tallenna tietue.
- 6 Jos Päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat -painike on käytettävissä Myyntimahdollisuuden tiedot -sivun Myyntimahdollisuuden tuotetulot -osassa, päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat napsauttamalla Päivitä myyntimahdollisuuden kokonaissummat -painiketta.

Tämä laskee yhteen jokaisen yhdistetyn tuotteen tuotetulon ja näyttää sen myyntimahdollisuuden Tulot- ja Tuloennuste-kentissä.

Perusta yrityksesi ennusteet tuotteiden tulotietueisiin

1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulta myyntimahdollisuuden tuotetulot -kohtaan ja valitse jokin seuraavista.

- Jos haluat yhdistää tuotteen, napsauta Lisää.
- Voit päivittää tuotetietoja napsauttamalla tuotetietueen vieressä olevaa Muokkaa-linkkiä. (Jos yhdenmukainen päivittäminen on käytössä, voit päivittää myyntimahdollisuuden tuotetulokenttiä yhdenmukaisesti myyntimahdollisuuden Tiedot-sivulla. Lisätietoa aiheeseen liittyvien tietojen kenttien päivittämisestä kohdassa [Linkitettyjen tietueiden päivittäminen päätietueista käsin](#) (katso "[Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin](#)" sivulla 122).)

3 Myyntimahdollisuuden tuotetulojen muokkaussivulla voit tehdä seuraavaa:

- a** Täytä kentät Määrä, Ostohinta ja Alkamis-/Päätymispäivämäärä.
- b** Varmista, että Alkamis-/Päätymispäivämäärä -kenttiin syöttämäsi päivämäärät sisältyvät ajanjaksoon, jota ennuste koskee ja että tietueen omistaa joku ennusteeseen osallistujista.
- c** Rastita Ennuste-ruutu. Nyt nykyisen tietueen tiedot lasketaan mukaan ennusteeksi tulojen loppusummiin.
- d** Mikäli tuotteesta on toistuvia tuloja, täytä Kausien aikaväli ja Kausien lukumäärä -kentät kohdassa Toistuvien tulojen tiedot.

4 Tallenna tietue.

HUOMAUTUS: Jos tuotetta ei ole myyty, voit päivittää siihen liittyvän aloitus-/päätymispäivämäärän ja tyhjentää tämän tuotteen Ennuste-valintaruudun tuotetulojen sivulla. Näin estät tämän tuotteen tulojen lisäämisen yrityksen ennusteeseen. Vaihtoehtoisesti voit siirtää tuotteen pois myyntimahdollisuudesta ja luoda toisen myyntimahdollisuuden tälle tuotteelle, jos yksi useista myyntimahdollisuuteen yhdistetyistä tuotteista on pidossa. Näin estät tuotteen sisällyttämisen ennusteeseen.

Myyntimahdollisuuden tuotetulotietueiden ryhmän päivitys

1 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulta myyntimahdollisuuden tuotetulot -kohtaan ja valitse jokin seuraavista.

- Jos haluat päivittää vain tietueet, jotka näkyvät parhaillaan myyntimahdollisuuden tuotetulojen kohdalla, valitse Joukkopäivitys.

- Jos haluat päivittää useampia tietueita kuin myyntimahdollisuuden tuotetulojen kohdalla näkyy, avaa myyntimahdollisuuden tuotetulotietueiden luettelo valitsemalla Näytä koko luettelo ja valitse sitten myyntimahdollisuuden tuotetuloluettelon sivulla Joukkopäivitys.

HUOMAUTUS: Kun valitset myyntimahdollisuuden tuotetuloluettelon sivulla Joukkopäivitys, vain kyseisellä sivulla näkyvät tietueet ovat päivitettävissä. Jos esimerkiksi näytät myyntimahdollisuuden tuotetuloluettelon sivulla vain 10 tietuetta, vain kyseiset 10 tietuetta ovat käytettävissä päivitystä varten. Voit näyttää myyntimahdollisuuden tuotetuloluettelon sivulla enintään 100 tietuetta. Jos luettelossa on enemmän kuin 100 tietuetta, voit toistaa tehtävää niin kauan, että kaikki tietueet on päivitetty.

- 2 Poista vaiheessa 1 valinta niiden tietueiden valintaruudusta, joita et halua päivittää. Valitse sitten Seuraava.
- 3 Valitse vaiheessa 2 päivitettävät kentät ja syötä niille uudet arvot.
Voit valita enintään viisi kenttää päivitystä varten. Voit poistaa aiemmat arvot kentästä jättämällä arvosarakkeen tyhjäksi vaiheessa 2.
- 4 Valitse Valmis.

Myyntimahdollisuuden tuotetulojen kentät

Seuraava taulukko sisältää tuotetulokenttien tiedot. Järjestelmänvalvoja voi lisätä ja poistaa kenttiä sekä nimetä niitä uudelleen, joten sovelluksen kentät voivat erota tämän taulukon kentistä.

VAROITUS: Jos yrityksesi tekee ennusteensa tuotteiden perusteella, tuotetuloa varten syöttämäsi tiedot voivat vaikuttaa laskelmiin.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tuotetiedot	
Tuotteen nimi	Voit valita vain tuotteita, joiden yrityksesi järjestelmänvalvoja on merkinnyt olevan tilattavissa. Kun yhdistät tähän myyntimahdollisuuteen tuotteen, seuraavat kentät kopioidaan tuotteen määrittämisestä: tuotteen luokka, osanumero, tyyppi, tila ja kuvaus.
Määrä	Asiakkaan tilaamien yksiköiden lukumäärä. Jos kyseessä on toistuva tuote, syötä yksiköiden lukumäärä toistojaksoa kohden. Jos esimerkiksi lähetät markkinoille 10 tulostimen säiliötä kuukaudessa, syötä tähän luku 10.
Ostohinta	Tuotteen hinta.
Tuotto	Määrä kerrottuna ostohinnalla. Tuloja ei voi korvata. Tämä kenttä vaikuttaa myyntimahdollisuuden tuotteiden ennusteeseen.
Tuoteluokka	Tuotteen kuvauksesta periytyvä luokka. Vain luku.
Osanumero	Tuotteen kuvauksesta periytyvä luku. Vain luku.
Tyyppi	Tuotteen kuvauksesta periytyvä tyyppi. Vain luku.

Kenttä	Kuvaus
Tila	Tuotteen kuvauksesta periytyvä tila. Vain luku.
Kuvaus	Tuotetta koskevia lisätietoja. Enimmäispituus 250 merkkiä.
Toistuvien tulojen tiedot	
Aloitus- ja päättymispvm	<p>Tämä päivämäärä periytyy myyntimahdollisuuden päättymispäivämäärästä. Tuotteen tulonimikkeessä tämä on oletettu päättymispäivämäärä. Toistuvan tuotteen kohdalla tämä on alkamispäivämäärä. Jos toistuvan tuotteen päättymispäivämäärä on kuun viimeinen päivä ja alkamispäivä kuun puolivaiheilla, lisää yksi tietue täyttää toistuvaa hintaa varten ja toinen lyhempää tilausta varten.</p> <p>Esimerkki: Alat myydä paperia eräälle yritykselle 15.5. Sen jälkeen lähetät loppuvuoden ajan 500 euron arvosta paperia jokaisen kuun lopussa.</p> <p>Lisää kuun puolivälissä tehtyä tilausta varten tuotetietue, jossa on seuraavat arvot: Tulo = 250 e Määrä = 1</p> <p>Lisää toistuvaa tilausta varten toinen tuotetietue, jossa on seuraavat arvot: Tulo = 500 e Määrä = 1 Aikaväli = Kuukausittain Kausien lkm = 7 (kesäkuusta joulukuuhun)</p>
Toistoväli	<p>Aikaväli, jossa toistuvan tuotteen tilaukset tapahtuvat</p> <p>Termi <i>joka toinen viikko</i> tarkoittaa "kerran kahdessa viikossa".</p> <p>Kun täytät tämän kentän, sinun on täytettävä myös kenttä Kausien lkm.</p>
Kausien lkm	<p>Niiden kausien lukumäärä, joina toistuvasta tuotteesta saadaan tulo. Toistuva tulo voi tukea enintään 260 kautta. Se, kuinka pitkää ajanjaksoa tämä tarkoittaa, riippuu toistuvalla tuotteella valitusta aikavälistä (kentässä Aikaväli). Jos tulo toistuu esimerkiksi viikoittain, voit seurata tuloa viiteen vuoteen asti.</p> <p>HUOMAUTUS: kun täytät tämän kentän, sinun on täytettävä myös kenttä Aikaväli.</p>
Myyntitiedot	
Myyntin vaihe	Vain luku. Myyntimahdollisuudesta periytyvä Myyntin vaihe.
Todennäköisyys	<p>Tuotteen menestyksellisen myyntituloksen todennäköisyys. Tämän kentän alkuarvo periytyy myyntimahdollisuuden myyntin vaiheesta. Voit tarvittaessa muuttaa arvon sellaiseksi, että se kuvaa paremmin kyseessä olevaa tuotetta.</p> <p>Kun myyntin vaihe muuttuu, myyntimahdollisuustietueen Todennäköisyys-kentän oletusarvoksi tulee uuteen myyntin vaiheeseen liittyvä arvo mutta tuotteen Todennäköisyys-kentän arvoa ei korvata.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos yhden tai useamman myyntimahdollisuuden myyntin vaihetta muutetaan joukkopäivityksen avulla, myyntimahdollisuuksien todennäköisyysprosenttikentän arvoa ei päivitetä uuden myyntin vaiheen</p>

Kenttä	Kuvaus
	oletustodennäköisyysprosentiksi.
Tuloennuste	Valuutta-arvo, joka lasketaan kertomalla Tulo-kentän arvo Todennäköisyysprosenttikentän arvolla.
Asiakas	Tähän myyntimahdollisuuteen linkitetty asiakas. Vain luku.
Omistaja	<p>Tälle myyntimahdollisuudelle määritetyn henkilön nimi. Tämän arvon perustana on myyntimahdollisuuden omistaja. Myöhemmät myyntimahdollisuuden omistajan vaihdokset eivät vaikuta tähän kenttään.</p> <p>Yleensä omistaja voi päivittää tietueen tiedot, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Käyttöasoja voidaan kuitenkin säätää käytön rajoittamiseksi tai laajentamiseksi.</p> <p>Tämä arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään ennusteisiin sekä sinun tai esimiestesi ylläpitämiin raportteihin (raportit- ja dashboard-sivulta).</p> <p>Kullakin tietueella on vain yksi omistaja. Myyntimahdellisuustietueita voidaan kuitenkin jakaa muille käyttäjille Myyntimahdollisuuden tiimi- tai Asiakastiimi-sivuilla. Ohjeita on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p>
Ennuste	Määrittää, sisällytetäänkö tuote ennusteiden loppusummiin.

Myyntihankkeiden analysointi

Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversiossa myyntimahdollisuuden kotisivun Kuluvaan vuosineljänneksen potentiaalianalyysi -osa näyttää potentiaalın vuosineljännesanalyysin kaaviomuodossa. Sen avulla voit määrittää myyntimahdollisuuksia ja haasteita. Tässä myyntimahdollisuuden kotisivun osassa voit tarkastella tietoja siirtämällä osoittimen kaavion päälle ja napsauttamalla segmenttiä, jolloin näyttöön avautuu yksityiskohtainen raportti. Voit myös tarkastella toisia myyntimahdollisuuden ja tuottoanalyysin raportteja vaihtamalla luokkia avattavissa luetteloissa. Voit esimerkiksi luoda analyysin, joka näyttää myyntimahdollisuuksien määrän alueittain.

Voit myös tehdä seuraavat toimet:

- Analyysistä voit tarkistaa sopimuksen myyntijakson vaiheen, joten tiedät, milloin on aika toimia.
- Voit tarkastella sopimusten mahdollisia viivytyksiä ja viivytyksiä aiheuttavia tekijöitä suodattamalla sopimukset vaiheen päivien keskimääräisen lukumäärän mukaan.
- Voit tarkastella kussakin myyntijakson vaiheessa olevia myyntimahdollisuuksia valitsemalla suodattimeksi myyntimahdollisuuksien lukumäärän.
- Voit avata näyttöön luettelon kussakin vaiheessa olevista sopimuksista. Sen avulla voit keskittää huomiosi alueisiin, jotka sitä vaativat.
- Potentiaalın dashboardissa voi tarkastella omaa suoritustaan suhteessa aiempaan tai vertailunäkökulmasta.

Erikoishinnoittelupyynnön luonti myyntimahdollisuudesta

Voit luoda erikoishinnoittelupyynnön myyntimahdollisuudesta.

Huomaus: Tämä ominaisuus on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Ennen aloitusta: Myyntimahdollisuuden erikoishinnoittelupyynnön ei näytetä vakiosovelluksessa. Yrityksen järjestelmänvalvojan on myönnettävä sinulle roolin myyntimahdollisuuksiin liittyvien tietojen vain luku - oikeudet, jotta voit lisätä Kaupan rekisteröinnit -osan myyntimahdollisuuden tietosivulle. Napsauta tämän jälkeen myyntimahdollisuuden tietosivulla Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää erikoishinnoittelupyynnön liittyvien tietojen osana (lisätietoja on kohdassa [Oman tietosivun asettelu muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelu muutos" sivulla 898)).

Erikoishinnoittelupyynnön luonti myyntimahdollisuudelle

- 1 Valitse myyntimahdollisuus.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulla erikoishinnoittelupyynnön liittyviin tietoihin ja valitse Uusi.
- 3 Syötä erityishinnoittelupyynnön tietosivulle pakolliset tiedot ja tallenna tietue.
Lisätietoja kentistä on kohdassa [Erityishinnoitellun tuotteen kentät](#) (katso "Erityishinnoittelutuotteen kentät" sivulla 564).

Pää- ja alitason myyntimahdollisuuksien määrittäminen

Voit määrittää myyntimahdollisuushierarkioita esimerkiksi useista osista koostuvalle myyntimahdollisuudelle määrittämällä pää- ja alitason suhteen. Voit luoda päätason myyntimahdollisuuden alitason myyntimahdollisuudesta tai päinvastoin.

Jos poistat päätason myyntimahdollisuuden, johon liittyy alitason myyntimahdollisuuksia, pää- ja alitason välinen suhde poistuu tietueista, mutta alitason myyntimahdollisuustietueet säilyvät aktiivisina. Päämyyntimahdollisuuden ulkoinen tunnus säilyy alitason myyntimahdollisuustietueessa siltä varalta, että päämyyntimahdollisuus palautetaan myöhemmin Poistetut nimikkeet -sivulta.

Jos liität alitason myyntimahdollisuuden uuteen päätason myyntimahdollisuustietueeseen, päämyyntimahdollisuuden tunnuksen, päämyyntimahdollisuuden ja päämyyntimahdollisuuden ulkoisen tunnuksen kenttiin tulevat uuden päämyyntimahdollisuuden arvot. Jos alkuperäinen päätason tietue palautetaan, sitä ei liitetä enää alitason tietueeseen.

Jos poistat yksittäisen alitason myyntimahdollisuuden, päätason myyntimahdollisuus ja muut alitason myyntimahdollisuudet säilyvät aktiivisina tietueina, ja poistettu alitason myyntimahdollisuus siirtyy Poistetut nimikkeet -sivulle. Poistettu alitason myyntimahdollisuus ei näy enää päätason myyntimahdollisuuden alimyyntimahdollisuusluettelossa, mutta päämyyntimahdollisuuden tunnuksen, päämyyntimahdollisuuden ja päämyyntimahdollisuuden ulkoisen tunnuksen kenttien arvot säilyvät poistetussa alitason myyntimahdollisuustietueessa.

Pää- ja alimyyntimahdollisuuksien määrittämisestä on lisätietoja seuraavissa ohjeissa:

Päämyyntimahdollisuuden määrittäminen

- 1 Valitse alimyyntimahdollisuutena käytettävä myyntimahdollisuus.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla Muokkaa.
- 3 Valitse Myyntimahdollisuuden muokkaus -sivun Päämyyntimahdollisuus-kentän vieressä oleva hakukuvake.
- 4 Valitse tai luo päämyyntimahdollisuus hakuikkunassa.
- 5 Tallenna tietue.

Alimyyntimahdollisuuden määrittäminen

- 1 Valitse päämyyntimahdollisuutena käytettävä myyntimahdollisuus.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry myyntimahdollisuuksien tietosivulle, vieritä kohtaan alimyyntimahdollisuudet ja napsauta Uusi.
- 3 Luo alimyyntimahdollisuus Myyntimahdollisuuden muokkaus -sivulla.
- 4 Tallenna tietue.

Myyntimahdollisuushierarkian poisto

- 1 Valitse alimyyntimahdollisuus.
Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Myyntimahdollisuuden tiedot -sivulla Muokkaa.
- 3 Poista Päämyyntimahdollisuus-kentän arvo ja kirjoita kenttään uusi arvo tai napsauta hakukuvaketta ja valitse uusi arvo.
- 4 Tallenna tietue.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72)
- [Myyntimahdollisuuskentät](#) (sivulla 360)

Kaupan rekisteröinnin luonti myyntimahdollisuudesta

Voit luoda myyntimahdollisuudesta kaupan rekisteröinnin.

Huomautus: Tämä ominaisuus on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Ennen aloitusta: Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversion myyntimahdollisuuden tietosivulla ei näytetä Kaupan rekisteröinnit -osaa. Yrityksen järjestelmänvalvojan on myönnettävä sinulle roolin myyntimahdollisuuksiin liittyvien tietojen vain luku -oikeudet, jotta voit lisätä Kaupan rekisteröinnit -osan myyntimahdollisuuden tietosivulle. Valitse sitten myyntimahdollisuuden tietosivu ja lisää kaupan rekisteröinti liittyvien tietojen osana (lisätietoja on kohdassa [Tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898)).

Kaupan rekisteröinnin luonti myyntimahdollisuudesta

- 1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulla kaupan rekisteröinteihin liittyviin tietoihin ja valitse Uusi.

- 3 Syötä kaupan rekisteröinnin tietosivulle tarvittavat tiedot.

Lisätietoja kentistä on kohdassa [Kaupan rekisteröinnin kentät](#) (sivulla 537). Lisätietoja olemassa olevien kaupan rekisteröintien liittämistä olemassa oleviin myyntimahdollisuuksiin ja näiden kahden välisten olemassa olevien liitosten muuttamisesta on kohdassa [Kaupan rekisteröintien liittämisen myyntimahdollisuuksiin](#) (sivulla 535).

Myyntimahdollisuuden tuoton jako tiimin jäsenten kesken

Voit jakaa myyntimahdollisuuden tuoton myyntimahdollisuuden tiimin jäsenten kesken. Myyntimahdollisuuden tuoton ennustetyypit käyttävät näitä tuoton jakoja myyntimahdollisuustietueessa mainitun tuoton jakamisessa. Lisätietoja ennusteiden tekemisestä on kohdassa [Ennusteet](#) (sivulla 363) ja [Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista](#) (sivulla 339). Lisätietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä on kohdassa [Tietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä](#) (sivulla 358).

Myyntimahdollisuuden tuoton jako tiimin jäsenten kesken

- 1 Valitse myyntimahdollisuus.

Ohjeita myyntimahdollisuuksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry myyntimahdollisuuden tietosivulla Myyntimahdollisuuden tiimi -osaan ja tee jokin seuraavista toimista:

- Lisää tiimin jäsen valitsemalla Lisää käyttäjiä.
- Päivitä tiimin jäsenen tiedot valitsemalla Muokkaa käyttäjiä.

- 3 Myyntimahdollisuuden tiimin Muokkaa käyttäjiä -sivulla voit tehdä seuraavaa:
 - a Syötä jokaisen tiimin jäsenen tiedot pakollisiin kenttiin, kuten Prosenttiosuuden jako -kenttään.
 - b (Valinnainen) Jaa jakoprosentti tasan tiimin jäsenten kesken valitsemalla Hintaeron jako -painike.
 - c (Valinnainen) Laske tuoton jako ja kokonaissummat uudelleen valitsemalla Päivitä kokonaissummat -painike.

HUOMAUTUS: Päivitä kokonaissummat- ja Jaa tuotto -painike eivät näy, jos Ota myyntimahdollisuuden tuoton jako käyttöön -valintaruutua ei ole valittu yrityksen profiilissa. Lisätietoja on kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen.

- 4 Tallenna tietue.

Myyntimahdollisuuden tiimi -kentät

Seuraava taulukko sisältää osan myyntimahdollisuuksien tiimien kentistä.

Kenttä	Huomautukset
Prosenttiosuuden jako	Tässä kentässä on tiimin jokaisen jäsenen tuottoprosentti. Myyntimahdollisuuden omistajan oletusarvo on 100 % ja muiden tiimin jäsenten 0 %.
Jaettu tuotto	Tämä on vain luku -tilassa oleva laskettu kenttä. Jaettu tuotto lasketaan kertomalla myyntimahdollisuuden tuotto Prosenttiosuuden jako -kentässä olevalla prosentilla.
Käyttäjän rooli	Valitse vaihtoehto, joka määrittää tiimin jäsenen ja myyntimahdollisuuden tiimin välisen suhteen. Tämä on pakollinen kenttä.
Myyntimahdollisuuden käyttöoikeus	Määrittää tiimin jäsenen myyntimahdollisuustietueen käyttöoikeuden. Tämä on pakollinen kenttä.

Tietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä

Joitakin tietuetyyppejä käytettäessä voit jakaa tietueen käyttäjätiimille. Tällaisia tietueita ovat esimerkiksi asiakas-, yhteyshenkilö- ja myyntimahdollisuustietueet. Kun haluat sallia tietueen jaon, lisää ensin käyttäjä valitun tietueen tiimiin. Määritä sitten käyttäjän tietueen ja linkitettyjen tietueiden käyttöoikeustaso.

Huomaa seuraavat seikat, jotka koskevat myyntivihjeen tiimejä, asiakkaan tiimejä ja myyntimahdollisuustietueiden käyttöoikeutta:

- Jos tiimin periytyminen on käytössä tietuetyypille Myyntimahdollisuus (eli Ota käyttöön päätiimin periytyminen -valintaruutu on valittuna Yrityksen profiili -sivulla) ja myyntimahdollisuus linkitetään asiakkaaseen, asiakkaan tiimin jäsenet lisätään myyntimahdollisuuden tiimiin automaattisesti.
- Jos et halua, että käyttäjät lisätään myyntimahdollisuuden tiimiin automaattisesti, kun myyntimahdollisuustietue linkitetään asiakkaaseen, varmista, ettei tiimin periytyminen ole käytössä tietuetyypille Myyntimahdollisuus.

Voit lisätä käyttäjät myyntimahdollisuuden tiimiin seuraavasti:

- Valitsemalla tietueen tietosivun Lisää käyttäjiä -painike.
- Toimeksiantohallinnan avulla. Lisätietoja on kohdassa Tietoja määrittämissä säännöistä.
- Muuntamalla myyntivihje myyntimahdollisuudeksi ja valitsemalla valinta, jolla kopioidaan myyntivihjetä myyntimahdollisuuteen. Pääkäyttäjä määrittää, salliiiko roolisi myyntivihjeen muunnon asettelu myyntivihjetä myyntimahdollisuuteen myyntivihjetä muunnettaessa.
- Ryhmien avulla. Lisätietoja on kohdassa Ryhmän hallinta.

Kun haluat varmistaa, ettei käyttäjällä ole asiakkaaseen linkitettyjen myyntimahdollisuuksien käyttöoikeutta, varmista, ettei käyttöoikeutta ole millään seuraavalla menetelmällä.

- Käyttäjä ei kuulu myyntimahdollisuuden tiimiin.
- Käyttäjällä ei ole myyntimahdollisuuden tiimiin kuuluvaa alaista.
- Myyntimahdollisuuden käyttöoikeuden omaava käyttäjä ei ole delegoinut käyttäjää.
- Myyntimahdollisuus ei kuulu kirjaan, jonka jäsen käyttäjä on, tai mihinkään sen alikirjaan.
- Käyttäjällä ei ole myyntimahdollisuustietueiden käyttöoikeutta roolin asetuksista.
- Asiakkaaseen liittyvän myyntimahdollisuuden tietuetyypin käyttöoikeustasoksi on määritetty mikä tahansa vaihtoehto paitsi Ei käyttöoikeutta tai Peri ensisijainen.

Tietoja myynnin vaiheista ja joukkopäivitysominaisuudesta

Kun käytät joukkopäivitysominaisuutta myyntimahdollisuustietueiden myynnin vaiheen kentän päivitykseen, arvot, jotka voit valita tietueen myynnin vaiheen kenttään, on määritetty seuraavasti:

- Arvo myyntimahdollisuuden tyyppin kentässä
- Käyttäjärooliisi liitetty oletusmyyntiprosessi, jos sellainen on

Jos myyntimahdollisuustietueen myyntimahdollisuuden tyyppin kenttä on tyhjä ja jos et valitse myyntimahdollisuuden tyyppiä, kun päivität tietueen joukkopäivitystoiminnon avulla, tapahtuu seuraavaa:

- Jos käyttäjärooliisi on liitetty oletusmyyntiprosessi, tuon myyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.
- Jos käyttäjärooliisi ei ole liitetty oletusmyyntiprosessia, yrityksen oletusmyyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.

Jos myyntimahdollisuustietueen myyntimahdollisuuden tyyppin kenttä on jo täytetty ja jos valitset myyntimahdollisuuden tyyppin, kun päivität tietueen joukkopäivitystoiminnon avulla, tapahtuu seuraavaa:

- Jos tietty myyntiprosessi on liitetty myyntimahdollisuuden tyyppiin, tuon myyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.
- Jos tiettyä myyntiprosessia ei ole liitetty myyntimahdollisuuden tyyppiin, tapahtuu seuraavaa:
 - Jos käyttäjärooliisi on liitetty oletusmyyntiprosessi, tuon myyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.
 - Jos käyttäjärooliisi ei ole liitetty oletusmyyntiprosessia, yrityksen oletusmyyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.

Jos myyntimahdellisuustietueen myyntimahdollisuuden tyyppin kenttä on jo täytetty, mutta tyhjennät arvon myyntimahdellisuuden tyyppin kentästä, kun päivität tietueen joukkopäivitystoiminnon avulla, tapahtuu seuraavaa:

- Jos käyttäjärooliisi on liitetty oletusmyyntiprosessi, tuon myyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.
- Jos käyttäjärooliisi ei ole liitetty oletusmyyntiprosessia, yrityksen oletusmyyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä joukkopäivityksen vaiheessa 2.
- Jos et päivitä myynnin vaiheen kenttää joukkopäivityksen avulla, myyntimahdellisuustietueen myynnin vaiheen kenttä pysyy muuttumattomana, kun päätät joukkopäivityksen. Seuraavan kerran, kun käyttäjä yrittää päivittää arvoa myyntimahdellisuuden myynnin vaiheen kentässä muokkaamalla sitä rivin sisällä tai myyntimahdellisuuden muokkaussivulla, myynnin vaiheen kentässä valittavissa olevat arvot määritetään kuitenkin seuraavasti:
 - Jos käyttäjän rooliin on liitetty oletusmyyntiprosessi, tuon myyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä.
 - Jos käyttäjän rooliin ei ole liitetty oletusmyyntiprosessia, yrityksen oletusmyyntiprosessin myynnin vaiheet ovat valittavissa myynnin vaiheen kentässä.

Lisätietoja joukkopäivitysominaisuuden käytöstä on kohdassa [Tietueryhmien päivitys](#) (sivulla 151).

Myyntimahdollisuuskentät

Myyntimahdollisuuden muokkaussivulla voit lisätä myyntimahdollisuuden tai päivittää aiemmin luodun myyntimahdollisuuden tiedot. Myyntimahdollisuuden muokkaussivulla näkyvät kaikki myyntimahdollisuuden kentät.

VIHJE: Voit muokata myyntimahdollisuuden tietoja myyntimahdollisuuden luettelosivulla ja myyntimahdollisuuden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

VAROITUS: Syöttämäsi myyntimahdollisuuden tiedot voivat vaikuttaa yrityksesi tuloennusteisiin.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Myyntimahdollisuuden tärkeimmät tiedot	
Myyntimahdollisuuden nimi	Tämän myyntimahdollisuuden nimi.
Asiakas	Tähän myyntimahdollisuuteen linkitetty asiakas.
Päämyyntimahdollisuus	Tähän myyntimahdollisuuteen linkitetty päämyyntimahdollisuus.
Myyntin vaihe	<p>Myyntiprosessin vaiheet, esimerkiksi Hyväksytty myyntivihje, Näkemyksen muodostaminen, Lyhyt luettelo, Valittu, Neuvottelu, Päätetty/voitettu tai Päätetty/menetetty.</p> <p>HUOMAUTUS: Kun myyntin vaihe muuttuu, todennäköisyysprosenttikentän arvoksi tulee automaattisesti uuden myyntin vaiheen oletustodennäköisyysarvo, paitsi jos myyntin vaihetta muutetaan joukkopäivityksen avulla. Jos muutat yhden tai useamman tietueen Myyntin vaihe -kentän arvoa joukkopäivityksen avulla, tietueiden todennäköisyysprosenttikentän arvoa ei päivitetä uuden myyntin vaiheen oletustodennäköisyysprosentiksi.</p>
Seuraava vaihe	Myyntimahdollisuuden seuraava tarvittava toimi.
Tuotto	<p>Myyntimahdollisuuden tuoton summa. Oletusarvo on nolla. Tämä arvo vaikuttaa myyntimahdollisuuden tuoton ennusteisiin.</p> <p>HUOMAUTUS: Kaikki tälle kentälle määritetyt oletusarvot tai viennin oletusarvot ohitetaan.</p>
Sulkemispäivämäärä	<p>Myyntimahdollisuuden oletettu päättämispäivämäärä. Tämä on pakollinen kenttä. Kun luot myyntimahdollisuuden vakiosovelluksessa, Sulkemispäivämäärä-kentän oletusarvona on kuluva päivämäärä. Järjestelmänvalvoja voi määrittää eri oletusarvon kenttää varten tai voi määrittää kentän siten, että se on tyhjä, kun luot uuden myyntimahdollisuuden. Jos kenttä on tyhjä, se on päivitettävä. Sulkemispäivämäärää käytetään ennusteiden luonnissa.</p>
Ennuste	Jos tämä valintaruutu on valittuna, myyntimahdollisuus sisällytetään ennusteen tulon laskentaan.
Myyntitiedot	
Tila	Tämän myyntimahdollisuuden tila, esimerkiksi Odottaa, Menetetty tai Voitettu.
Prioriteetti	Tämän myyntimahdollisuuden prioriteettitaso, esimerkiksi Korkea, Keskitasoinen tai Matala.
Myyntivihjelähde	Ensisijaisen lähteen luokka, esimerkiksi Mainos, Suora posti, Sähköposti, Tapahtuma - seminaari, Tapahtuma - messut, Tapahtuma - muu, Luettelo - ostettu, Luettelo - vuokrattu, Kumppani, Suositus - työntekijä, Suositus - ulkoinen, Web-sivu tai Muu.

Kenttä	Kuvaus
Lähdekampanja	Myyntimahdollisuuden luonut kampanja. Jos myyntimahdollisuus on luotu myyntivihjeen muuntoprosessissa, tiedot päivittyvät tähän kenttään automaattisesti myyntivihjetietueen Kampanja-kentästä. Jos myyntimahdollisuuden on luonut käyttäjä, hän voi syöttää tiedot tähän kenttään.
Todennäköisyys (%)	<p>Prosentti, joka ilmaisee, millä varmuudella uskot kaupan sulkeutuvan määritetyillä tuloilla ja määritettynä päättämispäivämääränä. Todennäköisyysprosenttikenttä perustuu valitun myynnin vaiheen oletustodennäköisyysarvoon.</p> <p>Voit tarvittaessa muuttaa todennäköisyysprosenttikentän arvoa kuvaamaan paremmin tiettyä myyntimahdollisuutta sen ollessa kyseisessä myynnin vaiheessa. Kun valitset myyntimahdollisuudelle uuden myynnin vaiheen, todennäköisyysprosenttikenttä päivitetään kuitenkin automaattisesti uuden myynnin vaiheen oletustodennäköisyysarvoksi.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos muutat yhden tai useamman myyntimahdollisuustietueen Myynnin vaihe -kentän arvoa joukkopäivityksen avulla, tietueiden todennäköisyysprosenttikentän arvoa ei päivitetä uuden myynnin vaiheen oletustodennäköisyysprosentiksi. Jos haluat, että myyntimahdollisuuksien todennäköisyysprosentti muuttuu myynnin vaihetta päivitettäessä, sinun on päivitettävä kunkin tietueen myynnin vaihe erikseen tai Web-palvelujen kautta.</p>
Tuloennuste	Valuutta-arvo, joka lasketaan kertomalla Tulo-kentän arvo Todennäköisyysprosenttikentän arvolla. Todennäköisyysprosenttikentän arvon pienentäminen pienentää tuloennusteen oletettua arvoa.
Voiton/tappion syy	Myyntimahdollisuuden voiton tai tappion syy, esimerkiksi Asennuskanta, Hinta, Suhde, Tap. tähän menn., Ei projekteja, Ei budjettia, Ei määritetty, Menetetty kilpailijalle, Menetetty - ei päätöstä tai Muu.
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Myyntimahdollisuustietueen omistaja.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Voit jakaa myyntimahdollisuustietueita muiden käyttäjien kanssa myyntimahdollisuustiimin tai asiakastiimin sivuilla. Lisätietoja tietueiden jakamisesta muiden käyttäjien kanssa on kohdassa Tietueiden jako (tiimit) (sivulla 148).</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa</p>

Kenttä	Kuvaus
	olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Määritä myyntimahdollisuus uudelleen	<p>Viittaa myyntimahdollisuuden uudelleenmäärittämisen tarpeeseen. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut myyntimahdollisuuksien määrittäyssääntöjä, tämän kentän valinta saa aikaan sen, että toimeksiantohallinta sovelluksessa Oracle CRM On Demand käsittelee myyntimahdollisuuden uudelleen ja määrittää sen sääntöjen mukaan. Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjättilassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p> <p>HUOMAUTUS: Tietueiden uudelleenmäärittämisen käsittelyaika voi vaihdella sen mukaan, kuinka monimutkaisia yrityksesi määrittäyssäännöt ovat, kuinka monta uudelleenmääritettäviä tietueita on ja mikä on järjestelmän nykyinen kuormitus. Myyntimahdollisuuksien käsittelyaikaan vaikuttavat lisäksi myyntimahdollisuuden tiimin jäsenten määrä ja tietueeseen liitettyjen asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden määrä. Kun tietue määritetään uudelleen, omistajan nimi vaihtuu.</p>
Kuvaus	Myyntimahdollisuuden lisätiedot. Voit esimerkiksi sisällyttää myyntimahdollisuuden kuvaukseen tuotekiinnostuksen (500 osaa) ja asiakkaan (Acme Corp.). Tämän kentän enimmäismäärä on 16 350.

Ennusteet

Ennuste-sivuilla voit tarkistaa, oikaista ja lähettää ennusteita. *Ennuste* on tallennettu tilannevedos tietyn ajan tuloennusteesta. Oracle CRM On Demand laskee kunkin vuosineljänneksen ennusteet ja erittelee tiedot tilivuoden kuukausien mukaan.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand ennusteet käynnistävät automaattisen prosessin, joka on yleensä manuaalinen ja joskus virheellinen. Ennusteiden avulla yritykset voivat kehittää myyntistrategioitaan. Ennusteita käytetään myös määrittäessä tulevia liiketoimintatarpeita, sillä ennusteista johtajat saavat tarkkoja ja ajan tasalla olevia tietoja odotetusta myynnistä ja myyntitavoitteiden saavuttamisesta vuosineljänneksittäin. Yksittäisten myyntiedustajien ei tarvitse koota tilastotietoja. Sen sijaan he päättävät, milloin tietue sisällytetään ennusteeseen. Muilta osin käsittely toimii automaattisesti.

Yrityksesi voi käyttää ennusteidensa pohjana jotakin seuraavista:

- myyntimahdollisuuden tuotto
- Myyntimahdollisuuksiin liittyvät tuotteen tulot ja määrät
- asiakkaan tuotto
- yhteyshenkilön tuotto.

Ennusteen otteisiin tallennetaan ennustetut myyntimahdollisuuden, tuotteen tai tulon tiedot sekä oikaistut ennusteen kokonaissummat. Näin työntekijät ja esimiehet voivat tarkistaa ja arvioida ennustetrendejä. Lisäksi tallennettuja ennusteita tarkastelemalla voi tutkia niiden myyntimahdollisuuksien historiaa, joita tiimi parhaillaan työstää.

Yrityksesi voi määrittää, että ennusteet laaditaan viikoittain tai kuukausittain. Määritetyn päivän aluksi (eli minuutti keskiyön jälkeen isäntätoimipaikan aikavyöhykkeen mukaan) Oracle CRM On Demand luo automaattisesti ennusteen ja näyttää omalla kotisivulla ilmoituksen. Kun olet saanut tämän ilmoituksen, voit verrata ennusteen avulla juuri laskettua potentiaalia sekä ennustettua ja päätettyä tuottoa kiintiötietoihin.

Nykyinen ennuste arkistoidaan automaattisesti tunti ennen seuraavaa ajoitettua ennusteen luontia, jotta kukaan ei muokkaa sitä.

Ennusteen kotisivun käyttö

Ennusteiden hallinta aloitetaan ennusteen kotisivulta. Tällä sivulla on lueteltu käyttäjälle merkittävät ennusteen yhteenvetotiedot.

Voit rajoittaa ennusteen kotisivulla lueteltujen tietueiden määrää kahdella tavalla:

- Jos aakkosellisen haun hallintatoiminnot ovat käytettävissä, voit etsiä tietyt ennusteet lajittelemalla tietueet jonkin sarakeotsikon arvojen mukaan sarakeotsikkoa napsauttamalla. Napsauta sen jälkeen aakkospalkin jotakin kirjainta, jolloin vain kyseisellä kirjaimella alkavat tietueet näkyvät. Voit myös kirjoittaa merkkejä tekstikenttään ja etsiä sitten kyseisillä merkeillä alkavat tietueet napsauttamalla Hae. Voit tuoda ennusteluettelon kokonaisuudessaan näkyviin napsauttamalla Kaikki-linkkiä.

HUOMAUTUS: Jos käytät korealaista, japanilaista, yksinkertaistettua kiinalaista tai perinteistä kiinalaista merkistöä, aakkosellisen haun hallintatoiminnot eivät ole käytettävissä.

- Näytössä näkyvien tietueiden määrä. Voit muuttaa kentän arvoa, kun haluat näyttää enemmän tai vähemmän tietueita yhteenvetoluettelossa.

Ennusteet luetellaan ennusteen kotisivulla siinä päivämääräjärjestyksessä, jossa ne on luotu siten, että viimeisin ennuste on ensimmäisenä. Sivulla on yhteenveto seuraavista tärkeistä tiedoista:

- Tila kertoo ennusteen senhetkisen tilan. Onnistuneesti luodun ennusteen tilana on Aktiivinen. Jos ennusteen tilana on Lähetetty, ennuste on valmis johdon tarkistettavaksi.
- Potentiaalinen tulo on yhdistetty tulo kaikista tietueista, riippumatta yksittäisen tietueen Ennuste-valintaruudun tai myynnin vaiheen asetuksesta. Potentiaalista tuloa ei käytetä asiakkaan tai yhteyshenkilön tuloennusteisiin.
- Ennustettu tulo on yhteenlaskettu tulo kaikista tietueista, joissa Ennuste-valintaruutu on valittuna.

- Päätetty tuotto on kaikkien sellaisten myyntimahdollisuuksien tai tuotteiden yhteenlaskettu tuotto, joiden myynnin vaiheen arvona on Suljettu/voitettu. Asiakkaan ja yhteyshenkilön tuloissa tilakentän arvo Suljettu sisältää toteutuneen tuoton laskelman tietueen. Suljettu tuotto tunnistetaan tietueen aloitus- ja sulkemispäivämääriin perustuvaan ennustekauteen liittyvän tuottosumman perusteella.

Ennusteiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät ennusteiden hallintaa varten:

- [Ennusteiden tarkastelu](#) (sivulla 366)
- [Ennusteiden päivitys](#) (sivulla 368)
- [Ennusteen tarkastelu ja muokkaus käyttäen eri valuuttaa](#) (sivulla 369)
- [Ennustehistorian tarkastelu](#) (katso "[Ennustehistorian katselu](#)" sivulla 369)
- [Ennusteiden lähetys](#) (sivulla 370)
- [Ennusteiden lähetyksen peruutus](#) (sivulla 370)
- [Kiintiöiden hallinta](#) (sivulla 371)
- [Tiimin ennusteiden hallinta](#) (sivulla 372)

HUOMAUTUS: Ennusteet perustuvat käyttäjärooleihin ja raportointihierarkioihin. Jotta ennusteiden luonti onnistuisi, kaikkien käyttäjien, joiden käyttäjärooliksi on määritetty ennusterooli, käyttäjätietueen tilan on oltava Aktiivinen ja käyttäjätietueessa heille on oltava määritettynä esimies. Esimies määritetään joko Raportointikohde- tai Raportointikohde (alias) -kentässä sen mukaan, kumpi on käytettävissä käyttäjän sivun asettelussa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Ennustekentät](#) (sivulla 375)
- [Ennusteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 364)

- Käyttäjien määrittäminen
- Käyttäjien myyntikiintiöiden määrittäminen
- [Raportit](#) (sivulla 949)

Ennusteiden tarkastelu

Ennusteet luodaan automaattisesti yrityksen liiketoimintaprosessin mukaisesti joko viikoittain tai kuukausittain. Saat uuden ennusteen luonnista aina ilmoituksen omalle kotisivullesi. Tarkista ennuste saatuaasi ilmoituksen. Kun tarkistat ennustetta, ennusteyhteenvedon kuukaudet tasataan yrityksesi tilivuosisikalenterin määrittämisen mukaan. Jos tilivuosisikalenterisi on tyyppiä 4-4-5 tai 5-4-4 tai se on mukautettu, yrityksesi ennustekaudekset eivät välttämättä ole gregoriaanisen kalenterin mukaiset. Jos siis esimerkiksi myyntimahdollisuus on kirjattu kesäkuussa, sen ennustetta ei kuitenkaan välttämättä laadita tilivuoden kesäkuussa. Lisätietoja mukautetuista tilivuosisikalentereista on kohdassa Tietoja tilivuosisikalentereista.

Huomautus: Jos käytössä on mukautettu tilivuosisikalenteri, ennustekausiensa perusteena käytetään yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämiä tilivuosia ja tilivuoden kuukausia.

Ennusteiden tarkastelu

1 Napsauta Ennusteet-välilehteä.

Ennusteen kotisivulla näytetään ennusteiden yhteenvedotiedot, joihin kuuluvat Tila, Potentiaali ja Toteutunut tuotto. Voit lajitella ennusteyhteenvedon tilan, ennusteen päivämäärän tai vastuuhenkilön (vain esimiehet) perusteella. Potentiaali ei ole käytössä asiakkaan eikä yhteyshenkilön tuottoennusteissa.

2 Napsauta ennusteiden kotisivulla haluamasi ennusteen Ennusteen päivämäärä -linkkiä.

3 Tarkastele Ennusteen tiedot -sivulla seuraavien osien tietoja:

- **Ennusteyhteenvedo.** Tässä osassa esitetään ennusteiden yhteenvedo vuosineljänneksittäin ja kuukausittain. Ennusteyhteenvedo-luettelon tietoja ovat Kiintiö, Toteutunut tuotto, Kiintiö-%, Ennustettu määrä, Parhaassa tapauksessa, Potentiaali ja Odotettu tuotto. Yhteenvedoluettelon voi lajitella kuukauden perusteella.

Tiimin kuukausiyhteenvedo Tässä osassa esitetään luettelo kunkin tiimin jäsenen ennusteista. Jos olet esimies, ennusteissa näytettävät tiedot ovat Kuukausi, Kiintiö-%, Ennustettu määrä, Toteutunut tuotto, Parhaassa tapauksessa, Potentiaali ja Viimeisin päivytyspvm kullekin vastuuhenkilöalialekselle (tiimin jäsen). Jos menet yksittäisen tiimiläisen riville Tiimin yhteenvedossa, näkyviin tulee vastaava yksityiskohtainen ennustesivu valitulle käyttäjälle. Tällä sivulla näkyy tiimin jäsenen henkilökohtainen ennusteyhteenvedo ja ennustettu tuotto Omat myyntimahdollisuudet, Omat tuotot tai Omat tuotteet -osassa.

HUOMAUTUS: Asiakastuotot ja Yhteyshenkilötuotot-ennustetyypeissä yhteenvedo-osuudet eivät sisällä tietoja Potentiaali, Parhaassa tapauksessa ja Odotettu tuotto.

- **Tiimin tuoteyhteenvedo.** (Vain Tuotemäärä-ennustetyyppi.) Tässä osassa näytetään tuote-ennusteiden luettelo kullekin tiimiläiselle. Jos olet esimies, näytettävät tiedot ovat Toteutunut määrä, Ennustettu määrä, Potentiaalinen määrä, Toteutunut tuotto ja Odotettu tuotto kullekin vastuuhenkilöalialekselle (tiimin jäsen) ja tuotteelle. Jos menet yksittäisen tiimiläisen riville Tiimin

tuoteyhteenvedossa, näkyviin tulee vastaava yksityiskohtainen ennustesivu valitulle käyttäjälle. Täällä näkyvät henkilökohtainen ennusteyhteenvedo ja ennustetut määrät tuotteittain Omat tuotteet -osassa.

HUOMAUTUS: Ennusteen tietosivulla näytetään vain viisi tiimin tietuetta. Voit tarkastella koko tietueluetteloa napsauttamalla Tiimin kuukausiyhteenvedo -osassa Näytä koko luettelo.

- **Omat myyntimahdollisuudet** Jos käytät Myyntimahdollisuuden tuotto -ennustetyyppeä, tämä osa näkyy osana ennusteesi tietoja. Tässä osassa luetellaan nykyiset myyntimahdollisuudet ja ilmoitetaan, onko myyntimahdollisuudelle tehty ennuste. Tässä näytetään myös kullekin myyntimahdollisuudelle päättymispäivä, asiakkaan nimi, tuoton määrä, nykyinen myyntivaihe ja seuraava vaihe, jos määritetty.
- **Omat tuotot.** Jos käytät Myyntimahdollisuuden tuote-, Asiakas- tai Yhteyshenkilö-ennustetyyppeä, tämä osa näkyy osana ennusteesi tietoja. Tässä osassa luetellaan nykyiset tuotot ja ilmoitetaan, onko vastuuhenkilö tehnyt tuottotietueelle ennusteen (ennusteilmaisin valittuna). Tässä näytetään myös kullekin syöttämällesi tuottotietueelle alkamis- ja päättymispäivä, tuotteen nimi, tuoton määrä ja asiakkaan nimi.

Omat tuotot -osassa voidaan näyttää myös muita sarakkeita ennustettavasta tuottotyyppistä riippuen.

Myyntimahdollisuuden tuotteen tuottoennusteessa näytetään seuraavat sarakkeet:

- Myyntimahdollisuuden nimi
- Myynnin vaihe

Asiakkaan ja yhteyshenkilön tuottoennusteissa näytetään seuraavat sarakkeet:

- Tuoteryhmä
- Tila
- Yhteyshenkilön nimi
- **Omat tuotteet.** Jos käytät Myyntimahdollisuuden tuotemäärä -ennustetyyppeä, tämä osa näkyy osana ennusteesi tietoja. Jokaisesta ennustetusta tuotteesta näytetään rivi, jossa on vastaava tuoteluokka, toteutunut määrä, ennustettu määrä, potentiaalinen määrä, toteutunut tuotto ja odotettu tuotto. Nämä arvot ovat valitun käyttäjäennusteen kaikkien ennustettujen myyntimahdollisuuksien summa. Napsauta tuotteen nimeä, niin määrättyyn tuotteeseen liittyvät ennustetut myyntimahdollisuudet tulevat näkyviin.

HUOMAUTUS: Jos käytät Myyntimahdollisuuden tuotemäärä -ennustetyyppeä, voit katsella myös määrätyn tuoteryhmän kaikkia ennustettuja myyntimahdollisuuksia napsauttamalla Tuoteryhmä-kenttää.

Voit varmistaa ennustetyypin, jota käytettiin ennusteessa ja joka perustui Ennusteen tiedot -osan Tyyppi-kenttään.

Ennusteiden tarkastelu ja muokkaus toisessa valuutassa

Tarkastele valuutassa -muunto-ominaisuuden avulla voit määrittellä, missä valuutassa haluat näyttää ennusteesi. Ennusteiden tarkastelusta ja muokkaamisesta eri valuutoissa on lisätietoja kohdassa [Ennusteen tarkastelu ja muokkaus käyttäen eri valuuttaa](#) (sivulla 369)

Ennusteiden päivitys

Ennusteet ovat tulotietojen otoksia tietyille jaksoille. Jos myyntimahdollisuus- tai tulotietuetta päivitetään, eräitä nykyistä, lähettämätöntä ennustetta koskevia arvoja voidaan päivittää. Näin varmistetaan, että ennuste vastaa kaikkein ajankohtaisimpia tietoja. Kyseisiä tietueita voidaan muokata Ennusteen yhteenvedon -osassa, jotta ne vastaavat mahdollisimman tarkasti luotuja tuloja.

Tietuearvojen päivittäminen, joka vaikuttaa ennustesummiin, ja lisäksi ennusteen kokonaissummien uudelleenlaskenta mahdollistavat ennustamisen suuremman yhtenäisyyden. Ennusteeseen voivat vaikuttaa kenttiin Tulo, Päätämispvm, Myynnin vaihe, Todennäköisyys, Ennuste, Määrä tai Tila tehtävät päivitykset.

Tietuearvojen ja ennustesummien päivittäminen

1 Valitse Ennusteet-välilehti.

Ennusteen kotisivulla luetellaan ennusteet luontipäivämäärän mukaan ja uusimmat ennusteet on lueteltu ensimmäisinä.

2 Valitse ennusteen kotisivun osan päivitettävän ennusteen Ennustepäivämäärä-linkki.

3 Valitse Myyntimahdollisuuden nimi, Aloituspvm/Päätämispvm tai sen tietueen Tuote-linkki, jota haluat muokata, Ennusteen tiedot -sivun osasta Omat myyntimahdollisuudet, Omat tulot tai Omat tuotteet.

4 Valitse Tiedot-sivulta Muokkaa.

5 Päivitä Muokkaa-sivulla myyntimahdollisuus- tai tulotietueelle sopivat arvot ja valitse Tallenna.

6 Selaa takaisin Ennusteen tiedot -sivulle ja napsauta sitten tietuerivin Päivitä-linkkiä.

7 Valitse Ennusteen tiedot -sivulta Summaus.

Ennusteen yhteenvedon kokonaissummat päivitetään muokattujen myyntimahdollisuus- tai tulotietueiden perusteella.

HUOMAUTUS: Ennusteen yhteenvedon myyntimahdollisuus- tai tulotietueille tehdyt päivitykset siepataan napsauttamalla Summaus.

Kun valitset Summaus, kaikki ennusteyhteenvedon kokonaissummiin aikaisemmin tehdyt muutokset päällekirjoitetaan uusilla arvoilla, jotka saadaan myyntimahdollisuus- tai tulotietueista. Sen vuoksi voit tietueiden päivityksen jälkeen muuttaa ennusteyhteenvedon, jotta se kuvaa tarkemmin myyntiodotuksia.

Ennusteen kokonaissummien muuttaminen

Myyntiedustajat ja johtajat voivat tehdä tarkkoja kuukausittaisia muutoksia nykyiseen, ennustettuun tuottoon varmistukseksi, että automaattisesti luodut ennusteet ovat ammattimaiseen arvostelukykyyneen perustuvia arvoja. Seuraavia ennusteyhteenvedon kenttiä voidaan muuttaa:

- Ennuste
- Paras tapaus

HUOMAUTUS: Vain ennusteen omistaja voi muokata ennusteen kokonaissummaa.

Ennusteen kokonaissummien muokkaaminen

- 1 Valitse Ennusteet-välilehti.
- 2 Napsauta ennusteen kotisivun osassa sen ennustetietueen Ennusteen päivämäärä -linkkiä, jota haluat muuttaa.
- 3 Valitse Ennusteen yhteenveto -osasta Muokkaa.
- 4 Kirjoita Ennusteen muokkaus -sivulle muutettavat tuloarvot kenttiin Ennuste tai Paras tapaus.
- 5 Tarkista säädetyt arvot valitsemalla Päivitä kokonaissummat ja napsauta sitten Tallenna.

HUOMAUTUS: Parhaan tapauksen tuottoa ei voi soveltaa asiakkaan tai yhteystiedon tuloennusteisiin.

Ennusteen tarkastelu ja muokkaus käyttäen eri valuuttaa

Näyttövaluutan muuntotoiminnolla voit määrittää, mitä valuuttaa ennusteessa käytetään. Oletusarvoisesti käytössä on paikallinen valuutta eli käyttäjäprofiilissa tai valittu valuutta tai yrityksen oletusvaluutta. Voit myös muokata valittua valuuttaa käyttäviä ennusteita, jos hallittavana on usean talousalueen myyntimahdollisuuksia.

Jos muokattava ennuste käyttää valuuttana euroa (EUR), käyttäjä voi syöttää ennusteeseen arvoja euroissa. Tallennuksen yhteydessä muokatun ennusteen arvot muunnetaan yrityksen oletusvaluuttaan.

Ennusteen näyttö eri valuutassa

- 1 Valitse Ennusteet-välilehti.
- 2 Napsauta ennusteen kotisivulla tarkasteltavan ennusteen Ennustepäivämäärä-linkkiä.
- 3 Valitse valuutta ennusteen tietosivun ennusteen yhteenvetöön otsikkorivin Näytä kohteessa -luettelosta.

Oletusarvoisesti näyttövaluutan arvo näytetään käyttäjäprofiilin valuutassa. Jos käyttäjäprofiilin valuuttaa ei ole määritetty, Näytä kohteessa -valitsimen valuuttana käytetään yrityksen valuuttaa. Valittavina ovat kaikki yrityksen aktiiviset valuutat.

Kun valuutat näyttövaluutan, ennusteen arvot muunnetaan yrityksen valuutasta eli tallennetun ennusteen valuutasta valittuun näyttövaluuttaan. Muunnoksessa käytetään soveltuvaa vaihtokurssia.

Jos siirryt ennustetietueeseen tai valitset näyttövaluutan, jolle ei ole määritetty ennusteen päivämäärän valuuttakurssia, ennuste näytetään näyttövaluutan sijaan yrityksen valuutassa ja näyttöön tulee ohjeviesti.

Ennustehistorian katselu

Voit katsella ennusteiden historiaa ja määrittää trendit ajanjaksoittain.

Ennustehistorian katselu

- 1 Napsauta Ennuste-välilehteä.
- 2 Napsauta ennusteen kotisivu -osassa sen sarakkeen otsikkoa, jonka tietueet haluat lajitella.
- 3 Tarkastele ennusteen, potentiaalin ja päätetyn tuoton trendejä ajanjaksoittain.

Ennusteiden lähetys

Ennusteen luonnin viimeinen vaihe on sen lähetys esimiehelle tarkastusta varten. Kun ennuste on yrityksesi ennusteisiin sisällytettävien summien mukainen, lähetä ennuste.

HUOMAUTUS: Esimiehet voivat lähettää ennusteita suorille alaisille. Tämä vaihtoehto on valittava, kun määrität ennusteen määritystä. Jos tätä vaihtoehtoa ei ole valittu, esimiehen kaikkien suorien alaisten on lähetettävä ennusteensa, ennen kuin esimies voi lähettää omansa.

Lähetettyjä ennusteita ei voi muokata. Jos lähetettyä ennustetta on tarpeen oikaista, esimiehen tai järjestelmänvalvojan on ensin poistettava tietueen lukitus (peruutettava lähetys). Lisätietoja on kohdassa [Ennusteiden lähetyksen peruutus](#) (sivulla 370).

Ennusteen lähetys

- 1 Valitse Ennusteet-välilehti.
- 2 Valitse ennusteen kotisivun osan ennustepäivämäärän linkki sen tietueen kohdalla, jonka haluat lähettää.
- 3 Valitse ennuste-erittelysivun Ennusteyhteenveto-otsikkopalkin kohta Lähetä ennuste.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Ennusteiden lähetyksen peruutus](#) (sivulla 370)
- Ennustemäärityksen määrittäminen

Ennusteiden lähetyksen peruutus

Ennusteen omistaja voi päivittää lähetetyn ennusteen, jos esimies tai järjestelmänvalvoja peruuttaa tietueen lukituksen (peruuttaa lähetyksen).

Ennusteen lähetyksen peruutus

- 1 Valitse Ennusteet-välilehti.
- 2 Valitse ennusteen kotisivun osassa sen tietueen Ennustepäivämäärä-linkki, jonka lukituksen haluat poistaa.

3 Valitse ennusteen erittelysivulla Peruuta ennusteen lähetys.

Tämä toimi peruuttaa ennusteen lukituksen. Sen jälkeen voi päivittää omat suorat alaiset, muokata näiden ennusteita ja lähettää ne uudelleen.

HUOMAUTUS: Kun valitset ennusteen lähetyksen peruutuksen, ennusteen tilaksi tulee Aktiivinen.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Ennusteiden lähetys](#) (sivulla 370)
- Ennustemäärityksen määrittäminen

Kiintiöiden hallinta

Jos kiintiöiden määrittäminen ei ole yrityksen järjestelmänvalvojan tehtävä, voit luoda ja päivittää kiintiöitä vuoden eri jaksoille Muokkaa kiintiötä -sivulla. Voit verrata kiintiöitäsi ennusteisiin ja oikaista niitä. Voit myös tarkastella kiintiösi kohdehistoriaa kunkin vuoden kunkin aikajakson aikana.

Kun valitset kiintiön alkamisvuoden, voit valita nykyisen kalenterivuoden tai jonkin kolmesta edellisestä tai seuraavasta vuodesta. Kiintiön luomisen jälkeen kuukausittaisia kiintiöarvoja käytetään automaattisesti ennusteissa ennusteen luomisen jälkeen. Kuukauden kaikki aktiiviset kiintiöt lasketaan yhteen ja kokonaissummat näytetään ennusteissa. Jos et halua kiintiön sisältyvän ennusteeseesi, aseta Tila-kentän arvoksi Passiivinen siihen asti, kun olet valmis kiintiön seurantaan varten.

Kiintiön hallinta

1 Valitse Omat asetukset -linkki minkä tahansa sivun oikeasta yläkulmasta.

2 Napsauta oman kotisivusi Oma profiili -osan Oma profiili -linkkiä.

3 Valitse Oma profiili -sivun Henkilökohtaiset tiedot -osan Oma profiili -linkkiä.

Oma profiili -osassa voit määrittää kiintiöitä ja jakoryhmiä sekä vaihtaa oman valuuttasi, kielesi ja aikavyöhykkeesi.

4 Selaa Henkilökohtaiset tiedot -sivun Kiintiöt-osa esiin ja valitse sitten Uusi kiintiö.

Kiintiöt näkyvät Kiintiöt-luettelossa, ja voit lajitella niitä vuoden, nimen ja tilan mukaan. Jos haluat muokata luettelon kiintiötä, valitse muokattavan kiintiötietueen tietueen valikossa Muokkaa. Voit poistaa kiintiön luettelosta valitsemalla poistettavan kiintiötietueen tietueen valikossa Poista.

5 Täytä uuden kiintiön tarvittavat kentät Muokkaa kiintiötä -sivulla:

a Valitse kiintiön alkamisen kalenterivuosi.

HUOMAUTUS: Tällä sivulla valittava vuosi on kalenterivuosi, ei tilivuosi. Tilivuosi voi poiketa kalenterivuodesta. Esimerkiksi yrityksesi tilivuosi voi alkaa 1. huhtikuuta ja päättyä 31. maaliskuuta (seuraavana kalenterivuonna).

- b** Varmista, että tila on Aktiivinen.
- c** Nimeä kiintiö.
- 6** Anna kunkin kuukauden kiintiötiedot. (Kuukausittaiset kiintiökentät alkavat yhtiön tilivuoden ensimmäisestä kuukaudesta.)
- 7** Tallenna kiintiö.

Kiintiön kokonaismäärän jakaminen tasaisesti vuoden kuukausien kesken

- 1** Selaa Henkilökohtaiset tiedot -sivun Kiintiöt-osa esiin ja valitse sitten Uusi kiintiö.
- 2** Anna tarvittavat tiedot Muokkaa kiintiötä -sivulla ja varmista, että kiintiön tilana on Aktiivinen.
- 3** Anna vuoden kiintiön kokonaismäärä jonkin kuukauden kenttään ja valitse sitten Summa. Määrä näkyy Kiintiö yhteensä -kentässä.
- 4** Valitse Jaa.
Kokonaismäärä jaetaan tasan vuoden 12 kuukaudelle, ja ositettu määrä näkyy kuhunkin kuukauteen liittyvässä kentässä.
- 5** Tallenna kiintiö.
Kiintiö näkyy Kiintiöt-luettelossa.

Tiimin ennusteiden hallinta

Jos olet päällikö, voit

- tarkastella ja oikaista tiimisi ennusteita,
- tarkastella kaikkia tiimisi omistamia myyntimahdollisuuksia ja
- peruuttaa ennusteen lähettämisen, jotta tiimin jäsen voi oikaista sen.

Tiimi koostuu kaikista sinulle raportoiviin rooleihin liitetystä henkilöistä. Tämä roolihierarkia määritetään käyttäjien hallinnassa. Lisätietoja on kohdassa Käyttäjien määrittäminen.

Tiimin ennusteiden ja myyntimahdollisuuksien katselu

- 1** Napsauta Ennusteet-välilehteä.
- 2** Napsauta ennusteen kotisivun osassa ennusteen tietueen ennustepäivämäärän linkkiä.
Ennustetietojen sivulla näkyy yhteenveto tiimisi kokonaissummista, kunkin tiimin jäsenen kuukausittaiset kokonaissummat ja ennusteen edellisen päivityksen päivämäärä.

- 3** Napsauta ennustetietojen sivulla sen tiimin jäsenen Omistajan alias -linkkiä, jonka ennustetta haluat katsella.

VIHJE: Jos haluat näyttää kaikkien tiimisi jäsenten ennusteiden yhteenvedot, napsauta Näytä koko luettelo -linkkiä.

Näyttöön avautuu tiimin jäsenen ennustetietojen sivu. Tällä sivulla voit tarkastella tiimin jäsenen ennusteen kokonaissummaa ja kaikkia tämän henkilön ennustettuja myyntimahdollisuuksia. Et kuitenkaan voi muokata tietoja, sillä ne ovat vain luku -tilassa.

Ennuste-erittely

Ennuste-erittelysivulla näkyy ennustetietoja valitusta ennusteen osanottajasta. Sivulla on ennusteyhteenvedo, jossa näkyy suunniteltu tuotto tilivuoden kuukautta kohti, vastaava käyttäjän kiintiö ja saavutettu prosenttiosuus sekä luettelo henkilön ennustetuista myyntimahdollisuuksista, tuotoista tai tuotteista.

Esimiehet näkevät tiimistään kuukausittaisen yhteenvedon. Esimiehet näkevät omat yksityiskohtaiset ennustetietueensa ja suorien alaistensa yhteenvedotietueet ennustekauden ajalta.

Tilivuoden kuukaudet on ilmaistu kuukausien tavallisilla nimillä Ennusteyhteenvedossa ja Tiimin yhteenvedo - osassa. Kuukauden pituus on kuitenkin riippuvainen yrityksesi tilvuosikalenterista. Esimerkiksi lokakuu saattaa alkaa 15. lokakuuta ja päättyä 14. marraskuuta.

Seuraava taulukko kuvaa tehtävät, jotka voit tehdä Ennuste-erittely-sivulla.

Tehdäksesi näin	toimi näiden ohjeiden mukaan
Näkyvän ennusteen valuutan muuttaminen	Napsauta Ennusteyhteenvedo-otsikkorivillä Näytä kohteessa -vaihtoehtoa ja valitse valuutta.
Kaikkien tiimin ennusteyhteenvedojen näyttäminen	Valitse Näytä koko luettelo -vaihtoehto Tiimin yhteenvedo kuukauden mukaan -osasta. Tämä osa on käytettävissä vain, jos olet esimiestason käyttäjä. Tässä osassa on rivi kutakin tiimin jäsentä ja tilivuoden kuukautta kohden.
Kaikkien tiimin tuoteyhteenvedojen näyttäminen	Valitse Näytä koko luettelo -linkkiä Tiimin tuoteyhteenvedo -osassa. Tämä osa on käytettävissä vain, jos olet esimiestason käyttäjä ja käytät Tuotemääräennuste-tyyppiä. Tässä osassa on rivi kutakin tiimin jäsentä ja tuotetta kohden.
Tietyn käyttäjän ennuste-erittelyn näyttäminen	Valitse tiimin yhteenvedo -osan Vastuuhenkilön alias -sarakeesta käyttäjä, jonka ennuste-erittelyn haluat nähdä.
Kaikkien tietyn käyttäjän ennustettu myyntimahdollisuus - tietueiden näyttäminen	Napsauta Näytä koko luettelo -vaihtoehtoa Omat myyntimahdollisuudet -osassa. Tämä osa on käytettävissä vain, jos käytät Myyntimahdollisuusennuste-tyyppiä. Tällä sivulla on rivi kutakin ennustettua tulotietuetta kohden sekä vastaava päättämispäivämäärä, ennusteilmaisin, mahdollisuuden nimi, asiakkaan nimi, tulo, myyntivaihe ja seuraava vaihe.
Kaikkien tietyn käyttäjän	Napsauta Näytä koko luettelo -vaihtoehtoa Omat tulot -osassa. Tämä

Tehdäksesi näin	toimi näiden ohjeiden mukaan
tuloennustetietueiden näyttäminen	<p>osa on käytettävissä vain, jos käytät Tuotteen tuloennuste-, Asiakkaan tuloennuste- tai Yhteyshenkilön tuloennuste -tyyppiä.</p> <p>Tällä sivulla on rivi kutakin ennustettua tulotietuetta kohden sekä vastaava alkamis- ja päättämispäivämäärä, ennusteilmaisin, tuotteen nimi, myyntimahdollisuuden nimi, asiakkaan nimi, tulo ja myyntivaihe.</p>
Kaikkien tietyn käyttäjän tuote-ennustetietueiden näyttäminen	<p>Napsauta Näytä koko luettelo -vaihtoehtoa Omat tuotteet -osassa. Tämä osa on käytettävissä vain, jos käytät Tuotemääräennustetyyppiä.</p> <p>Tällä sivulla on rivi kutakin ennustettua tuotetta kohden sekä vastaava päätetty määrä, ennustettu määrä, potentiaalimäärä, päätetty tulo ja odotettu tulo. Arvot ovat käyttäjän kaikkien ennustettujen mahdollisuuksien summa.</p>
Kaikkien tietyn käyttäjän ennustettujen myyntimahdollisuuksien näyttäminen tuoteluokittain	<p>Napsauta Tuoteluokka-sarakkeesta luokkaa, jonka ennustetut tuotteet haluat nähdä. Sivun näyttää valittuun tuoteluokkaan liittyvien mahdollisuuksien arvot, mukaan lukien päättämispäivämäärä, myyntimahdollisuuden nimi, yksittäiset määrät ja tulomäärät.</p>
Kaikkien tietyn käyttäjän ennustettujen myyntimahdollisuuksien näyttäminen tuotekohtaisesti	<p>Valitse Tuotteen nimi -sarakkeesta tuote, jonka ennustetut myyntimahdollisuudet haluat nähdä.</p> <p>Tämä sivu näyttää valittuun tuotteeseen liittyvien mahdollisuuksien arvot, mukaan lukien päättämispäivämäärä, myyntimahdollisuuden nimi, yksittäiset määrät ja tulomäärät.</p>
Ennustetun myyntimahdollisuuden päivittäminen	<p>Napsauta Ennuste-erittelyn Omat mahdollisuudet-, Omat tulot- tai Omat tuotetulot -kohdasta Myyntimahdollisuuden nimi -vaihtoehtoa, jolloin pääset siirtymään myyntimahdollisuuden tietoihin.</p> <p>Muutosten tallennusten jälkeen voit palata ennusteeseen napsauttamalla Takaisin ennuste-erittelyyn -vaihtoehtoa ja napsauttamalla sitten Päivitä.</p> <p>Myyntimahdollisuuden tietueisiin tehdyt muutokset eivät näy ennuste-erittelyssä, ennen kuin napsautat Summaus-vaihtoehtoa.</p>
Ennustetun tulon summaus	<p>Napsauta Ennusteyhteenvedon Summaus-vaihtoehtoa.</p> <p>Summaus-vaihtoehdon napsauttaminen päivittää (laskee uudelleen) summakentät myyntimahdollisuuksien päivitysten mukaan.</p> <p>Summaus-vaihtoehdon napsauttaminen ylikirjoittaa tuloennusteen määriin tehdyt muutokset.</p>
Tuloennusteen tai parhaan tapauksen tulomäärien päivittäminen	<p>Napsauta Ennusteyhteenvedon otsikkorivillä Muokkaa.</p> <p>Muokkaa-vaihtoehdon napsauttaminen avaa ennusteen muokkaamissivun. Tee tulojen muutokset ja napsauta Tallenna.</p>
Ennusteen lähettäminen	<p>Napsauta Ennusteyhteenvedo-osan Lähetä ennuste -vaihtoehtoa.</p> <p>Lähetetty-kentän tila päivittyy, mikä ilmaisee esimiehelle, että</p>

Tehdäksesi näin	toimi näiden ohjeiden mukaan
	ennuste on valmis tarkistettavaksi.
Ennusteen lähettämisen peruuttaminen.	Napsauta Ennusteyhteenveto-osan Peruuta kohteen ennuste lähetys -vaihtoehtoa. Ennusteen lukitus poistuu. Tilaksi tulee Aktiivinen, jolloin käyttäjä voi päivittää ennustettaan ja lähettää sen uudelleen. Tämän toimen voi tehdä vain esimies tai yrityksen järjestelmänvalvoja.

Ennustekentät

Ennusteen tuottoihin liittyvät kentät (kiintiö, toteutunut tuotto, kiintiöprosentti, ennuste, potentiaali ja odotettu tuotto) ovat laskettuja arvoja. Alla olevassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Paras tapaus	(Valinnainen) Tässä kentässä näytetään paras mahdollinen saavutettavissa oleva kaikkien myyntimahdollisuuksien ja tuotteiden tuotto. Tätä kenttää ei voi käyttää asiakas- ja yhteyshenkilötuoton ennustuksissa.
Toteutunut tuotto	Vain luku. Tämän kentän arvo lasketaan. Jos yrityksen ennusteet perustuvat myyntimahdollisuuksiin, toteutunut tuotto on kaikkien kelvollisten myyntimahdollisuuksien kokonaistuotto silloin, kun myynnin tila on Suljettu-Voitto. Jos yrityksen ennusteet perustuvat tuotteisiin, silloin toteutunut tuotto on kaikkien kyseisen kauden tietueiden kelvollisten tuotteiden tuotto, kun myynnin tila on Suljettu-Voitto. Jos yrityksen ennusteet perustuvat asiakas- tai yhteystietotuottoihin, silloin toteutunut tuotto on kaikkien kelvollisten Suljettu-tilassa olevien tuottotietueiden tuotto.
Oletetut tulot	Vain luku. Tämän kentän arvo on painotettu keskiarvo. Arvo lasketaan kertomalla Mahdollinen tuotto -kentän arvo Myyntimahdollisuuden todennäköisyys -kentän arvolla. Tätä kenttää ei voi käyttää asiakas- ja yhteyshenkilötuoton ennustuksissa.
Ennuste	Tämän kentän arvo lasketaan ennustetta luotaessa. Kentän arvoa voi kuitenkin muuttaa manuaalisesti, jos haluat varmistaa, että ennuste on oikea ja vastaa tietojasi. Jos Myyntimahdollisuus-tietueen Ennuste-valintaruutu on valittu, ennuste on kaikkien ennustekauden myyntimahdollisuuksien kokonaisarvo. Jos Tuotto-tietueen Ennuste-valintaruutu on valittu, ennuste on kaikkien ennustekauden tuottojen kokonaisarvo.
Omistaja	Ilmoittaa henkilön, joka omistaa ennusteen tai on vastuussa siitä. Oracle

Kenttä	Kuvaus
	CRM On Demand luo tämän tiedon.
Päivitetty viimeksi	Päivämäärä, jolloin tiimin jäsenen ennustetietue on viimeksi päivitetty. Oletusasetuksena näytetään ennusteen päivämäärä. Jos käyttäjä muokkaa ennustetta, suorittaa sen summauksen, lähettää ennusteen tai poistaa ennusteen lähetyksen, kentässä näkyy se päivämäärä, jolloin tietuetta muutettiin. Oracle CRM On Demand luo tämän tiedon.
Potentiaali	Vain luku. Tämän kentän arvo lasketaan. Potentiaali on kaikkien ennustekauden myyntimahdollisuus- tai tuotetuottotietueiden kokonaisarvo, joka ei riipu Ennuste-valintaruudun asetuksista tai yksittäisten tietueiden myyntitilasta. Tätä kenttää ei voi käyttää asiakas- ja yhteyshenkilötuoton ennustuksissa.
Kiintiö	Vain luku. Ennustekauden myyntituottotavoite. Joku tavallinen käyttäjä tai järjestelmänvalvoja voi asettaa kiintiön. Ennusteita luotaessa käytetään vain aktiivisia kiintiöitä.
Kiintiöprosentti	Tämän kentän arvo lasketaan. Kiintiöprosentti on toteutuneen tuoton arvo jaettuna kiintiön arvolla.
Tila	Oracle CRM On Demand luo ennusteen tilan. Ennusteen tila on jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiivinen. Oracle CRM On Demand asettaa tilaksi aktiivinen, kun ennuste on luotu. ■ Lähetetty. Oracle CRM On Demand asettaa tilaksi lähetetty, kun käyttäjä valitsee Lähetä ennuste. Tietue lukitaan siihen saakka, kunnes käyttäjän esimies tai yrityksen järjestelmänvalvoja poistaa lukituksen (eli poistaa lähetyksen). ■ Käynnissä. Oracle CRM On Demand asettaa tilaksi käynnissä, kun ennustetta luodaan parhaillaan. ■ Keskeneräinen. Oracle CRM On Demand asettaa tilaksi keskeneräinen, jos tuottoa luottaessa, liitettäessä tai summatessa tapahtuu virhe. Ennuste voi joskus olla keskeneräinen käyttäjän virheen vuoksi. Tällainen virhe voi liittyä hierarkiaan tai muihin tietoihin. ■ Odottaa. Oracle CRM On Demand asettaa tämän tilan, jos yrityksen ennusteen käsittelyssä on ongelmia. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ei saa ennusteen virhettä koskevaa sähköposti-ilmoitusta, ota yhteys asiakaspalveluun. ■ Arkistoitu. Oracle CRM On Demand asettaa tämän tilan tuntia ennen uuden ennusteen suorittamista. Tämän tilan asettamisen jälkeen ennuste siirtyy vain luku -tilaan eikä sen lukitusta voi poistaa.

Osoitteet

Osoitteet-sivulla voit luoda, päivittää ja seurata asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- ja kumppanitietuiden jakamia osoitteita.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos osoitteiden käsittely ei sisälly työn vastuualueeseen, Osoitteet-välilehti saatetaan sulkea pois määryksistäsi.

Jos yrityksen järjestelmänvalvoja ottaa käyttöön osoitetietueen toiminnon valitsemalla Ota jaetut osoitteet käyttöön -valintaruudun yrityksen profiilissa, Osoite-sivulla luomasi osoitteet voidaan liittää useisiin asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- tai kumppanitietueisiin (jaetun osoitteen toiminto). Yritykset, joilla ei ole jaetut osoitteet käytössä, eivät jaa osoitetietoja tietueiden välillä ja tietueiden osoitetiedot ovat kunkin tietueen omia (jakamattoman osoitteen toiminto).

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand tukee jaetun osoitteen toimintoa vain asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- ja kumppanitietueissa. Muissa osoitekenttiä sisältävissä tietuetyypeissä, kuten myyntivihjeissä, talouksissa, tilauksissa ja muissa vastaavissa, Oracle CRM On Demand tukee ainoastaan jakamattoman osoitteen toimintoa.

Jaetun osoitteen toiminnon ominaisuudet

Jotkut yritykselle määritetyt jaetun osoitteen toiminnon ominaisuudet ovat seuraavat:

- Asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- ja kumppanitietueet voivat jakaa ja käyttää uudelleen yhteistä ylätasoa osoitetietuetta.
- Osoitteilla on moni moneen -suhteita. Asiakkailla voi siis olla useita osoitteita (esimerkiksi sairaaloilla saattaa olla useita rakennuksia, joilla on omat osoitteet) samoin kuin yhteyshenkilöillä (lääkärillä voi olla esimerkiksi sairaalan osoite, klinikan osoite ja yksityisen toimiston osoite). Useat yhteyshenkilöt voivat käyttää jokaista osoitetta (esimerkiksi lääkäri voi työskennellä jokaisessa osoitteessa), ja samoin useat asiakkaat voivat käyttää jokaista osoitetta (useat klinikat voivat esimerkiksi sijaita samassa rakennuksessa tietystä osoitteesta).
- Yksinkertaisella haulla voi hakea kaikkia osoitetietueita, joilla on sama postinumero, kaupunki, maakunta, osavaltio tai osoite (osoiterivi 1). Tarkennetulla haulla voit etsiä kaikki tietuetyypit (asiakkaat, yhteyshenkilöt, kauppiat ja kumppanit), jotka vastaavat käyttäjien avainsanoja, kuten kaupunki, osavaltio tai postinumero. Voit etsiä jaettuja osoitteita sekä vahvistaa, mitkä yhteyshenkilöt, asiakkaat, kauppiat ja kumppanit käyttävät tiettyä osoitetta. Et voi kuitenkaan etsiä tietuetyypeistä kaikkia yhteyshenkilöitä, asiakkaita, kauppiaita ja kumppaneita, joilla on tietty jaettu osoite.
- Osoitteita käsitellään itsenäisinä kokonaisuuksina, jotka voidaan tuoda kohteeseen Oracle CRM On Demand ulkoisesta osoitejoukosta. Tämä on hyödyllistä, kun käytetään kolmannen osapuolen järjestelmää tietojen laadun ja osoitteiden tarkistamiseen (sen varmistamiseksi, että käytetään oikeita osoitteiden merkintätapoja ja ettei ole painovirheitä tai päällekkäisyyksiä).
- Osoitteilla ei ole alueellisia yhteyksiä. Alueelliset yhteydet määritetään vain suhteessa asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- tai kumppanitietueisiin.
- Osoitteilla ei ole kirja käytössä. Kirjan segmentointi määritetään vain suhteessa asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppiaas- tai kumppanitietueisiin.
- Ylimmän tason jaettu Osoite-tietue tukee Web-appletien lisäystä. Kuitenkin versiossa 26 ja uudemmissa versioissa Asiakkaan osoite-, Yhteyshenkilön osoite-, Kauppiaan osoite tai Kumppanin osoite -tietueet tukevat myös upotettujen Web-appletien lisäystä Liittyvät tiedot -osana. Lisätietoja siitä, kuinka

järjestelmänvalvojat voivat määrittää yritykselle Web-appleteja, on kohdassa Web-appletien luonti tietuetyyppejä varten.

Mitä tehtäviä voit suorittaa osoitetietueilla?

Voit luoda, muokata tai poista osoitetietueita ylätason välilehdestä. Voit myös luoda tai poistaa osoitetietueita suoraan asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitietueista tai lisätä olemassa olevia osoitetietueita asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueisiin. Lisäksi voit muokata tiettyjä jaetun osoitetietueen kenttiä (kuten osoitetyypin valintaluettelo tai Ensijainen-, Laskutus- ja Toimitus-asetukset) asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa. Poistotoiminto poistaa liitoksen osoitteen ja asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueen väliltä säilyttäen jaetun osoitteen yleisenä resurssina. Vakioluetteloita on saatavilla osoitteen kotisivulla, johon käyttäjät pääsevät oletusarvoisesti. Koska käyttäjät eivät voi omistaa jaettua osoitetta, luetteloiden edellä on sana *KAIKKI* eikä *OMA*.

Tietoja denormalisoiduista kentistä

Kun asiakkaiden, kauppioiden ja kumppaneiden toimitus- ja laskutusosoitteet sekä yhteyshenkilöiden ensisijaiset osoitteet on määritetty, Oracle CRM On Demand tallentaa osoitekentät suoraan päätason objektiin. Tämä prosessi on nimeltään *denormalisointi*. Jos jaettujen osoitteiden kenttiä poistetaan tai päivitetään, Oracle CRM On Demand levittää muutokset jaettuja osoitteita käyttäviin asiakas-, yhteyshenkilö-, tieto- tai kumppanitietueisiin, jotta kaikki osoitetiedot ovat johdonmukaisia ja tietojen eheys säilyy. Denormalisointi parantaa myös hakutoimintoa.

Mikä vaikutus denormalisoitujen kenttien levittämisellä on?

Muutosten levittämisen takia asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitietuiden kenttiin Oracle CRM On Demand-leviämisliiketoimintapalvelun tekemä osoitteiden päivittäminen saattaa kestää useita minutteja. Lisäksi jos ylimmän tason jaettu osoite poistetaan, samankaltainen viive saattaa tapahtua Oracle CRM On Demand-leviämisliiketoimintapalvelun poistaessa osoitearvoja denormalisoiduista kentistä. Aikakatkaisun tai virheen kohdalla Oracle CRM On Demand-leviämisliiketoimintapalvelu yrittää levittää muutokset uudelleen joka yö keskiyöllä. Jos levitystä ei tapahdu, yrityksen järjestelmänvalvojan on ehkä tehtävä muutokset manuaalisesti tai pyydettyä tarvittaessa apua (Oracle CRM On Demand Customer Care).

Osoitteen kotisivun käyttö

Osoitteiden hallinta tapahtuu osoitteen kotisivulla.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa osoitteen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Osoitteen luominen

Voit luoda osoitteen valitsemalla Lähiaikoina muutetut osoitteet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoa on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Osoitekentät](#) (sivulla 392).

Osoiteluetteloiden käyttö

Osoiteluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää jaettujen osoitteiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Osoiteluettelo	Suodattimet
Kaikki osoitteet	Kaikki osoitteet osoitteen nimen mukaisessa aakkosjärjestyksessä.
Lähiaikoina muutetut osoitteet	Kaikki osoitteet muokkauspäivämäärän mukaan lajiteltuna
Lähiaikoina luodut osoitteet	Kaikki osoitteet luontipäivämäärän mukaan lajiteltuna
Kaikki tarkistetut jaetut osoitteet	<p>Kaikki osoitteet, jotka asiakas on merkinnyt tarkistetuiksi, nimen mukaisessa aakkosjärjestyksessä.</p> <p>Tarkistusprosessi tapahtuu kohteen Oracle CRM On Demand ulkopuolella, ja monet yritykset käyttävät sitä osoitetietojen yhdenmukaistamiseen, osoitteen olemassaolon vahvistamiseen ja sen varmistamiseen, että viralliset tahot voivat käyttää osoitetietoja. Lisätietoa osoitteiden merkitsemisestä tarkistetuiksi on kohdassa Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi (sivulla 384).</p>
Kaikki tarkistamattomat jaetut osoitteet	Kaikki osoitteet, joita asiakas ei ole merkinnyt tarkistetuiksi, nimen mukaisessa aakkosjärjestyksessä.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen osoitteiden katselu

Lähiaikoina muutetut osoitteet -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi osoitteet.

Osien lisääminen osoitteen kotisivulle

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä osoitteen kotisivulle seuraavia osia:

- Kaikki osoitteet
- Lähiaikoina muutetut osoitteet
- Lähiaikoina luodut osoitteet
- Kaikki tarkistetut jaetut osoitteet

- [Kaikki tarkistamattomat jaetut osoitteet](#)

Osien lisääminen osoitteen kotisivulle

- 1 Valitse osoitteen kotisivulla [Muokkaa asettelua](#).
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia osoitteen kotisivun [Asettelu](#)-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse [Tallenna](#).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä jaettujen osoitteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Osoitteet](#)
- [Osoitteiden hallinta](#) (sivulla 380)
- [Osoitekentät](#) (sivulla 392)

Osoitteiden hallinta

Tietoja osoitteiden hallinnasta on seuraavissa aiheissa (sisältää sekä jaettujen että jakamattomien osoitteiden vaiheet):

- [Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa](#) (katso "[Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa](#)." sivulla 381)
- [Osoitteiden jakaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitietueiden välillä](#) (sivulla 383)
- [Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi](#) (sivulla 384)
- [Sv-tietojen lisääminen yhteyshenkilön osoitteisiin](#) (sivulla 385)
- [Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueisiin](#) (katso "[Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa](#)." sivulla 387)
- [Osoitteiden poistaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueista](#). (sivulla 389)
- [Jaettujen osoitteiden poistaminen](#) (sivulla 389)
- [Tietoja tietueiden linkittämisestä osoitteisiin](#) (sivulla 390)
- [Asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, kauppioiden ja kumppaneiden osoitetietueiden katselu](#) (sivulla 391)
- [Osoitteen katsominen kartasta](#) (sivulla 391)
- [Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä](#) (sivulla 394)

HUOMAUTUS: Osoitteet-toiminto ei ole osa kohteen Oracle CRM On Demand vakioversiota, joten yrityksesi ei välttämättä voi käyttää jaettuja osoitteita.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49)

Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa.

Kun jaettujen osoitteiden toiminto on määritetty, voit luoda uuden osoitetietueen suoraan asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias tai kumppanitietueeseen Osoite-välilehteen menemättä täyttämällä Osoitteet-osan tietueen tietosivulla, jos Osoitteet-osa on määritetty. Kun olet luonut osoitetietueen, se luetteloidaan osoitteen kotisivulle.

Ennen aloitusta: Osoitteisiin liittyvät tiedot eivät oletusarvoisesti näy asiakkaan, yhteyshenkilön, kauppiaan tai kumppanin tietosivulla. Jotta voit tarkastella näitä tietoja, yrityksesi järjestelmänvalvojan on myönnettävä roolillesi osoitteisiin liittyvien tietojen käyttöoikeus. Tämän jälkeen sinun tai yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä osoitteisiin liittyvät tiedot kyseisen tietuetyypin tietosivun asetteluun. Lisätietoja tietosivun asettelun mukautuksesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asettelun muutos](#)" sivulla 898).

Luodaksesi uuden jaetun osoitteen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueesta Ota jaetut osoitteet käyttöön -valintaruudun on oltava valittuna ja Tarkista jaetut osoitteet -valintaruudun valinnan on oltava poistettu yrityksen profiilissasi.

HUOMAUTUS: Kun jaettujen osoitteiden toimintoa ei ole määritetty eli jakamattomien osoitteiden toiminto on käytössä, et voi luoda uusia osoitteita Osoitteet-osassa tietosivuilla.

Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa.

- 1 Siirry asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty.
- 2 Luo uusi jaettu osoite valitsemalla Uusi.

HUOMAUTUS: Uusi-painike on näkyvässä vain, jos osoitteen tarkistus ei ole käytössä yrityksessä. Jos osoitteen tarkistus on käytössä, uusia osoitteita voi lisätä ainoastaan Osoitteet-välilehdestä.

- 3 Syötä osoite Osoitteen nimi -kenttään (esimerkiksi pääkonttorin osoite).

HUOMAUTUS: Osoitteen nimi -kenttä on pakollinen kenttä ja sitä voidaan käyttää hauissa. Kun siirryt käyttämään jaettuja osoitteita, mieti tarkkaan osoitetietueiden nimeämiskäytäntöä. Suositukseen lukeutuu numeropäätteinen osoitteen avainkenttien sarja tai kaupungin ja osavaltion (tai maakunnan) yhdistelmä ulkoisesti luodulla tunnuksella. Esimerkiksi jos osoitteen nimi on LebanonNJ38A08833, niin etsiessäsi LebanonNJ-alkuisia osoitteiden nimiä tuloksena ovat kaikki Lebanonin kaupunginosan osoitteet New Jersey (NJ) osavaltiossa.

4 Täytä Osoitteen tiedot -osan kentät tarpeen mukaan.

Kun olet luonut osoitetietueen, se luetteloidaan tietosivun Osoitteet-osaan. Näkyvillä oleva osoitekenttä on osoitteen objektin olemassa olevien osoitekenttien sarja. Esimerkiksi jos osoite 1 on 43 2nd St., kaupunki on Newark, osavaltio on NJ ja maa Yhdysvallat, niin Osoitteet-osan osoitekenttä näkyy seuraavalla tavalla: 43 2nd St., Newark, NJ, Yhdysvallat. Lisätietoja osoitetietueiden kentistä on kohdassa [Osoitekentät](#) (sivulla 392).

5 Valitse Tallenna.

6 Jaettujen osoitteiden tietojen tallentamisen jälkeen suorita seuraavat vaiheet tarvittaessa valitsemalla osoitetietueen tietueen valikosta Muokkaa:

a Asiakkaat, kauppiat tai yhteistyökumppanit:

- Jos osoitetta käytetään laskutusta varten, valitse osoitetietueessa Laskutus.
- Jos osoitetta käytetään toimitusta varten, valitse osoitetietueessa Kuljetus.

Oracle CRM On Demand kopioi osoitetiedot Laskutus- tai Toimitus-osaan tarpeen mukaan.

b Yhteyshenkilöiden kohdalla, jos osoite on yhteyshenkilön ensisijainen osoite, valitse osoitetietueessa Ensisijainen.

Oracle CRM On Demand kopioi osoitetiedot Ensisijainen yhteyshenkilö -osaan tarpeen mukaan.

c Kaikkien neljän tietuetyypin kohdalla valitse osoitetyyppi osoitetyypin valintaluettelosta.

Seuraavat osoitetyypit ovat käytävissä oletusarvoisesti: Asunto, Toimisto, Loma-asunto, Muu, Ylellisyystuotteet, Yksityinen, Posti, Sairaala ja Klinikka.

HUOMAUTUS: Tämä kenttä on pakollinen.

d Valitse Tallenna.

Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa (vaihtoehtoinen menetelmä)

1 Siirry asiakas-, kauppias- tai kumppanitietueen tietosivulla Laskutus- tai Toimitusosoite-osaan.

Siirry yhteystietotietueen tietosivulla Yhteyshenkilön ensisijainen osoite -osaan.

2 Napsauta oikeassa yläkulmassa oleva hakukuvaketta.

3 Voit luoda uuden osoitteen osoitteen hakuikkunassa valitsemalla Uusi, jos osoitteen tarkistus ei ole käytössä yrityksessä.

HUOMAUTUS: Uusi-painike on näkyvä vain, jos osoitteen tarkistus ei ole käytössä yrityksessä. Jos osoitteen tarkistus on käytössä, uusia osoitteita voi lisätä ainoastaan Osoitteet-välilehdestä.

HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, tietosivujen Laskutus-, Toimitus- ja Yhteys henkilön ensisijainen osoite -osat ovat Vain luku -tilassa.

4 Täytä uusien osoitteiden kentät Osoitteet-ikkunassa.

Kun olet luonut osoitetietueen, se luetteloidaan tietosivun Asiakasosoite-osaan. Näkyvillä oleva osoitekenttä on osoitteen objektin olemassa olevien osoitekenttien sarja. Esimerkiksi jos osoite 1 on 43 2nd St., kaupunki on Newark, osavaltio on NJ ja maa Yhdysvallat, niin Osoitteet-osan osoitekenttä näkyy seuraavalla tavalla: 43 2nd St., Newark, NJ, Yhdysvallat. Lisätietoja osoitetietueiden kentistä on kohdassa [Osoitekentät](#) (sivulla 392).

5 Tallenna osoitetietue.

Oracle CRM On Demand luetteloit tietosivulla uuden osoitteen Osoitteet-osaan.

Jos osoitetietue on asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia tai kumppanitietueen laskutus- tai toimitusosoite, Oracle CRM On Demand valitsee laskutuksen tai toimituksen ja täyttää tietueen Laskutus- tai Toimitus-osan uusilla osoitetiedoilla. Jos osoitetietue on yhteys henkilön ensisijainen osoite, Oracle CRM On Demand valitsee kohdan Ensisijainen ja täyttää tietueen Yhteys henkilön osoite -osan yhteys henkilön uusilla osoitetiedoilla.

Osoitteiden jakaminen asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia- ja kumppanitietueiden välillä

Kun jaettujen osoitteiden toiminto on määritetty yrityksessä, voit lisätä olemassa olevan osoitetietueen tai muokata osoitetta, joka on luetteloitu asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia- ja kumppanitietueiden sivujen Osoitteet-osassa. Asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia- ja kumppanitietueiden yhteiset osoitteet linkitetään lisäämällä sama osoitetietue jokaisen tietueen Tiedot-sivulle.

Ennen aloitusta: Osoitteisiin liittyvät tiedot eivät oletusarvoisesti näy asiakkaan, yhteys henkilön, kauppiaan tai kumppanin tietosivulla. Jotta voit tarkastella näitä tietoja, yrityksesi järjestelmänvalvojan on myönnettävä roolillesi osoitteisiin liittyvien tietojen käyttöoikeus. Tämän jälkeen sinun tai yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä osoitteisiin liittyvät tiedot kyseisen tietuetyypin tietosivun asetteluun. Lisätietoja tietosivun asetteluun mukautuksesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

Lisätäksesi olemassa olevan, jaetun osoitetietueen asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia- tai kumppanitietueeseen Ota jaetut osoitteet käyttöön -valintaruudun on oltava valittuna yrityksen profiilissasi. Jos Tarkista jaettu osoite -valintaruutu on valittuna yrityksen profiiliin sivulla, vain tarkistettuja osoitteita voidaan lisätä tietueeseen tässä vaiheessa.

Osoitteiden jakaminen asiakas-, yhteys henkilö-, kauppia- tai kumppanitietueiden välillä

- 1 Siirry tietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty tietueessa.
- 2 Valitse Osoitteet-osassa Lisää.

- 3 Napsauta Osoitteen muokkaus -ikkunassa osoitekentän vieressä olevaa osoitevalitsinta

HUOMAUTUS: Osoitteen nimi -kenttä on Vain luku -tilassa.

- 4 Valitse osoite osoitteen hakuikkunan tarkistettujen osoitteiden luettelosta, jos osoitteen tarkistus on käytössä yrityksessä, tai valitse osoite kaikkien käytettävissä olevien osoitteiden luettelosta, jos osoitteen tarkistus on pois käytöstä.

Lisätietoa osoitteiden tarkistamisesta on kohdassa [Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi](#) (sivulla 384).

HUOMAUTUS: Jos osoitteen tarkistus on käytössä yrityksessä ja käytössä olevia osoitteita ei ole tarkistettu, valittujen osoitteiden luettelo ei tule osoitteita.

- 5 Valitse osoitetyyppi osoitetyypin valintaluettelosta.

Seuraavat osoitetyypit ovat käytettävissä oletusarvoisesti: Asunto, Toimisto, Loma-asunto, Muu, Ylellisyystuotteet, Yksityinen, Posti, Sairaala ja Klinikka.

HUOMAUTUS: Tämä kenttä on pakollinen. Voit liittää saman osoitteen useita kertoja samaan asiakkaaseen, kauppiaseen, kumppaniin tai samaan yhteyshenkilöön käyttämällä eri osoitetyyppejä. Lisätietoja on osoitetyypin kentässä kohdassa [Osoitekentät](#) (sivulla 392).

- 6 Asiakkaiden, kauppiaiden ja kumppaneiden kohdalla voit valita Laskutus, jos osoitetta käytetään laskutusta varten, ja Toimitus, jos osoitetta käytetään toimituksessa.

Oracle CRM On Demand kopioi osoitetiedot Laskutus- tai Toimitus-osaan tarpeen mukaan.

HUOMAUTUS: Instanssin poisto tai instanssin toimitus- tai laskutustunnuksen poisto eri osoitetyypejä käyttävien jaettujen osoitteiden useista instansseista poistaa kaikkien jaetun osoitteen instanssien toimitus- tai laskutustunnuksen. Esimerkki: Cain Cliniciksi nimetyllä jaetulla osoitteella on kolme instanssia ja osoitteeksi on määritetty 123 Main Street, Lansdowne PA 19050. Tämän osoitteen ensimmäiseksi instanssityypiksi on määritetty toimisto, toiseksi postiosoite ja kolmanneksi muu. Kaikilla instansseilla on valittuna toimitustunnus. Jos poistat jonkin instansseista, esimerkiksi tyypin toimisto, tai poistat toimitustunnuksen valinnan instanssista, Oracle CRM On Demand poistaa toimituksen kaikista kolmesta tämän osoitteen instanssista (toimisto, postiosoite ja muu). Samoin jos kaikilla instansseilla on valittuna laskutustunnus ja poistat laskutustunnuksen valinnan yhdeltä instanssilta, Oracle CRM On Demand poistaa laskutustunnuksen valinnan kaikilta kolmelta instanssilta.

- 7 Yhteyshenkilöiden kohdalla voit valita Ensisijainen, jos osoite on ensisijainen osoite.

- 8 Tallenna tietue.

Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi

Oracle CRM On Demand muuttaa osoitetietueen tarkistuksen tilan Ei tarkistettu -tilasta Tarkistettuun, jos tarkistuspäivämäärän kenttä on määritetty osoitteen tietojen sivulla. Yleensä asiakkaat tarkistavat osoitteet omilla, kohteen Oracle CRM On Demand ulkopuolisilla menetelmillä ja merkitsevät ne sitten tarkistetuiksi kohteessa Oracle CRM On Demand määrittämällä tarkistuspäivämäärän kentän.

Jos osoitteen tarkistus on käytössä yrityksessä, ainoastaan tarkistetuiksi merkityt osoitteet näkyvät asiakas- ja yhteyshenkilötietueiden luetteloissa tai niitä lisätään niihin, etkä voi lisätä uusia osoitteita asiakkaille tai yhteyshenkilöille. Voit kuitenkin lisätä niitä osoitteiden kotisivulle

Ennen aloitusta. Voidaksesi merkitä osoitetietueet tarkistetuiksi sinulla on oltava Tarkista jaetut osoitteet - käyttöoikeus. Sekä Ota jaetut osoitteet käyttöön- että Tarkista jaetut osoitteet -asetusten on oltava valittuina yrityksen profiilissa, jotta osoitteen tarkistus voidaan ottaa käyttöön yrityksessä.

Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi

- 1 Valitse osoitteen tietosivulla Muokkaa.
- 2 Siirry osoitteen avaintietojen osaan ja määritä tarkistetun päivämäärän kenttä päivämäärän valitsijalla.

HUOMAUTUS: Et voi asettaa tarkistetuksi päivämääräksi tulevaa päivämäärää.

- 3 Tallenna osoitetietue.

Oracle CRM On Demand muuttaa osoitetietueen tarkistuksen tilan Ei tarkistettu -tilasta Tarkistettuun.

HUOMAUTUS: Osoitetietueen Tarkistuksen tila -kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä se.

Sv-tietojen lisääminen yhteyshenkilön osoitteisiin

Lääketeollisuuden tai lääketieteen alan yhteyshenkilöillä on käytössä sv-numero, jolla he saavat valvottuja aineita toimittajilta. Lääkäri saattaa esimerkiksi työskennellä useissa sairaaloissa ja tarvitsee eri sv-numeron jokaisessa paikassa saadakseen valvottuja aineita tai lääkkeitä kussakin paikassa. Tee seuraavat toimet lisätäksesi sv-numerot yhteyshenkilön osoitetietueeseen.

Ennen aloitusta: Sv-kentät eivät ole käytettävissä yhteyshenkilön osoitesivulla oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojan on mukautettava yhteyshenkilön osoitteen tietosivu ja sallittava sv-tietojen lisääminen yhteyshenkilön osoitteeseen.

Tietoja sv-numeroista

Sv-numero on terveydenhoitoalalla työskentelevälle (esimerkiksi lääkäri, hammaslääkäri, eläinlääkäri) määritetty numerosarja, joka mahdollistaa reseptien kirjoittamisen valvottaville aineille. Sv numeroa käytetään valvottavien aineiden seuraamiseksi. Usein numeroa kuitenkin käytetään lääketieteellisyydessä tai lääketieteen alalla yleisenä numerona lääkkeiden määräämisessä eli yksilöllisenä tunnisteena niille, jotka voivat määrätä lääkkeitä. Kelvollisessa sv-numerossa on kaksi kirjainta, kuusi numeroa ja yksi tarkistusnumero. Ensimmäinen kirjain on koodi, joka määrittää rekisteröitävän henkilön tyyppin. Toinen kirjain on rekisteröitävän henkilön sukunimen ensimmäinen kirjain. Seuraavasta seitsemästä numerosta seitsemäs on tarkistussumma, joka lasketaan seuraavasti:

- Ensimmäinen, kolmas ja viides numero lasketaan yhteen. Tämä on nimeltään SUM135.
- Toinen, neljäs ja kuudes numero lasketaan yhteen ja summa kerrotaan kahdella. Tämä on nimeltään DoubleSUM246.
- SUM135 ja DoubleSum246 lasketaan yhteen. Tämä on nimeltään CHECK.
- CHECKin oikeanpuolimmaista numeroa käytetään sv-numeron tarkistusnumerona.

Myynti

Esimerkiksi sv-merkkijono XY1234563 täyttää vaatimukset seuraavasti:

$$1 + 3 + 5 = 9$$

$$2*(2+4+6) = 24$$

$$9 + 24 = 33$$

Viimeinen numero on 3.

Rekisteröitävän henkilön tyyppi (sv-numeron ensimmäinen kirjain) voi olla jokin seuraavista:

- A - Vanhentunut (voi olla joidenkin vanhempien kokonaisuuksien käytössä.)
- B - Sairaala/klinikka
- C - Lääkäri
- D - Oppilaitos
- E - Valmistaja
- F - Jakelija
- G - Tutkija
- H - Analyyttinen laboratorio
- J - Maahantuojaja
- K - Maastaviejä
- L - Käänteinen jakelija
- M - Keskitason lääkäri
- N - Sotilaslääkäri
- P - Huumehoito-ohjelma
- R - Huumehoito-ohjelma
- S - Huumehoito-ohjelma
- T - Huumehoito-ohjelma
- U - Huumehoito-ohjelma
- X - Suboxonen/Subutexin lääkemääräysohjelma

Sv-tietojen lisääminen yhteyshenkilön osoitteisiin

- 1 Siirry yhteyshenkilötietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty.
- 2 Valitse osoiteluettelon tietueen valikossa Muokkaa (jos jaettujen osoitteiden toiminto on määritetty) tai Muokkaa suhdetta (jos jaettujen osoitteiden toiminto ei ole määritetty ja sinulla on oikeus ylimmän tason osoitetietueisiin).
- 3 Täytä sv-kentät seuraavassa taulukossa esitetyllä tavalla. Tallenna yhteyshenkilön osoitetietue.

Sv-kenttä	Kuvaus
Sv-numero	Kelvollinen sv-numero.
Sv-numeron myöntämispvm	Päivämäärä, jolloin Yhdysvaltain liittovaltion hallinto on myöntänyt sv-numeron. Määritä päivämäärä päivämäärän valitsimella.
Sv-numeron päättämispvm	Päivämäärä, jolloin sv-numero ei ole enää aktiivinen tai voimassa. Määritä päivämäärä päivämäärän valitsimella. Tässä kentässä on oletusarvoisesti päivämäärä, joka on kolme vuotta sv-numeron myöntämispäivämäärän jälkeen.
Sv aktiivinen - ilmaisain	Vain luku -kenttä. Oracle CRM On Demand määrittää, onko sv-numero aktiivinen vai passiivinen. Oracle CRM On Demand määrittää tilan sv-numeron myöntämispäivämäärän, sen päättämispäivämäärän ja nykyisen päivämäärän avulla.
Hyväksyttävät aikataulut	Pitkä tekstikenttä, jonne voi syöttää hyväksyttävien aikataulujen arvoja erotettuina pilkulla. Esimerkiksi Aikataulu 1, Aikataulu 2, Aikataulu 3 jne. HUOMAUTUS: Tämä kenttä ei vaikuta kohteen Oracle CRM On Demand käsittelyyn.

Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa.

Luodaksesi uuden jakamattoman osoitteen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueisiin täytyy Osoitteet-osan kentät tietueen tietosivulla.

Ennen aloitusta: Osoitteisiin liittyvät tiedot eivät oletusarvoisesti näy asiakkaan, yhteyshenkilön, kauppiaan tai kumppanin tietosivulla. Jotta voit tarkastella näitä tietoja, yrityksesi järjestelmänvalvojan on myönnettävä roolillesi osoitteisiin liittyvien tietojen käyttöoikeus. Tämän jälkeen sinun tai yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä osoitteisiin liittyvät tiedot kyseisen tietuetyypin tietosivun asetteluun. Lisätietoja tietosivun asetteluun mukautuksesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).

Luodaksesi uuden, jakamattoman osoitetietueen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueessa Ota jaetut osoitteet käyttöön -asetus ei saa olla valittuna yrityksen profiilissasi.

Uuden jakamattoman osoitteen luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa.

- 1 Siirry asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty.

- 2 Lisää uusi jakamaton osoite valitsemalla Uusi.
- 3 Valitse Muokkaa osoitetta -sivulla sopiva maa osoitteelle Maa-valintaluettelosta ja täytä tietueen jäljellä olevat osoitekentät.
HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand säätää osoitekenttiä maan osoitteisiin liittyvien yleisten käytäntöjen mukaisesti. Lisätietoja osoitteiden yleisten käytäntöjen määrittämisestä on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.
- 4 Tallenna osoite Osoitteet-osassa.

Uuden jakamattoman laskutus- tai toimitusosoitteen luominen asiakas-, kauppias- tai kumppanitietueissa

- 1 Siirry asiakas-, kauppias- tai kumppanitietueen tietosivulla Lisätiedot-kohdan Laskutus- tai Toimitus-osiin.
- 2 Napsauta Muokkaa-kuvaketta oikeassa yläkulmassa muokataksesi laskutuksen tai toimituksen jakamattoman osoitteen kenttiä.
- 3 Valitse sopiva maa osoitteelle Maa-valintaluettelosta ja täytä tietueen jäljellä olevat laskutus- tai toimitusosoitteen kentät.
HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand säätää osoitekenttiä maan osoitteisiin liittyvien yleisten käytäntöjen mukaisesti. Lisätietoja osoitteiden yleisten käytäntöjen määrittämisestä on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.
- 4 Tallenna toimitus- tai laskutusosoite.
Toimitus- tai laskutusosoite on luetteloitu tietueen osoitteisiin liittyvässä tieto-osassa, ja laskutus- tai toimitusasetus on valittuna soveltuvin osin.

Uuden jakamattoman ensisijaisen osoitteen luominen yhteyshenkilötietueissa.

- 1 Siirry yhteyshenkilötietueen tietosivulla Lisätiedot- kohdan Yhteyshenkilöt-osaan.
- 2 Napsauta Muokkaa-kuvaketta oikeassa yläkulmassa muokataksesi yhteyshenkilön jakamattoman osoitteen kenttiä.
- 3 Valitse sopiva maa osoitteelle Maa-valintaluettelosta ja täytä tietueen jäljellä olevat yhteyshenkilön kentät.
HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand säätää osoitekenttiä maan osoitteisiin liittyvien yleisten käytäntöjen mukaisesti. Lisätietoja osoitteiden yleisten käytäntöjen määrittämisestä on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.
- 4 Tallenna yhteyshenkilötietue.
Yhteyshenkilön osoite on luetteloitu tietueen osoitteisiin liittyvässä tieto-osassa, ja Ensisijainen-asetus on valittuna.

Osoitteiden poistaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueista.

Poista osoite asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueesta seuraavalla tavalla.

Osoitteen poistaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueesta.

- 1 Siirry tietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty tietueessa.
- 2 Valitse Osoitteet-osan osoitetietueen tietueen valikossa Poista.

Jos kyseessä on jaettu osoite, Oracle CRM On Demand poistaa osoitteen tietueen tietosivulta eli poistaa osoitteen ja päätietueen välisen liitoksen. Osoitetietuetta ei kuitenkaan poisteta, vaan se on yhä olemassa. Lisätietoa jaettujen osoitteiden poistamisesta on kohdassa [Jaettujen osoitteiden poistaminen](#) (sivulla 389).

Jos kyseessä on jakamaton osoite, Oracle CRM On Demand poistaa osoitteen tietueen tietosivulta.

Jaettujen osoitteiden poistaminen

Poistaessaan ylimmän tason osoitetietueen Oracle CRM On Demand poistaa myös kaikki asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueiden denormalisoidut kentät.

HUOMAUTUS: Jos poistat jaetun osoitteen, se poistetaan kaikista tietueista, joissa se on jaettu, eli asiakkaan, yhteyshenkilön, kauppiaan ja kumppanin tietueista. Sitä ei kuitenkaan poisteta liittyvistä yhteydenoton toimen tietueista. Jos jaettu osoite esimerkiksi sisältyy liitetyn yhteyshenkilön osana yhteyshenkilöyhteydenottoon, jaetun osoitteen poisto ei poista osoitetta yhteyshenkilöyhteydenotosta. Se kuitenkin poistetaan yhteyshenkilön tietueesta.

Esimerkki denormalisoitujen kenttien poistamisesta jaettua osoitetta poistettaessa

Seuraavassa on esimerkki, jossa ylimmän tason jaettu osoite on 550 Walnut Lane, Swarthmore PA 19050, USA. Kaksi asiakasta ja kahdeksan yhteyshenkilöä käyttävät tätä jaettua osoitetta. Yhdellä asiakkaalla osoite on luetteloitu laskutusosoitteena ja toisella taas toimitusosoitteena. Kahdeksasta yhteyshenkilöstä viisi käyttää osoitetta ensisijaisena osoitteenaan. Kun jaettu osoite poistetaan, Oracle CRM On Demand tekee seuraavat asiat:

- Poistaa asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden väliset liitokset
- Poistaa sen asiakkaan laskutusosoitteen tiedot, jolla osoite oli luetteloitu laskutusosoitteena
- Poistaa sen asiakkaan toimitusosoitteen tiedot, jolla osoite oli luetteloitu toimitusosoitteena
- Poistaa niiden viiden yhteyshenkilön osoitetiedot, joilla osoite oli luetteloitu ensisijaisena osoitteena

Huomioitavaa poistetun jaetun osoitteen palauttamisessa

Jos poistettu osoite palautetaan, laskutus- ja toimitusasetukset on päivitettävä, koska Oracle CRM On Demand ei palauta osoiteasetuksia niiden alkuperäisiin arvoihin osoitetietueen palauttaessaan. Virheellisten tietojen luonnin välttämiseksi nämä arvot on asetettava uudelleen. Mieti esimerkiksi seuraavia asioita:

- Asiakas 1:n Jaettu osoite 1 on merkitty laskutusosoitteena, ja poistat Jaettu osoite 1:n.
Oracle CRM On Demand tyhjentää Asiakas 1:n laskutusosoitteen kentät.
- Tämä jälkeen liität uuden Jaettu osoite 2:n laskutusosoitteeksi.
Oracle CRM On Demand täyttää Asiakas 1:n laskutusosoitteen kentät Jaettu osoite 2:n tiedoilla.
- Palautat Osoite 1:n Poistetut nimikkeet -luettelosta.
Oracle CRM On Demand palauttaa Osoite 1:n Osoitteet-luetteloon ja liittää tämän jaetun osoitteen uudelleen Asiakas 1:een mutta ei palauta alkuperäistä laskutusasetusta.
Osoite 2 ja Osoite 1 näkyvät Asiakas 1:een liittyvässä osoiteluettelossa. Osoite 2 säilyy laskutusosoitteena ja asiakastietueen soveltuvat kentät denormalisoidaan, kunnes asetat laskutusosoitteen manuaalisesti Osoite 1:een.

HUOMAUTUS: Asiakas-, kauppias- ja kumppanitietuissa voi olla ainoastaan yksi laskutus- tai toimitusosoite, joten Laskutus- ja Toimitus-asetukset on määritettävä uudelleen, kun osoite palautetaan. Tämä koskee myös yhteyshenkilöiden palautettujen osoitteiden Ensisijainen-asetusta.

Yleistä tietoa tietueiden poistamisesta ja palauttamisesta on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176).

Jaetun osoitteen poistaminen

- 1 Siirry jaettujen osoitteiden luettelon sivulle.
- 2 Valitse jaettujen osoitteiden tietueason valikossa Poista.
- 3 Valitse vahvistusikkunassa OK.

Tietoja tietueiden linkittämisestä osoitteisiin

Esimerkiksi seuraavat tietuetyypit voidaan linkittää osoitteisiin:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Kauppias
- Kumppani
- Mukautetut objektit 1 - 15

Voit linkittää asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueita seurataksesi tietuetyyppejä, jotka liittyvät osoitteeseen. Voit myös linkittää jaettuja osoitetietueita mukautettuihin objekteihin. Et kuitenkaan voi linkittää jakamattomia osoitetietueita mukautettuihin objekteihin. Lisätietoja tietueiden linkittämisestä on kohdassa [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115).

Asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, kauppioiden ja kumppaneiden osoitetietueiden katselu

Jos haluat katsella asiakkaisiin, yhteyshenkilöihin, kauppiaisiin tai kumppaneihin liittyviä osoitteita eli Asiakkaan osoite-, Yhteyshenkilön osoite-, Kauppiaan osoite- tai Kumppanin osoite -tietueen osoitteita, tee seuraavat toimet.

Asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, kauppioiden ja kumppaneiden osoitetietueiden katselu

- 1 Siirry tietueen tietosivulla Osoitteet-osaan, jos se on määritetty tietueessa.
- 2 Valitse tietueen valikosta Näytä sen Osoite-tietueen rivillä, jota haluat katsella.

Osoitteen katsominen kartasta

Voit ottaa kartan käyttöön osoitetietueelle osoiteluettelosta tai osoiteosan sisältävän tietosivun osoiteosasta.

Ennen aloitusta: Kartat-sivun käyttö edellyttää, että käyttäjärooliin kuuluu karttojen integrointioikeus.

Osoitteen katsominen kartasta

- 1 Siirry johonkin seuraavista kohdista:
 - Seuraavien tietuetyyppien tietosivun osoiteosa, esimerkiksi Laskutusosoite, Toimitusosoite tai Ensisijaiset osoitteet -osa: Osoite, Asiakas, Yhteyshenkilö, Kauppias, Kumppani, Välittäjän profiili, Myyntivihje, Käyttäjä ja Talous.
 - Asiakkaan, yhteyshenkilön, kauppiaan tai kumppanin tietuetyyppien tietosivun Osoitteiden liittyvä nimike -osa
- 2 Tee jokin seuraavista toimista:
 - Valitse osoiteosan tietosivulla osoiteosan karttakuvake.

HUOMAUTUS: karttakuvake on käytettävissä myös yrityksen profiilin Laskutusosoite- ja Toimitusosoite-osassa. Yrityksen järjestelmänvalvoja ylläpitää yrityksen profiilia.
 - Saat osoiteluettelon esille Osoitteiden liittyvä nimike -osassa valitsemalla kartan osoitteen vasemmalla puolella olevasta avattavasta luettelosta.

HUOMAUTUS: karttalinkki ei ole käytettävissä osoiteluetteloiden sivuilla.

Oracle CRM On Demand avaa osoitteen sisältävän kartan, jos karttatoiminto pystyy ratkaisemaan osoitteen sijainnin osoitetiedoista seuraavalla tavalla:

- Jos osoitetietue sisältää leveys- ja pituusasteen tiedot mutta ei muita osoitetietoja, Oracle CRM On Demand avaa kartan, jossa on nasta leveys- ja pituusasteen määrittämisen sijainnin kohdalla, ja näyttää leveys- ja pituusasteen, kun osoitinta liikutetaan nastan päällä.

- Jos osoitetietue sisältää leveys- ja pituusasteen tiedot sekä muut osoitetiedot, Oracle CRM On Demand avaa kartan, jossa on nasta leveys- ja pituusasteen määrittämän sijainnin kohdalla, ja näyttää osoitetiedot, kun osoitinta liikutetaan nastan päällä.
- Jos osoitetietue sisältää osoitetietoja mutta ei leveys- ja pituusasteen tietoja, Oracle CRM On Demand avaa kartan, jossa on nasta osoitteen sijainnissa, ja näyttää osoitteen, kun osoitinta liikutetaan nastan päällä. Jos karttatoiminto ei pysty määrittelemään sijaintia käytettävissä olevista osoitetiedoista, se pyytää valitsemaan osoitteen käytettävissä olevien osoitetietojen avulla määritettyjen ehdotettujen osoitteiden luettelosta.
- Jos osoitetietueessa ei ole osoitetietoja eikä leveys- tai pituusasteen tietoja, Oracle CRM On Demand avaa Pohjois-Amerikan kartan.

HUOMAUTUS: Välittäjän profiilin ja myyntivihjetietueiden osoiteosat eivät sisällä leveys- ja pituusasteen tietoja sisältäviä kenttiä. Tästä johtuen välittäjän profiilin tai myyntivihjetietueen osoiteosan karttakuvakkeen valinta ohjaa käyttäjän aina Kartat-sivulle, jossa karttatoiminto käynnistää yhdistetyn osoitteen haun.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Osoitteet](#)
- [Osoitteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 378)
- [Kartat](#) (sivulla 403)

Osoitekentät

Lisää osoite tai päivitä olemassa olevan osoitteen tietoja Osoitteen muokkaus -sivulla. Osoitteen muokkaus -sivulla näkyvät kaikki osoitteelle käytettävissä olevat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Osoitteen avaintiedot	
Osoitteen nimi	Osoitetietueen nimi. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä. Nimen on oltava yksilöllinen, ja se on pakollinen oletusarvoisesti.
Tarkistettu päivämäärä	(Valinnainen) Päivämäärä, jolloin ulkoinen lähde on tarkistanut osoitetiedot. Määritä tai päivitä päivämäärä päivämäärän valitsimella. Päivämäärä on merkityksellinen vain, jos osoitteen tarkistus on käytössä, muuten se ohitetaan.

Kenttä	Kuvaus
Osoitetyyppi	<p>Tässä valintaluettelon kentässä määritetään osoitetyyppi. Seuraavat osoitetyypit ovat käytettävissä oletusarvoisesti: Asunto, Toimisto, Loma-asunto, Muu, Ylellisyystuotteet, Yksityinen, Posti, Sairaala ja Klinikka. (Pakollinen.)</p> <p>HUOMAUTUS: Tämä valintaluettelon kenttä ei ole käytössä, kun luot uuden osoitetietueen Osoitteen muokkaus -sivulla. Se on käytettävissä vain, kun muokkaat tallennettua osoitetietuetta. Lisätietoa on kohdassa Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitietueissa (katso "Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa." sivulla 387) ja Jakamattomien osoitteiden osoitteen tyyppin määrittäminen Muokkaa suhdetta -toiminnolla.</p>
Osoitetiedot.	
Maa	<p>Osoitetietueen maa tai alue. Valitse osoitteen maa tai alue avattavasta luettelosta.</p> <p>HUOMAUTUS: Osoitetietojen kentät vastaavat maakohtaisia postitusvaatimuksia. Esimerkiksi Yhdysvaltojen osoitekentissä on käytössä paikalliset ZIP-numerot ja monien maiden osoitekentissä taas käytetään postinumeroita. Seuraavat osoitetietokentät (Osoite 1 ja Osoite 2) näkyvät, jos Maa-kenttää ei ole valittu. Lisätietoja postitusvaatimuksista on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.</p>
Address1	<p>Osoiterivi 1 Tässä kentässä on yleensä katuosoite, esimerkiksi 10 Main Street. Kentän enimmäismerkkimäärä on 200 merkkiä. Se muutetaan vastaamaan valitun maan katonumeroinnin yleisiä käytäntöjä (esimerkiksi Kanadassa ja Yhdysvalloissa numero on ennen kadun nimeä.) Muuntaminen perustuu Maa-kenttään.</p>
Address2	<p>Osoiterivi 2 Tässä kentässä ovat katuosoitteen muut tiedot. Kentän enimmäismerkkimäärä on 100 merkkiä.</p>
Address3	<p>Osoiterivi 3 Tässä kentässä ovat katuosoitteen muut tiedot. Kentän enimmäismerkkimäärä on 100 merkkiä.</p> <p>HUOMAUTUS: Tämä kenttä ei ole mukana Osoitteen muokkaus- tai tietosivun oletusasettelussa, jos maata ei ole valittu.</p>
Kaupunki	<p>Osoitetietueen kaupunki.</p>
Maakunta	<p>Osoitetietueen maakunta tai alue, esimerkiksi New Brunswick.</p> <p>HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand muuttaa kentäksi Osavaltio, jos valitussa maassa on osavaltioita (esimerkiksi Intia tai Yhdysvallat)</p>
Postinumero	<p>Postinumero voi olla esimerkiksi M1C 3J6 ja Yhdysvalloissa olevan osoitteen ZIP-numero 19050.</p>
Kuvaus	<p>Tähän kenttään mahtuu enintään 100 merkkiä.</p>
Huomautukset	<p>Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 1999 merkkiä.</p> <p>HUOMAUTUS: Tämä kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä se.</p>

Kenttä	Kuvaus
Tarkistettu tila	Määrittää, onko osoite tarkistettu, ja lasketaan tarkistetun päivämäärän kentän mukaan. HUOMAUTUS: Tämä kenttä ei näy oletusarvoisesti. Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä se.
HUOMAUTUS: Seuraavat maantieteellisen koodin määritystoiminnoissa käytettävät kentät ovat käytettävissä myös Web-palvelujen kautta. Nämä maantieteellisen koodin määrityskentät eivät ole oletusarvon mukaan näkyvissä. Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä ne. Nämä kentät ovat vain luku -muotoisia. Lisätietoja näiden kenttien käytöstä on kohdassa Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä (sivulla 396).	
Maantieteellisen koodin tila	Osoitetietueen maantieteellisen koodin määrittämisprosessin tila. Uusien osoitetietueiden yhteydessä Oracle CRM On Demand määrittää kenttään tyhjäarvon. Jos osoitteen maantieteellisen koodin määrittäminen onnistuu, Oracle CRM On Demand määrittää kenttään arvon Onnistui. Jos osoitteen maantieteellisen koodin määrittäminen epäonnistuu, Oracle CRM On Demand määrittää kenttään arvon Epäonnistui. Jos osoitetta muokataan, Oracle CRM On Demand palauttaa kenttään tyhjäarvon.
Maantieteellisen koodin vastaavuuskoodi	Maantieteellisen koodin tarkkuus tai laatu vastaavuuskoodin numeron mukaisesti. Jos tietyn vastaavuuskoodin yhteydessä palautuu useita pituus- ja leveysastevastaavuuksia, Oracle CRM On Demand käyttää ensimmäistä Oracle Spatialin palauttamaa pituus- ja leveysastevastaavuutta.
Maantieteellisen koodin vastaavuusvektori	17 merkin pituinen merkkijono, joka määrittää syötettyjen osoitemääritteiden vastaavuuden laadun määrittäessä maantieteellistä koodia osoitteeseen liittyvien pituus- ja leveysasteiden johtamista varten.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä jaettujen osoitteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Osoitteet](#)
- [Osoitteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 378)
- [Osoitteiden hallinta](#) (sivulla 380)
- [Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä](#) (sivulla 394)
- [Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä](#) (sivulla 396)

Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on seuraavat maantieteellisten koodien kentät Osoite-tietuetyypin varten. Nämä kentät eivät ole käytettävissä oletusarvoisesti.

- Leveysaste
- Pituusaste

Jos tarvitset näitä kenttiä, yrityksesi järjestelmänvalvojan täytyy lisätä ne Osoite-sivun asetteluun. Tietoja kenttien lisäämisestä sivuasetteluihin on kohdassa Staattisten sivujen asettelun mukautus.

Maantieteellisten koodien kenttiä käytetään yleensä etsittäessä maantieteellisiä koordinaatteja eli leveys- ja pituusasteita osoitearvoista, kuten katuosoitteesta ja postinumerosta. Näitä maantieteellisten koodien kenttiä käytetään tukemaan karttatoimintoja ja sijainteihin perustuvia toimintoja Oracle CRM On Demand -asiakassovelluksissa, kuten Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales -sovelluksessa, tai osoitettaessa sijainti karttasovelluksessa, kuten Google Maps -sovelluksessa. Jos käyttäjät eivät täytä näitä kenttiä, he voivat käyttää vain vakiokarttatoimintoja asiakassovelluksissa käyttämällä käytettävissä olevia osoitearvoja.

Leveys- ja pituusaste esitetään yleensä asteina, minuutteina ja sekunteina, esimerkiksi 59°20'30"N. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand ne esitetään ja tallennetaan kuitenkin plus- tai miinusmerkkisenä desimaalitietona seuraavalla tavalla:

- Voit syöttää leveysasteelle arvon väliltä -90.0000000 ja +90.0000000. Desimaalipisteen jälkeen voi tulla enintään 7 numeroa. Jos desimaalipisteen jälkeisten numeroiden määrä on yli 7, Oracle CRM On Demand pyöristää arvon. Oracle CRM On Demand pyöristää esimerkiksi leveysasteen arvon arvosta 89.12345678 arvoksi 89.1234568.
- Voit syöttää pituusasteelle arvon väliltä -180.0000000 ja +180.0000000. Desimaalipisteen jälkeen voi tulla enintään 7 numeroa. Jos desimaalipisteen jälkeisten numeroiden määrä on yli 7, Oracle CRM On Demand pyöristää arvot. Oracle CRM On Demand pyöristää esimerkiksi pituusasteen arvon arvosta 179.12345674 arvoksi 179.1234567.

Lisäksi Oracle CRM On Demand tukee leveys- ja pituusasteen yleistä desimaalimuotoa eli Oracle CRM On Demand tukee numeroita, joissa desimaalierottimena on piste (.). Joissakin kieliasetuksissa desimaalierottimena käytetään pilkkua (,), mutta näitä kieliasetuksia varten desimaalitiedoissa desimaalierottimena täytyy kuitenkin käyttää pistettä (.). Oracle CRM On Demand näyttää desimaaliluvun siten kuin se on tallennettu tietokantaan muotoilematta desimaalitietoja paikallisten asetusten mukaan.

Kun lisää leveys- ja pituusaste arvoja sovellukseen Oracle CRM On Demand, muunna leveys- ja pituusasteiden aste-minuutti-sekunti-esitystapa desimaaliesitykseksi seuraavasti:

$$\text{Desimaaliasteet} = \text{asteet} + \text{minuutit}/60 + \text{sekunnit}/3600$$

Leveys- tai pituusasteen arvolla on oltava plus- tai miinusmerkki, koska negatiiviset arvot ovat sallittuja. Leveysasteen arvo on positiivinen päiväntasaajan pohjoispuolella (N), kun taas leveysasteen arvo on negatiivinen päiväntasaajan eteläpuolella (S). Pituusasteen arvo on positiivinen nollameridiaanin itäpuolella (E), kun taas pituusasteen arvo on negatiivinen nollameridiaanin länsipuolella (W). Seuraavassa taulukossa on esimerkkejä eri kaupunkien Leveysaste- ja Pituusaste-kenttien arvoista sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Kaupunki	Leveysaste	Leveysasteen arvo sovelluksessa Oracle CRM On Demand	Pituusaste	Pituusasteen arvo sovelluksessa Oracle CRM On Demand
Tukholma, Ruotsi	59°20'N	59.3333333	18°04'E	18.0666667
Darwin, Australia	12°27'S	-12.4500000	130°50'E	130.8333333

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand ei muunna pituus- ja leveysasteita tarvittavaan esitysmuotoon sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Leveysaste- ja Pituusaste-kenttiin tallennetaan vain osoitteeseen liittyvät maantieteelliset koodit. Yleensä Oracle CRM On Demand -asiakassovellukset, kuten Oracle CRM On

Demand Disconnected Mobile Sales, suorittavat maantieteellisten kooditietojen jatkokäsittelyn ja muunnon. Oracle CRM On Demand voi kuitenkin käyttää osoitetietueen tietoja etsiäkseen automaattisesti osoitetta vastaavat pituus- ja leveysasteet Oracle Spatialissa. Tiedot täytetään Leveysaste- ja Pituusaste-kenttiin. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä](#) (sivulla 396).

Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä

Jos maantieteellisen koodin määrittäminen on valittuna Yrityksen profiili -sivulla, Oracle CRM On Demand etsii osoitetietueen tietojen avulla osoitteen vastaavia pituus- ja leveysasteita Oracle Spatialissa. Jos tiedot löytyvät, sovellus täyttää nämä arvot osoitetietueiden pituus- ja leveysastekenttiin. Pituus- ja leveysasteiden etsimistä ja täyttämistä osoitetiedoista kutsutaan *maantieteellisen koodin määrittämisellä*. Oracle CRM On Demand etsii vastaavat maantieteelliset koodit asynkronisesti käyttämällä Oracle Spatialia. Oracle CRM On Demand ohittaa niiden tietueiden maantieteellisen koodin määrittäminen, joiden pituus- tai leveysastekentissä on ennestään arvoja.

Oracle CRM On Demand määrittää pituus- ja leveysastekenttien maantieteellisen koodin uudelleen seuraavissa tilanteissa:

- Pituus- ja leveysastekentät tyhjennetään
- Osoitekenttiä muokataan

Tietoja osoitetietueiden maantieteellisen koodin määrittämisestä

Osoitetietueissa on kolme maantieteellisen koodin määrittämisessä liittyvää kenttää:

- **Maantieteellisen koodin tila.** Osoitetietueen maantieteellisen koodin määrittämisprosessin tila:

- **Tyhjäarvo.** Osoitetta ei ole koodattu maantieteellisesti.
- **Onnistui.** Osoitteen maantieteellinen koodaus onnistui.
- **Epäonnistui.** Osoitteen maantieteellinen koodaus epäonnistui.

Maantieteellinen koodaus epäonnistuu yleensä virheellisten osoitetietojen, osoitteen maantieteellisen koodin puuttumisen tai liian yleisen osoitevastaavuuden takia.

- **Maantieteellisen koodin vastaavuuskoodi.** Tarkkuus (kokonaislukuna), jolla pituus- ja leveysasteet vastaavat annettua osoitetta:

Maantieteellisen koodin vastaavuuskoodi	Kuvaus
0	Osoitteelle ei ole maantieteellisen koodin vastaavuutta.
1	Tarkka maantieteellinen vastaavuus osoitteelle.
2	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka kadun tyyppin tai katuosoitteen etu- tai loppuliitteen osalta.

Maantieteellisen koodin vastaavuuskoodi	Kuvaus
3	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka katuosoitteen talonumeron osalta.
4	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka katuosoitteen osalta.
10	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka postinumeron osalta.
11	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka kaupungin nimen osalta.
12	Maantieteellisen koodin vastaavuus, joka on epätarkka postinumeron ja kaupungin osalta.

Oracle CRM On Demand Customer Care määrittää yritykselle hyväksyttävän maantieteellisen vastaavuuskoodin tason. Oracle CRM On Demand tallentaa maantieteellisen koodin määrittämisen palauttamattomat pituus- ja leveysastekentät osoitetietueeseen vain silloin, kun vastaavuuskoodi on pienempi tai yhtä suuri kuin sovelluksen Oracle CRM On Demand Customer Care määrittämä taso. Tämä arvo on yleensä oletuksen mukaan 3.

Jos Oracle CRM On Demand ei löydä vastaavuuksia maantieteellisen koodin määrittämisen aikana, se määrittää maantieteellisen vastaavuuskoodin arvoksi 0 eikä täytä osoitteen pituus- ja leveysasteita.

- Maantieteellisen koodin vastaavuusvektori.** 17 merkin pituinen merkkijono, joka sisältää yhteenvedon osoitteen osista, jotka ovat vaikuttaneet syötetyn osoitteen yhteydessä palautettujen pituus- ja leveysasteiden tarkkuuteen tai epätarkkuuteen. Kysymysmerkki tarkoittaa käyttämätöntä kentän sijaintia. Oracle CRM On Demand määrittää maantieteellisen koodin vastaavuusvektorikentän arvoksi joukon kysymysmerkkejä, kun osoitteen maantieteellistä koodia ei ole määritetty: ??????????????????. Kussakin kohdassa on arvo 0 - 4.

Seuraavassa taulukossa on luettelo merkkijonon sijainneista ja kutakin sijaintia vastaavista osoitemääritteistä. Osoitemääritteet eivät ole sovelluksen Oracle CRM On Demand osoitekenttiä, vaan käsitteellinen esitys osoitteen eri osista. Tällaisia osia ovat esimerkiksi talon numero ja kadun etuliite.

Sijainti maantieteellisen koodin vastaavuusvektorissa	Osoitemäärite
0 - 4	Ei käytössä
5	Katuosoite - talon numero
6	Katuosoite - kadun etuliite
7	Katuosoite - kadun perusnimi
8	Katuosoite - kadun loppuliite
9	Katuosoite - kadun tyyppi

Sijainti maantieteellisen koodin vastaavuusvektorissa	Osoitemäärite
10	Ei käytössä
11	Kaupunki
12 - 13	Ei käytössä
14	Osavaltio
15	Maa
16	Postinumero
17	Ei käytössä

HUOMAUTUS: Oracle Spatial johtaa katuosoitemääritteet (kuten talon numeron ja kadun etuliitteen) jäsentämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand osoitetietueeseen sisältyvien kenttien Osoite1, Osoite2 ja Osoite3 katuosoitetiedot. Tapa, jolla Oracle Spatial johtaa nämä määritteet, vaihtelee maan mukaan.

Numeroarvo, jonka Oracle CRM On Demand määrittää sijainnille maantieteellisen koodin vastaavuusvektorissa, voi olla 0 - 4 seuraavasti:

Maantieteellisen koodin vastaavuusvektorin sijaintiarvo	Kuvaus
0 tai 1	Oracle CRM On Demand on löytänyt osoitemääritteelle tarkan vastaavuuden maantieteellisen koodin määrittämisen aikana.
2 tai 3	Osoitemääritteen arvo ei ole tyhjä, mutta Oracle CRM On Demand ei ole löytänyt määritteelle vastaavuutta maantieteellisen koodin määrittämisen aikana.
4	Osoitemääritteen arvo on tyhjä, mutta Oracle Spatial löysi melko hyvän vastaavuuden arviointilaskennan perusteella.

Lisätietoja näistä maantieteellisen koodin määrittämisestä ja muista osoitekentistä on kohdassa [Osoitekentät](#) (sivulla 392).

Esimerkki maantieteellisen koodin määrittämisestä

Seuraavassa esimerkissä kuvataan, miten maantieteellisen koodin määrittämisessä voi käyttää ja tulkita, kun Oracle CRM On Demand määrittää osoitteelle maantieteellisen koodin. Oletetaan, että osoitteen kentissä on seuraavat arvot:

398 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Osoitekenttä sovelluksessa Oracle CRM On Demand	Arvo
Osoitteen nimi	Ji Yang
Maa	USA
Numero/katu	1 Oracle Dr
Osoite 2	Nashua
Osoite 3	Ei määritetty
Kaupunki	Nashua
(Piiri)kunta	Ei määritetty
Osavaltio	NH
Postinumero	03062

Kun Oracle CRM On Demand määrittää tälle osoitteelle maantieteellisen koodin, Oracle Spatial jakaa osoitteen osiin ja määrittää osoitemääritteiden arvot seuraavasti:

Osoitemääritteet Oracle Spatialissa	Arvo
Nimi (katuosoitteesta)	Ji Yang
Talon numero (katuosoitteesta)	1
Kadun nimi Katu-kentästä	Oracle Dr
Kaupunki	Nashua
Osavaltio	NH
Maa	USA
Postinumero	03062

Oracle Spatial yrittää löytää vastaavuuden näiden osoitemääritteiden perusteella hakemalla yksittäisiä määritteitä erikseen ja hakemalla sitten osoitemääritteiden yhdistelmällä parasta mahdollista arviota pituus- ja leveysasteista.

Kun maantieteellisen koodin määrittäminen on onnistunut, Oracle CRM On Demand määrittää kentät seuraavasti:

Oracle CRM On Demand Osoitekenttä	Arvo	Kommentti
Maantieteellisen koodin määrittäminen	Onnistui	Maantieteellisen koodin määrittäminen onnistui.

Myynti

Oracle CRM On Demand Osoitekenttä	Arvo	Kommentti
Maantieteellisen koodin määrittelyn vastaavuuskoodi	1	Oracle Spatial löysi tarkan vastaavuuden.
Pituusaste	-71.46006	Ei mitään
Leveysaste	42.71004	Ei mitään
Maantieteellisen koodin määrittelyn vastaavuusvektori	??030402010??000?	Maantieteellisen koodin määrittelyn vastaavuusvektori tässä esimerkissä. Vektori määritetään riippumatta siitä, onko maantieteellisen koodin määrittely onnistunut. Vaikka vastaavuuskoodi olisi alhainen, kuten 4, jolloin pituus- ja leveysasteita ei määritetä, vektori kuitenkin määritetään ja virheen aiheuttaneet määrittelyt luetellaan.

Vektorin arvo ??030402010??000? voidaan tulkita seuraavan taulukon mukaisesti:

Maantieteellisen koodin vastaavuusvektorin sijainti	Arvo	Osoitemäärittely	Vastaavuusvektorin arvon tulkinta
1	?	Ei mitään	Ei käytössä
2	?	Ei mitään	Ei käytössä
3	0	Ei mitään	Ei käytössä
4	3	Ei mitään	Ei käytössä
5	0	Talon numero	Tälle määrittelylle löytyi tarkka vastaavuus.
6	4	Kadun etuliite	Osoitemäärittelyn arvo on tyhjä, mutta sovellus löysi melko hyvän vastaavuuden arviointilaskennan perusteella.
7	0	Kadun perusnimi.	Tälle määrittelylle löytyi tarkka vastaavuus.
8	2	Kadun loppuliite	Tällä osoitemäärittelyllä on arvo, mutta arvolle ei löytynyt vastaavuutta.
9	0	Katutyyppi	Tälle määrittelylle löytyi tarkka vastaavuus.
10	1	Ei mitään	Ei käytössä
11	0	Kaupunki	Tälle määrittelylle löytyi tarkka vastaavuus.

Maantieteellisen koodin vastaavuusvektorin sijainti	Arvo	Osoitemääritys	Vastaavuusvektorin arvon tulkinta
12	?	Ei mitään	Ei käytössä
13	?	Ei mitään	Ei käytössä
14	0	Osavaltio	Tälle määritteelle löytyi tarkka vastaavuus.
15	0	Maa	Tälle määritteelle löytyi tarkka vastaavuus.
16	0	Postinumero	Tälle määritteelle löytyi tarkka vastaavuus.
17	?	Ei mitään	Ei käytössä

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä osoitteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Osoitteet](#)
- [Osoitteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 378)
- [Osoitteiden hallinta](#) (sivulla 380)
- [Osoitekentät](#) (sivulla 392)
- [Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä](#) (sivulla 394)

Omaisuus

Omaisuus-sivuilla voit luoda ja päivittää omaisuuksia sekä luoda omaisuusluetteloita. *Omaisuus* on tietue tuotteesta, joka on myyty asiakkaalle tai yritykselle.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos omaisuustietojen seuranta ei kuulu työtehtäviisi, Omaisuus-välilehti voidaan poistaa käytöstä asetuksissasi.

Omaisuuksien kotisivun käyttö

Omaisuuksien kotisivulla voit luoda omaisuusluetteloita ja omaisuustietueita.

HUOMAUTUS: Pääkäyttäjä voi mukauttaa Omaisuus-kotisivusi asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Omaisuuden luonti

Voit luoda omaisuuden valitsemalla Lähiaikoina muutetut omaisuudet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja omaisuustietueiden kentistä on kohdassa [Omaisuuden seuranta](#) (sivulla 302). Yleisiä tietoja tietueiden luonnista on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Omaisuusluetteloiden käyttö

Omaisuusluettelot-osassa näkyy suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand toimitetaan siten, että mukana on joukko vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää omaisuuksien vakio luetteloiden kuvaukset. Luettelot sisältävät omaisuustietueet, jotka on luotu seuraavissa sovelluksen Oracle CRM On Demand alueissa:

- Omaisuussivut
- Ajoneuvo- ja salkkusivut
- Omaisuuteen liittyvien tietojen osa asiakkaiden, yhteyshenkilöiden ja mukautettujen objektien tietueiden tietosivuilla.

Omaisuusluettelo	Suodattimet
Kaikki omaisuudet	Kaikki nähtävissäsi olevat omaisuudet riippumatta omistajasta.
Lähiaikoina muutetut omaisuudet	Kaikki nähtävissäsi olevat omaisuudet järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloita.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloita tai muokata tai poistaa sen.

Lähiaikoina muutettujen omaisuuksien katselu

Lähiaikoina muutetut omaisuudet -osassa näkyvät omaisuustietueet, joita on muutettu viimeksi.

HUOMAUTUS: Jos sarjanumero annetaan omaisuuden tietueessa, niin sarjanumeroa käytetään omaisuuden otsikkona. Muussa tapauksessa käytetään tuotteen nimeä. Omaisuuden kotisivun Lähiaikoina muutettu omaisuus -kohdassa ja muilla sivuilla, joilla omaisuuden otsikko näytetään, omaisuuden otsikosta voi siirtyä omaisuuden tietueeseen ja avata sen.

Osien lisäys omalle omaisuuden kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia omalle omaisuuden kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen pääkäyttäjä on sille asettanut saataville näytettäväksi.

Osien lisäys omalle omaisuuden kotisivulle

- 1 Valitse omaisuuden kotisivulla Muokkaa asettelua -toiminto.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat Omaisuuden kotisivun asettelu -sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Omaisuuden seuranta](#) (sivulla 302)

Omaistuuksien hallinta

Tietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimintojen vaiheista on seuraavissa kohdissa:

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

Tietoja omaisuuden seurannasta ja omaisuustietueiden kentistä on kohdassa

- [Omaisuuden seuranta](#) (sivulla 302)

Kartat

Käytä sovelluksen Oracle CRM On Demand Kartat-sivua osoitteiden etsimiseen kartalta tai ajo-ohjeiden hakemiseen johonkin osoitteeseen. Kartat-sivun käyttöä varten käyttäjän rooliisi on sisällyttävä karttojen integrointioikeus. Lisäksi järjestelmänvalvojan on otettava Kartat-välilehti käyttöön käyttäjäroolissasi. Jos Kartat-välilehteä ei näy sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun yläreunan välilehtien joukossa sen jälkeen, kun järjestelmänvalvoja on ottanut Kartat-välilehden käyttöön käyttäjäroolissasi, voit lisätä Kartat-välilehden välilehtien asetteluun itse. Tietoja välilehtien lisäämisestä välilehtien asetteluun on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Huomaa: järjestelmänvalvojalla on oltava karttojen integroinnin hallintaoikeus, jotta karttojen integroinnin käyttöoikeus voidaan myöntää ja Kartat-välilehti voidaan ottaa käyttöön roolissasi. Jos järjestelmänvalvojalla ei ole karttojen integroinnin hallintaoikeutta, hänen on otettava yhteys tahoon Oracle CRM On Demand Customer Care ja pyydetävä hallintaoikeutta.

Kartat-sivuilla voit tehdä seuraavaa:




Myynti

- Etsiä osoitteen kartasta.
- Läheisyyshaun avulla voit etsiä sovelluksen Oracle CRM On Demand tietueista osoitteita, jotka sijaitsevat seuraavasti:
 - Nykyisen sijainnin määritetty säde
 - Toisen sijainnin määritetty säde
- Hae osoitteiden ajo-ohjeet kartalta.

HUOMAUTUS: Osoitteet ilmaistaan karttatoiminnoissa Intiaa ja Singaporea lukuun ottamatta maan tai lainsäädäntöalueen hallitsevalla kielellä. Esimerkiksi Qatarin osoitteet ilmaistaan arabiaksi, Venäjän osoitteet venäjäksi jne. Intian ja Singaporen osoitteet ilmaistaan karttatoiminnoissa englanniksi. Kanadassa osoitteet ilmaistaan karttatoiminnoissa englanniksi lukuun ottamatta Quebeciä, jossa osoitteet ilmoitetaan ranskaksi.

Kun teet läheisyyshaun, voit rajoittaa hakusi ennalta määritettyyn tietueiden luetteloon. Voit esimerkiksi luoda luettelon yhteyshenkilöistä, joiden yhteyshenkilötyyppi on Kumppani, ja tehdä luettelon pohjalta läheisyyshaun hakeaksesi kumppaniyhteyshenkilöt, jotka sijaitsevat enintään 10 kilometrin päässä nykyisestä sijainnistasi tai suunnitellusta huomista sijainnistasi.

Seuraavassa taulukossa luetellaan kartassa näkyvät nastat.



Nasta	Tarkoitus
	Osoittaa nykyisen sijaintisi, jos karttatoiminto voi määrittää sijainnin
	Osoittaa läheisyyshaussa löydetyn osoitteen sijainnin
	Osoittaa läheisyyshaun keskuksen

Jos nykyinen sijaintisi voidaan määrittää, sijaintisi merkitään nastalla karttaan, joka avautuu Kartat-sivun yhteydessä. Jos nykyistä sijaintiasi ei voi määrittää, näyttöön avautuu Pohjois-Amerikan kartta. Karttatoiminto määrittää nykyisen sijaintisi seuraavasti:

- Jos käyttämäsi tietokone vastaanottaa GPS-tietoja, karttatoiminto käyttää näitä tietoja nykyisen sijaintisi määrittämiseksi.
- Jos käyttämäsi tietokone ei vastaanota GPS-tietoja, karttatoiminto käyttää selaimesi sovellusohjelmaliittymiä (API) nykyisen sijaintisi määrittämiseksi. Sovellusohjelmaliittymät käyttävät tietokoneesi IP-osoitteita nykyisen sijaintisi määrittämiseksi. Jos tietokoneesi osoittaa välipalvelimeen, välipalvelimen sijainti näytetään nykyisenä sijaintinasi.

Huomaa: jos haluat, että nykyinen sijaintisi määritetään, sinun on sallittava selaimesi käyttää nykyisiä sijaintitietoja. Käyttämäsi selaimen ja selaimessa valitsemiesi yksityisyyden suoja-asetusten mukaan sinua voidaan kehottaa myöntämään selaimellesi oikeus käyttää nykyisiä sijaintitietoja. Jos et myönnä oikeutta, näyttöön avautuu oletuksena Pohjois-Amerikan kartta nykyisen sijaintisi sijaan.

Lisäksi kartassa olevat kohdekuvakkeet näkyvät seuraavassa taulukossa.

Kuva ke	Tarkoitus
	Tämä kuvake on näkyvässä, kun sivua ei ole keskitetty nykyiseen sijaintiin. Kun osoitinta liikutetaan tämän kuvakkeen päällä, näyttöön tulee teksti <i>Näytä oma sijainti</i> .
	Tämä kuvake on näkyvässä vain, kun sivu on keskitetty nykyiseen sijaintiin. Kun osoitinta liikutetaan tämän kuvakkeen päällä, näyttöön tulee teksti <i>Oma sijainti</i> . Tämän kuvakkeen valinta säätää kartan suurennusta niin, että sijaintinasta keskitetään kartassa.

Jos useita tietueita on piirretty tai kiinnitetty samoille pituus- ja leveysasteille, Oracle CRM On Demand näyttää kaikkien osalta yhden kiinnitysmerkin. Kun kiinnitysmerkkiä napsautetaan, näkyviin tulee luettelo kaikista pohjana olevista tietueiden nimistä ja niihin liittyvistä osoitteista. Voit valita luettelosta minkä tahansa tietueen ja lisätä osoitteen ohjeisiin tai määrittää osoitteen lähikeskukseksi. Lisätietoja ajo-ohjeiden hakemisesta on kohdassa [Ajo-ohjeiden haku](#) (sivulla 409). Lisätietoja läheisyshauista on kohdassa [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406).

Tietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand kartta- ja geokoodaustoiminnon tietojen kattavuudesta on kohdassa [Kartta- ja geokoodaustietojen kattavuus](#) (sivulla 411).

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla](#) (sivulla 405)
- [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406)
- [Ajo-ohjeiden haku](#) (sivulla 409)
- [Osoitteen katsominen kartasta](#) (sivulla 391)

Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla

Tässä aiheessa kuvataan, kuinka osoitteita etsitään sovelluksen Oracle CRM On Demand Kartat-sivulla.

Huomaa: Jos nykyinen sijaintisi voidaan määrittää, sijaintisi merkitään nastalla karttaan, joka avautuu Kartat-sivun yhteydessä. Jos nykyistä sijaintiasi ei voi määrittää, näyttöön avautuu Pohjois-Amerikan kartta.

Ennen aloitusta: Kartat-sivun käyttöä varten käyttäjän rooliisi on sisällyttävä karttojen integrointioikeus. Lisäksi järjestelmänvalvojan on otettava Kartat-välilehti käyttöön käyttäjäroolissasi. Jos Kartat-välilehteä ei näy sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun yläreunan välilehtien joukossa sen jälkeen, kun järjestelmänvalvoja on ottanut Kartat-välilehden käyttöön käyttäjäroolissasi, voit lisätä Kartat-välilehden välilehtien asetteluun itse. Tietoja välilehtien lisäämisestä välilehtien asetteluun on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Osoitteen etsiminen kartasta

1 Napsauta Kartat-välilehteä.

2 Kirjoita etsittävä osoite Kartat-sivun hakuikkunaan.

Erottle osoitteen elementit pilkuilla ja syötä maan nimi tai koodi osoitteen viimeisenä elementtinä. Osoitteen muoto voi vaihdella maittain. Ha'uissa ei oteta kirjainkoko huomioon. Esimerkkejä osoitteen syöttämisestä:

- 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

Voit syöttää myös kaupungin ja maan nimen. Tällöin karttatoiminto palauttaa kyseisen kaupungin ja maan yhdistelmän oletusosoitteen. Jos haku palauttaa useita tuloksia, näyttöön tulevat sovelluksen löytämät käytettävissä olevat osoitteet, joista käyttäjä voi valita haluamansa osoitteen. Jos syötät esimerkiksi merkkijonon *Toronto, Canada* englanniksi, haku palauttaa kaksi osoitetta. Toinen on Prinssi Edwardin saaren Toronton oletusosoite. ja toinen on Ontarion Toronton oletusosoite, jotka kumpikin ovat Kanadassa. Oracle Maps määrittää osoitteet.

3 Napsauta suurennuslasikuvaketta.

Kartassa näkyvä nasta osoittaa osoitteen sijainnin. Jos hakuiedoilla löytyy enemmän kuin yksi vastaavuus, vastaavuudet näytetään luettelossa. Valitse oikea vastaavuus luettelosta. Oletuksena luettelossa näytetään 10 vastaavuutta. Jos vastaavuuksia löytyy enemmän kuin 10, voit vierittää näyttöä tarkastellaksesi niitä kaikkia.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Kartat](#) (sivulla 403)
- [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406)
- [Ajo-ohjeiden haku](#) (sivulla 409)

Läheisyshakujen tekeminen

Läheisyshaussa Oracle CRM On Demand tarkistaa tietyn tietuetyypin tietueisiin tallennetut osoitteet määrittääkseen, ovatko osoitteet hakua varten määrittämälläsi säteellä. Jos Oracle CRM On Demand löytää osoitteen hakusäteeltä, osoitteen sijainti merkitään karttaan nastalla. Voit näyttää nastaan liittyvän tietueen nimen ja osoitteen viemällä hiiren osoittimen nastan päälle.

Läheisyshaut perustuvat haettavien osoitteiden Leveysaste- ja Pituusaste-kenttien tietoihin. Jotta osoitteet löytyvät läheisyshaussa, sinun on varmistettava, että kyseisten osoitteiden kentät on täytetty oikein. Lisätietoja Leveysaste- ja Pituusaste-kentistä on kohdassa [Tietoja Osoite-tietuetyypin geokoodikentistä](#) (katso "[Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä](#)" sivulla 394).

Seuraava taulukko sisältää tietuetyypit, jotka tukevat läheisyshakuja, ja näyttää osoitetyypin, joka tarkistetaan jokaisesta tietuetyypistä läheisyshaun yhteydessä.

Tuettu tietuetyyppi	Läheisysha'uissa tarkistettava osoite
Asiakas	Asiakkaan toimitus- tai laskutusosoite
Toiminto	Toimen Osoite-kentän osoite, esimerkiksi yhteyshenkilön yhteydenotossa käytettävä osoite.
Yhteyshenkilö	Yhteyshenkilön ensisijainen osoite

Huomaa: Jos nykyinen sijaintisi voidaan määrittää, sijaintisi merkitään nastalla karttaan, joka avautuu Kartat-sivun yhteydessä. Jos nykyistä sijaintiasi ei voi määrittää, näyttöön avautuu Pohjois-Amerikan kartta.

Ennen aloitusta: Kartat-sivun käyttöä varten käyttäjän rooliisi on sisällyttävä karttojen integrointioikeus. Lisäksi järjestelmänvalvojan on otettava Kartat-välilehti käyttöön käyttäjäroolissasi. Jos Kartat-välilehteä ei näy sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun yläreunan välilehtien joukossa sen jälkeen, kun järjestelmänvalvoja on ottanut Kartat-välilehden käyttöön käyttäjäroolissasi, voit lisätä Kartat-välilehden välilehtien asetteluun itse. Tietoja välilehtien lisäämisestä välilehtien asetteluun on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Seuraavassa kuvataan, kuinka läheisyshaun avulla voidaan etsiä asiakkaita tai yhteyshenkilöitä, jotka sijaitsevat määritetyllä säteellä nykyisestä sijainnistasi.

Huomaa: läheisyshaku palauttaa ensimmäisten 500 tietueen sijainnit, jotka ovat määritetyllä säteellä.

Läheisyshaun tekeminen tiettyllä säteellä nykyisestä sijainnistasi

- 1 Napsauta Kartat-välilehteä.
- 2 Tuo Lähellä minua -välilehden hakuehtoien kentät näkyviin napsauttamalla kaksoisnuolia Kartat-sivun hakuikkunassa.
- 3 Syötä hakuikkunan Lähellä minua -välilehden haku ehdot ja napsauta suurennuslasikuvaketta.
Huomaa: tietoja taulukon hakuehtoien kentistä on tämän aiheen lopussa.
Määritetyltä säteeltä löytyneet osoitteet on merkitty karttaan nastoilla.
- 4 Voit näyttää karttaikkunan nastaan liittyvän tietueen nimen ja osoitteen viemällä hiiren osoittimen nastan päälle.
- 5 Voit tyhjentää kartalle nastojen avulla merkityn läheisyshaun valitsemalla Lähellä-välilehden alaosassa olevan Tyhjennä tulokset -kohdan.

Seuraavassa kuvataan, kuinka läheisyshaku tehdään määritetyllä säteellä valitsemastasi sijainnistasi.

Huomaa: jos haluat käyttää tiettyä osoitetta läheisyshaun keskuksena eikä tätä osoitetta ole merkitty nastalla karttaan, hae osoite, ennen kuin teet läheisyshaun. Lisätietoja on kohdassa [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla](#) (sivulla 405).

Läheisyshaun tekeminen määritetyllä säteellä valitsemastasi sijainnistasasi.

1 Määritä läheisyshaun keskus Kartat-sivun kartassa.

Tee jokin seuraavista toimista:

- Valitse kartassa oleva nasta, joka osoittaa läheisyshaun keskuksena käytettävän osoitteen. Valitse sitten Määritä läheisyyden keskuksiksi.
- Napsauta hiiren kakkospainikkeella sijaintia, jota haluat käyttää läheisyshaun keskuksena. Valitse sitten Määritä läheisyyden keskuksiksi.

Huomaa: jos osoite, jota haluat käyttää läheisyshaun keskuksena, ei näy kartassa, etsi se kohdassa [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla \(sivulla 405\)](#) kuvatulla tavalla.

Läheisyshaulle määrittämäsi keskus osoitetaan nastalla.

2 Jos Lähellä minua -välilehden hakuehtojen kentät eivät näy hakuikkunassa, napsauta kaksoisnuolia.

3 Syötä hakuikkunan Lähellä minua -välilehden haku ehdot ja napsauta suurennuslasikuvaketta.

Määritetyltä säteeltä löytyneet osoitteet on merkitty karttaan nastoilla.

4 Voit näyttää karttaikkunan nastaan liittyvän tietueen nimen ja osoitteen viemällä hiiren osoittimen nastan päälle.

5 Voit tyhjentää kartalle nastojen avulla merkityn läheisyshaun valitsemalla Lähellä-välilehden alaosassa olevan Tyhjennä tulokset -kohdan.

Seuraavassa taulukossa on läheisyshaun ehtokenttien kuvaukset.

Hakuehtojen kenttä	Kuvaus
Valitse tietuetyyppi	Valitse haettava tietuetyyppi, kuten Asiakas, Toimi tai Yhteyshenkilö. Tämä kenttä vaaditaan läheisyshaussa.
Osoitetyyppi	Valintaluettelo on käytettävissä vain asiakkaan läheisyshaussa. Arvot: <ul style="list-style-type: none">■ Toimitusosoite. Asiakkaan läheisyshaku rajoittuu toimitusosoitteeseen.■ Laskutusosoite. Asiakkaan läheisyshaku rajoittuu laskutusosoitteeseen. Tämä on oletusarvo.
Valitse luettelo	Valitse haettava luettelo. Voit valita tässä kentässä kaikki luettelot, jotka ovat käytettävissäsi tietuetyypissä.
Säde	Valitse säde läheisyshakua varten. Käytettävissä olevat vaihtoehdot ovat 1, 5, 10, 20 ja 25. Jos et valitse arvoa, haussa käytetään oletusarvoa 10.
Yksiköt	Valitse yksiköt, joissa säde mitataan. Käytettävissä olevat vaihtoehdot ovat mailit ja kilometrit.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Kartat](#) (sivulla 403)

- [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla](#) (sivulla 405)
- [Ajo-ohjeiden haku](#) (sivulla 409)

Ajo-ohjeiden haku

Tässä ohjeessa kerrotaan, miten sovelluksen Oracle CRM On Demand Kartat-sivulla haetaan ajo-ohjeet osoitteisiin.

Huomaa: Jos nykyinen sijaintisi voidaan määrittää, sijaintisi merkitään nastalla karttaan, joka avautuu Kartat-sivun yhteydessä. Jos nykyistä sijaintiasi ei voi määrittää, näyttöön avautuu Pohjois-Amerikan kartta.

Ennen aloitusta: Kartat-sivun käyttöä varten käyttäjän rooliisi on sisällyttävä karttojen integrointioikeus. Lisäksi järjestelmänvalvojan on otettava Kartat-välilehti käyttöön käyttäjäroolissasi. Jos Kartat-välilehteä ei näy sovelluksen Oracle CRM On Demand sivun yläreunan välilehtien joukossa sen jälkeen, kun järjestelmänvalvoja on ottanut Kartat-välilehden käyttöön käyttäjäroolissasi, voit lisätä Kartat-välilehden välilehtien asetteluun itse. Tietoja välilehtien lisäämisestä välilehtien asetteluun on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Ajo-ohjeiden haku

- 1 Napsauta Kartat-välilehteä.
- 2 Lisää ajo-ohjeiden lähtöpiste ja kohde eli päätepiste käyttämällä jotakin seuraavaa Kartat-sivun menetelmää:
 - Napsauta tässä hakuikkunassa kaksoisnuolia ja syötä Ohjeet-välilehdessä lähtöpiste kenttään A ja kohteen tai päätepuoleen osoite kenttään B.

Errottele osoitteen elementit pilkuilla ja syötä maan nimi tai koodi osoitteen viimeisenä elementtinä. Osoitteen muoto voi vaihdella maittain.

Oracle Maps -sovelluksen tukemien maiden kaksikirjaimisten maakoodien luettelo on [Oracle Maps -ohjelman maantieteellisen koodin määrittämisen käsitteiden Web-sivulla](#) (<http://elocation.oracle.com/geocoder/metadata.jsp>). Saat lisätietoja Oracle Maps -sovelluksen tukemista osoitemuodoista [Oracle Maps -ohjelman maantieteellisen koodin määrittämisen käsitteiden Web-sivulta](#) <http://elocation.oracle.com/geocoder/concept.html>.
 - Napsauta hiiren kakkospainikkeella kartalla olevaa lähtösijaintia ja valitse Lisää ohjeisiin, kun haluat lisätä lähtöpisteen Ohjeet-välilehden kenttään A. Napsauta hiiren kakkospainikkeella kohdesijaintia ja valitse Lisää ohjeisiin, kun haluat lisätä päätepuoleen kenttään B.
 - Valitse kartalla oleva nasta ja valitse Lisää ohjeisiin, kun haluat lisätä päätepuoleen Ohjeet-välilehden kenttään A. Valitse sitten kohdenasta ja valitse Lisää ohjeisiin, kun haluat lisätä päätepuoleen kenttään B.

Voit käyttää näitä menetelmiä yhdessä ja erikseen määrittäessäsi lähtö- ja päätepuoleita haluamallasi tavalla.

HUOMAUTUS: Jos syötät hakuikkunan hakukenttään osoitteen, ja jos lähtöpiste (A) ja päätepuole (B) ovat Ohjeet-välilehdessä, osoite lisätään päätepuoleeksi (C), kun teet haun.

3 Napsauta suurennuslasikuvaketta.

Oracle CRM On Demand käynnistää ajo-ohjeet Ohjeet-välilehdessä. Ohjeet (tai reittikortti) määrittävät mahdolliset ajoreitit ja sisältävät jokaisen reitin aika- ja matka-arvion samoin kuin yleisesti käytettävissä olevan GPS-järjestelmän ajo-ohjeet. Oracle CRM On Demand myös piirtää kohteen otsikot ja reitin kartalle.

Jos syötät usean kohteen päätepisteitä, esimerkiksi lähtöpisteen A, jolla on päätepisteet B ja C, ajotiedoissa on ohjeet lähtöpisteestä A päätepisteeseen B ja päätepisteestä B päätepisteeseen C. Jos haluat hakea ohjeet nykyisestä sijainnista päätepisteeseen, sisällytä nykyinen sijaintisi lähtöpisteeksi valitsemalla Oma sijainti -nastan ja valitsemalla sitten Lisää ohjeisiin.

HUOMAUTUS: Ajo-ohjeet perustuvat Oracle Maps -sovelluksen käytössä olevan osoitteen lähimpänä olevan kadun tietoihin. Sen vuoksi päätepisteen otsikoita ei ehkä kiinnitetä tarkkaan osoitteeseen kartalla.

4 Voit keskittää päätepisteen karttanäkymässä valitsemalla reittikortista päätepisteen otsikon, esimerkiksi B, C jne.

Päätepisteen keskittäminen näkymään toimii vain, jos reitti näytetään kartalla. Jos tyhjennät reitin valitsemalla reittikortin x-kuvakkeen tai muuttamalla päätepisteitä tai jos et ole valinnut suurennuslasia päätepisteiden syötön jälkeen, kartta ei keskity päätepisteisiin.

5 Voit tyhjentää ajo-ohjeista saadut tulokset valitsemalla reittikortissa x.

Myös reitti tyhjennetään, jos muutat aiemmin määritettyjä päätepisteitä, esimerkiksi jos muokkaat päätepistettä, poistat sen tai käännät päätepisteiden järjestyksen.

6 Voit tulostaa ajo-ohjeet napsauttamalla ajotuloskortissa olevaa tulostinkuvaketta:



Näkyviin tulevassa tulostuksen esikatseluikkunassa on otos kartasta ajo-ohjeineen. Esikatselu sisältää kaikki pysäytyskohdat, pysäytyskohtien osoitteet, matkan ajan ja etäisyyden yhteenvedon sekä kartan, jossa näkyvät kaikki käytettävissä olevat reitit. Karttakuvaa seuraa taulukko, joka sisältää ajo-ohjeet ja arvioidun ajoajan. Taulukon pysäytyskohdat on värikoodattu niin, että ne vastaavat pysäytyskohtien merkkien värejä kartalla.

Lisäksi seuraavassa taulukossa olevat vaihtoehdot ovat käytettävissä linkkeinä Ohjeet-välilehden alaosassa.

Vaihtoehto	Kuvaus
Lisää päätepiste	Valitse tämä vaihtoehto, kun haluat lisätä kohteelle päätepisteitä. Voit lisätä enintään neljä päätepistettä. Lähtö- ja päätepiste ovat käytettävissä oletusarvoisesti.

Vaihtoehto	Kuvaus
Lisää asetuksia	Valitse tämä vaihtoehto, jos haluat määrittää ajo-ohjeille lisämäärytyksiä, kuten: <ul style="list-style-type: none"> ■ Reitin määrittäminen. Nopein tai lyhyin. Nopein on oletusarvo. ■ Tien määrittäminen. Valtatie tai paikalliset tiet. Valtatie on oletusarvo. ■ Etäisyyden yksiköt. Brittiläinen yksikköjärjestelmä tai metrijärjestelmä. Brittiläinen yksikköjärjestelmä on oletusarvo. ■ Kieli. Ajo-ohjeiden käytettävissä olevat kielet ovat englanti, ranska, saksa, italia ja espanja. Englanti on oletusarvo.
Käännä osoitteet	Valitse tämä vaihtoehto, kun haluat kääntää reittikortin lähtö- ja päätepisteet.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Kartat](#) (sivulla 403)
- [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla](#) (sivulla 405)
- [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406)

Kartta- ja geokoodaustietojen kattavuus

Sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttämä kartta- ja geokoodaustoiminto perustuu Oracle Spatial and Graph -tietokantaan. Seuraavassa taulukossa kuvataan Oracle Spatial and Graph -tuotteen tarjoama tietojen kattavuus.

Alue	Maa tai alue
Pohjois-Amerikka	Bahama, Belize, Bermuda, Kanada, Caymansaaret, Costa Rica, Kuuba, Dominikaaninen tasavalta, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaika, Meksiko, Nicaragua, Panama, Puerto Rico, Yhdysvaltain Neitsytsaaret, Yhdysvallat
Eurooppa	Albania, Andorra, Itävalta, Azerbaidžan, Valko-Venäjä, Belgia, Bosnia ja Hertsegovina, Akrotiri ja Dhekelia, Bulgaria, Kanaalisaaret, Kroatia, Kypros, Kyproksen demilitarisoitu alue, Tšekin tasavalta, Tanska, Englanti, Viro, Entinen Jugoslavian tasavalta Makedonia, Suomi, Ranska, Georgia, Saksa, Gibraltar, Kreikka, Unkari, Islanti, Irlanti, Mansaari, Italia, Kazakstan, Kosovo, Kirgisia, Latvia, Liechtenstein, Liettua, Luxemburg, Malta, Moldova, Monako, Montenegro, Alankomaat, Pohjois-Irlanti, Norja, Puola, Portugali, Romania, Venäjä, San Marino, Skotlanti, Serbia, Slovakia, Slovenia, Espanja, Ruotsi, Sveitsi, Turkki, Pohjois-Kypros, Ukraina,

Alue	Maa tai alue
	Uzbekistan, Vatikaanivaltio, Wales
Aasian ja Tyynenmeren alue	Australia, Bangladesh, Brunei, Kambodža, Hongkong, Intia, Indonesia, Macao, Malesia, Malediivit, Mongolia, Nepal, Uusi-Seelanti, Filippiinit, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thaimaa, Vietnam
Etelä-Amerikka	Argentiina, Aruba, Barbados, Bolivia, Brasilia, Chile, Kolumbia, Ecuador, Falklandinsaaret, Ranskan Guiana, Guadeloupe, Guyana, Martinique, Paraguay, Peru, Saint-Barthelemy, Saint Kitts ja Nevis, Saint Vincent ja Grenadiinit, Etelä-Georgia ja Eteläiset Sandwichsaaret, Suriname, Trinidad ja Tobago, Uruguay, Venezuela
Lähi-itä ja Afrikka	Angola, Bahrain, Benin, Botswana, Burundi, Egypti, Gazan kaista, Ghana, Guinea, Irak, Israel, Norsunluurannikko, Jordania, Kenia, Kuwait, Libanon, Lesotho, Malawi, Mali, Marokko, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Oman, Qatar, Reunion, Ruanda, Saudi-Arabia, Senegal, Etelä-Afrikka, Saint Helena, Ascension ja Tristan da Cunha, Swazimaa, Tansania, Togo, Tunisia, Uganda, Yhdistyneet arabiemiirikunnat, Sambia, Zimbabwe

HUOMAUTUS: Maissa, joita ei ole taulukossa, on vain Nokia World Map -tuotteen tarjoamat rajoitetut kartoituskerrokset. Etelä-Korean tiedot täytyy isännöidä maan sisällä, ja käyttöönottopäivää ei toistaiseksi ole.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Kartat](#) (sivulla 403)
- [Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla](#) (sivulla 405)
- [Läheisyshakujen tekeminen](#) (sivulla 406)
- [Ajo-ohjeiden haku](#) (sivulla 409)
- [Osoitteen katsominen kartasta](#) (sivulla 391)

5

Liiketoiminnan suunnittelu

Tämä aihe esittelee sovelluksen Oracle CRM On Demand sisältämät liiketoiminnan suunnittelutoiminnot.

Tietoja liiketoiminnan suunnittelusta

Oracle CRM On Demand tukee asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden hallintaa. Hallintaan kuuluvat asiakkaan ja liittyvien yhteyshenkilöiden profiilien käsittely, asiakkaan ja yhteyshenkilön suhteet ja asiakkaaseen liittyvien määrärahojen ja resurssien tehokkaan kohdistuksen yleisen suunnitelman.

Avainasiakkaalle kohdistuvasta myynnistä ja strategisesta liiketoiminnan suunnittelusta tulee kriittinen menestystekijä, kun myynti- ja markkinointitiimit siirtyvät tuotekeskeisestä strategiasta asiakaspohjaiseen myyntistrategiaan. Myynti- ja markkinointitiimit määrittävät seuraavat asiat:

- Liiketoiminnan potentiaaliset myyntimahdollisuudet
- Strategiset tavoitteet
- Luettelo aktiviteetit, jotka on määritetty näiden tavoitteiden saavuttamiseksi ja myyntimahdollisuuksien voittamiseksi
- Koko asiakkaan strategiset tavoitteet
- Konkreettiset tavoitteet ja potentiaaliselle myyntimahdollisuudelle soveltuva määrittäminen

Oracle CRM On Demand tukee avainasiakkaiden hallinnassa käytettäviä myynnin strategioita ja prosesseja. Avainasiakkaiden avulla asiakastiimit voivat luoda ja hallita seuraavia kohteita:

- Liiketoiminta- ja sitouttamissuunnitelmat
- Liittyvät tavoitteet
- Myyntimahdollisuudet
- Aktiviteetit

HUOMAUTUS: Liiketoimintasuunnitelma, tavoite, suunnitelman asiakas, suunnitelman yhteyshenkilö ja suunnitelman myyntimahdollisuus on kehitetty sovellusta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition varten. Kaikki sovelluksen Oracle CRM On Demand asiakkaat voivat kuitenkin käyttää tätä toiminnallisuutta. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi ottaa tämän toiminnallisuuden käyttöön.

Liiketoiminnan suunnittelu

Tässä aiheessa on esimerkkejä siitä, miten sovelluksen Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelua voidaan käyttää. Saatat käyttää tätä toiminnallisuutta eri tavalla, liiketoimintamallisi mukaan.

- [Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinta](#) (katso "[Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma](#)" sivulla 414) (asiakaskeskeinen)
- [Asiakas- tai alueryhmän suunnitelmien hallinta](#) (sivulla 415) (asiakaskeskeinen)
- [Yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinta](#) (katso "[Yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinnan suunnitelma](#)" sivulla 416) (yhteyshenkilökeskeinen)
- [Tavoitteiden ja tuotteiden suunnitelmien hallinta](#) (sivulla 417) (tuotekeskeinen)

Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma

Tässä suunnitelmassa esitetään esimerkki siitä, miten sovelluksen Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelua voidaan käyttää. Saatat käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelutoimintoa eri tavalla, liiketoimintamallisi mukaan.

Tässä suunnitelmassa asiakkaaseen liittyvä esimies on vastuussa yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnasta. Asiakkaaseen liittyvä esimies käyttää kehittyneitä toimintoja hallitakseen suuria ja monitahoisia asiakkaita (esim. monikansallinen yhtiö) verrattuna yksinkertaisiin asiakkaisiin (kuten esim. kotona toimivat yritykset). Tällaisella asiakkaalla on useita suunnitelmia eri aikakausille tai eri esimiehen kautta jopa samalle aikakaudelle. Asiakkaaseen liittyvällä esimiehellä voi esimerkiksi olla eri suunnitelmat kuin erikoistuotteisiin erikoistuneella esimiehellä.

Asiakkaaseen liittyvä esimies suorittaa seuraavat tehtävät asiakkaan suunnitelmien hallintaan liittyen:

- 1** Asiakastietopäällikkö luo liiketoimintasuunnitelman jokaiselle asiakkaalle ennen suunnittelukautta. Suunnitelmassa luodaan asiakkaan tietylle kaudelle korkean tason määrälliset ja laadulliset päämäärät. Erityisesti tärkeillä asiakkailla on yleensä käytössä vuosisuunnitelma ja sen neljännesvuosittaiset alisuunnitelmat. Avainmittarina liiketoiminnan suunnitelmalle toimivat tulot. Tyypillisesti suuren asiakkaan suunnitelma sisältää alisuunnitelmia eri toimintayksiköille ja alueille jne. mutta niitä kaikkia hallinnoidaan yhtenä tilinä. Jos haluat tietoja liiketoimintasuunnitelman määrittämisestä, katso [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418).
- 2** Liiketoimintasuunnitelman hyväksyntäprosessissa asiakkaaseen liittyvä esimies muuttaa suunnitelman tilan luonnoksesta lähetetyksi. Muut avainhenkilöt tarkastavat suunnitelman ja muokkaavat sitä. Asiakkaaseen liittyvä esimies hyväksyy suunnitelman muuttaen sen tilaksi Lopullisesti hyväksyty. Suunnittelujakson lopussa asiakkaaseen liittyvä esimies voi muuttaa tilaksi Vanhentunut, jotta aktiivisten suunnitelmien määrä pienenee.
- 3** Asiakkaaseen liittyvä esimies täyttää liiketoimintasuunnitelman lisätiedot, joita ovat tavoitteet. Tavoitteet ovat suunnitelman alemmalla tasolla olevia tavoitteita. Tavoite voi olla esimerkiksi suorittaa tietty määrä myyntipuheluja. Asiakkaaseen liittyvä esimies voi liittää tiettyjä aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia joko liiketoimintasuunnitelmaan tai tavoitteeseen. Jos haluat tietoa tavoitteen määrittämisestä, katso [Tavoitteet](#) (sivulla 424).
- 4** Myyntimahdollisuuksien noustessa esiin asiakkaaseen liittyvä esimies kirjaa myyntimahdollisuudet ja liittää ne joko suunnitelmaan tai tavoitteeseen. Lisätietoa myyntimahdollisuuksien määrittämisestä on kohdassa [Myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 339).

Suunnittelutoimia tehdessään asiakkaaseen liittyvä esimies voi tehdä seuraavia:

- tarkastella suunnitelmia, tavoitteita, myyntimahdollisuuksia ja aktiviteetteja, jotka liittyvät suoraan asiakkaaseen ja tähän liittyviin asiakkaan yhteyshenkilöihin
- tarkastella kaikkia tavoitteita, jotka koskevat kaikkia asiakkaita
- tarkastella olemassa olevia aktiviteetteja jatkuvasti ja luoda seuranta-aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia.

Asiakas- tai alueryhmän suunnitelmien hallinta

Tässä toimenpiteessä esitetään esimerkki siitä, miten ohjelman Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelua voidaan käyttää. Saatat käyttää ohjelman Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelutoimintoa eri tavalla, liiketoimintamallisi mukaan.

Tässä toimenpiteessä, joka on variaatio [Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinta](#) (katso "[Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma](#)" sivulla 414) -toimenpiteestä, asiakkaaseen liittyvä esimies tai myyntipäällikkö tekee liiketoimintasuunnittelua asiakasryhmille. Esimerkkejä näistä asiakasryhmistä ovat asiakkaaseen liittyvän esimiehen koko alue, *lohko* (kokoelma asiakkaita ja yhteyshenkilöitä, normaalisti yhteisellä maantieteellisellä alueella), suurempi alue, markkinointikanava tai -segmentti tai ryhmä pieniä asiakkaita, joille ei kannata tehdä erillisiä suunnitelmia. Tyypillisesti [Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinta](#) (katso "[Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma](#)" sivulla 414) -toimenpiteen suorittajat suorittavat myös tämän toimenpiteen.

Asiakkaaseen liittyvä esimies tai myyntipäällikkö suorittaa seuraavat tehtävät asiakasryhmän tai alueen suunnitelmien hallinnassa:

- 1 Asiakastietopäällikkö luo liiketoimintasuunnitelman jokaiselle asiakkaalle ennen suunnittelukautta. Suunnitelmassa luodaan asiakkaan tietylle kaudelle korkean tason määrälliset ja laadulliset päämäärät. Erityisesti tärkeillä asiakkailla on yleensä käytössä vuosisuunnitelma ja sen neljännesvuosittaiset alisuunnitelmat. Avainmittarina liiketoiminnan suunnitelmalle toimivat tulot. Yleensä on aina neljännesvuosittaisia alasuunnitelmia ja mahdollisesti kuukausittaisia alasuunnitelmia alemman tason suunnitteluun. Tietyt kentät, kuten Yhteyshenkilöt, saatetaan jättää tyhjiksi. Suunnitelmia voi olla useilla hierarkian tasoilla, kuten alueen ja maan tasolla, ja ne voidaan luoda liiketoimintasuunnitelman tietuetyypin palautuvilla suhteilla. Asiakastietopäällikkö luo ylätasoin suunnitelman ensin, jotta muu henkilöstö voi luoda alisuunnitelmia pääsuunnitelman alle. Jos haluat tietoja liiketoimintasuunnitelman määrittämisestä, katso [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418).
- 2 Liiketoimintasuunnitelman hyväksyntäprosessissa asiakkaaseen liittyvä esimies muuttaa suunnitelman tilan luonnoksesta lähetetyksi. Muut avainhenkilöt tarkastavat suunnitelman ja muokkaavat sitä. Asiakkaaseen liittyvä esimies hyväksyy suunnitelman muuttaen sen tilaksi Lopullisesti hyväksytty. Suunnittelujakson lopussa asiakkaaseen liittyvä esimies voi muuttaa tilaksi Vanhentunut, jotta aktiivisten suunnitelmien määrä pienenee.
- 3 Asiakkaaseen liittyvä esimies täyttää liiketoimintasuunnitelman tiedot, pääasiassa tavoitteet. Tavoitteet ovat suunnitelman alemmalla tasolla olevia tavoitteita. Tavoite voi olla esimerkiksi suorittaa tietty määrä myyntipuheluja. Asiakkaaseen liittyvä esimies voi liittää tiettyjä aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia joko liiketoimintasuunnitelmaan tai tavoitteeseen. Jos haluat tietoa tavoitteen määrittämisestä, katso [Tavoitteet](#) (sivulla 424).

Suunnittelutoimia tehdessään asiakkaaseen liittyvä esimies voi tehdä seuraavia:

- tarkastella suunnitelmia, tavoitteita, myyntimahdollisuuksia ja aktiviteetteja, jotka liittyvät suoraan asiakkaaseen ja liittyviin asiakkaan yhteyshenkilöihin
- tarkastella kaikkia tavoitteita, jotka koskevat kaikkia asiakkaita
- tarkastella olemassa olevia aktiviteetteja jatkuvasti ja luoda seuranta-aktiviteetteja.

Yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinnan suunnitelma

Tässä toimenpiteessä kuvataan, miten sovelluksen Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelua voidaan käyttää. Saatat käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelutoimintoa eri tavalla liiketoimintamallisi mukaan.

Tämän suunnitelman mukaisesti asiakaspäällikkö on vastuussa yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinnasta riippumatta yhteyshenkilön suhteesta asiakkaaseen. Esimerkiksi yhteyshenkilö on avainasemassa oleva johtaja, konsultti tai tutkija, jonka vaikutus ulottuu laajemmalle kuin kyseisiin asiakkaisiin.

Asiakaspäällikkö tai toimialapäällikkö suorittaa seuraavat tehtävät yhteyshenkilön suunnitelmien hallinnassa:

- 1** Asiakaspäällikkö luo liiketoimintasuunnitelman jokaiselle yhteyshenkilölle ennen suunnittelukautta. Suunnitelma koostuu tietylle ajanjaksolle asetetuista yhteyshenkilöön kohdistuvista korkean tason päämääristä. Vuosisuunnitelma ja tyypilliset alisuunnitelmat vuosineljänneksille ovat käytössä erityisesti tärkeiden yhteyshenkilöiden kohdalla.

Päämääriin liittyvät kentät ovat todennäköisesti laadullisia tavoitteita enemmän kuin tulotavoitteita. On epätodennäköistä, että minkäänlaista hierarkiaa, joka muistuttaisi sellaista asiakassuunnitelmien hierarkiaa, joka vastaa yleisesti asiakkaista, toimintayksiköistä jne., käytettäisiin. Katso lisätietoja liiketoimintasuunnitelman määrittämisestä kohdasta [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418).
- 2** Liiketoimintasuunnitelman hyväksyntäprosessissa asiakaspäällikkö muuttaa suunnitelman tilan luonnoksesta lähetetyksi. Muut avainhenkilöt tarkastavat suunnitelman ja muokkaavat sitä. Asiakaspäällikkö hyväksyy suunnitelman muuttaen sen tilaksi Lopullisesti hyväksytty. Suunnittelujakson lopussa asiakaspäällikkö voi muuttaa tilaksi Vanhentunut, jotta aktiivisten suunnitelmien määrä pienenee.
- 3** Asiakaspäällikkö täyttää liiketoimintasuunnitelman tiedot, pääasiassa tavoitteet. Tavoitteet ovat suunnitelman alemmalla tasolla olevia tavoitteita. Tavoite voi olla esimerkiksi välittää tietty määrä akateemisia esityksiä. Asiakaspäällikkö voi liittää tiettyjä aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia joko liiketoimintasuunnitelmaan tai tavoitteeseen. Jos haluat tietoa tavoitteen määrittämisestä, katso kohta [Tavoitteet](#) (sivulla 424).
- 4** Myyntimahdollisuuksien noustessa esiin (esim. myyntimahdollisuus välittää luento tai rahastotutkimus) markkinointipäällikkö kirjaa myyntimahdollisuudet ja liittää ne joko suunnitelmaan tai tavoitteeseen. Lisätietoja myyntimahdollisuuksien määrittämisestä on kohdassa [Myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 339).

Suunnittelutoimia tehdessään asiakkaaseen liittyvä esimies voi tehdä seuraavia:

- tarkastella suunnitelmia, tavoitteita, myyntimahdollisuuksia ja aktiviteetteja, jotka liittyvät suoraan yhteyshenkilöön ja tähän liittyviin asiakkaisiin
- tarkastella kaikkia tavoitteita, jotka koskevat kaikkia yhteyshenkilöitä

- tarkastella olemassa olevia aktiviteetteja jatkuvasti ja luoda seuranta-aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia.

Tavoitteiden ja tuotteiden suunnitelmien hallinta

Tässä toimenpiteessä esitetään esimerkki siitä, miten ohjelman Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelua voidaan käyttää. Saatat käyttää ohjelman Oracle CRM On Demand liiketoiminnan suunnittelutoimintoa eri tavalla, liiketoimintamallisi mukaan.

Tässä toimenpiteessä asiakkaaseen liittyvä esimies on vastuussa sellaisten liiketoimintasuunnitelmien hallinnasta, jotka keskittyvät suunnitelmiin, tavoitteisiin ja tuotteisiin. Suunnitelmia voidaan käyttää laajaan valikoimaan asiakkaita. Esimerkiksi vanhempi myynti- tai markkinointipäällikkö luo liiketoimintasuunnitelmat ja tavoitteet strategisesta tuotteen julkistuksesta. Näitä suunnitelmia ja tavoitteita käytetään kaikille asiakkaille (tai asianomaiseen alijoukkoon) huolimatta yksittäisten asiakassuunnitelmien tarkoista tiedoista.

Vanhempi myynti- tai markkinointipäällikkö, jolla on vanhemman myyntijohdon hyväksyntä, tekee tyypillisesti seuraavat tehtävät hallitessaan suunnitelmaa. Se, miten hän hallitsee suunnitelmaa, riippuu hänen organisaationsa käyttämistä pääsrajoituksista.

- 1 Vuosittaisten ja neljännesvuosittaisten suunnittelujaksojen alussa markkinointipäällikkö luo liiketoimintasuunnitelmat joistakin tuotemarkkinoinnin aloitteista. Vaikka markkinointiorganisaatiolla voi olla erillinen järjestelmä kattavaan tuote-liiketoimintasuunnitteluun, sitä käytetään tässä toimenpiteessä tärkeisiin aloitteisiin, jotka edellyttävät erityishuomiota myyntitiimiltä. Liiketoimintasuunnitelmat määrittävät korkeatasoiset kvantitatiiviset ja kvalitatiiviset päämäärät liittyvän kauden aikana. Olemassa voi olla vuosisuunnitelma ja neljännesvuosittaisia alasuunnitelmia. Liiketoimintasuunnitelmien avainmittari on tyypillisesti tuotto. Jos haluat tietoja liiketoimintasuunnitelman määrittämisestä, katso [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418).
- 2 Markkinointipäällikkö saattaa muuttaa liiketoimintasuunnitelmien tilan luonnoksesta lähetetyksi. Tarvittavat esimiehet tarkistavat, muokkaavat ja hyväksyvät suunnitelmat muuttamalla tilaksi Hyväksytty lopullisesti. Suunnittelujakson lopussa markkinointipäällikkö voi muuttaa suunnitelman tilaksi Vanhentunut, jotta passiivisten suunnitelmien määrä pienenee.
- 3 Markkinointipäällikkö lisää suunnitelmaan lisätietoja, pääasiassa tavoitteet. Tavoitteet ovat suunnitelman alemmalla tasolla olevia päämääriä, esimerkiksi näytteenoton aktivointi tai aktiviteettien suorittaminen: tiettyjen puhelujen, käyntien yms. tekeminen. Markkinointipäällikkö voi liittää aktiviteetit joko liiketoimintasuunnitelmaan tai tavoitteisiin. Jos haluat tietoja tavoitteen määrittämisestä, katso [Tavoitteet](#) (sivulla 424).
- 4 Markkinointipäällikkö käyttää suunnitelmaa tai tavoitetta asiakasryhmään. Suunnitelma voi koskea kaikkia asiakkaita tai asiakkaiden alajoukkoa, joka liittyy tiettyyn tuotteeseen. Markkinointipäällikkö liittää liiketoimintasuunnitelman tai tavoitteen kuhunkin liittyvään asiakkaaseen. Asiakkaaseen liittyvä esimies toteuttaa ja arvioi liiketoimintasuunnitelman tai tavoitteen.
- 5 Myyntimahdollisuuksien noustessa esiin asiakas tai markkinointipäällikkö kirjaa myyntimahdollisuudet ja liittää ne joko suunnitelmaan tai tavoitteeseen. Lisätietoja myyntimahdollisuuksien määrittämisestä on kohdassa [Myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 339).

Suunnittelutoimia tehdessään asiakkaaseen liittyvä esimies tai markkinointipäällikkö voi tehdä seuraavia toimenpiteitä:

- tarkastella suunnitelmia, tavoitteita, myyntimahdollisuuksia ja aktiviteetteja, jotka liittyvät suoraan asiakkaaseen ja liittyviin asiakkaan yhteyshenkilöihin
- tarkastella kaikkia tavoitteita, jotka koskevat kaikkia asiakkaita
- tarkastella olemassa olevia aktiviteetteja jatkuvasti ja luoda seuranta-aktiviteetteja ja myyntimahdollisuuksia.

Liiketoimintasuunnitelmat

Käytä liiketoimintasuunnitelmien sivuja luodaksesi, päivittääksesi ja seurataksesi asiakkaisiin, yhteyshenkilöihin tai tuotteisiin liittyviä liiketoimintasuunnitelmia. *Liiketoimintasuunnitelman* avulla myyntiorganisaatiot voivat asettaa strategisia tavoitteita (esim. tulotavoitteita) ja toimintasuunnitelmia näiden tavoitteiden saavuttamiseksi tavoitteiden, toimintojen ja mahdollisuuksien muodossa.

Voit käyttää liiketoimintasuunnitelmia monin eri tavoin yrityskohtaisten suunnitteluprosessien soveltamiseksi. Voit esimerkiksi luoda suunnitelmia yksittäisille asiakkaille (esim. pääkonttoriin tai aluetasolle), tai useille asiakkaille (esim. kaikille myyntiedustajan alueen asiakkaille). Voit luoda suunnitelmia yhteyshenkilöille riippumatta heidän asiakasyhteyksistään, mikä on käytännöllistä, kun hallinnoidaan avainasemassa olevien johtajien suhteita, joiden vaikutus toimialaan tai kenttään on laajempi kuin heidän asiakasyhteytensä (esim. vaikutusvaltainen lääketieteen tutkija). Voit luoda suunnitelmia tuotteille, esim. suunnitella lanseerattavaksi uuden tuotteen, jota myydään useille asiakkaille. Kaikkien näiden liiketoimintasuunnitelmatyyppien suunnittelun aikaväli voi olla lyhyt tai pitkä. Liiketoimintasuunnitelmatyyppi perustuu yrityksen määrittämiin suunnittelujaksoihin, jotka tyypillisesti ovat kuukausia, vuosineljänneksiä ja vuosia.

Voit luoda liiketoimintasuunnitelmien hierarkioita. Tietyllä liiketoimintasuunnitelmalla voi olla useita alisuunnitelmia. Lisäksi tietyllä suunnitelmalla voi olla siihen liittyviä tavoitteita (katso lisätietoja tavoitteista kohdasta [Tavoitteet](#) (sivulla 424)). Liiketoimintasuunnitelmassa asetetaan korkean tason strategisia päämääriä, kuten tulotavoitteita. Tavoite määrittää kuitenkin myös taktisen päämäärän, joita ovat esimerkiksi myyntipuhelujen tietyn määrän saavuttaminen tai lääkärin vastaanoton uusien reseptien tietyn määrän saavuttaminen.

Liiketoimintasuunnitelmien avulla voit liittää liiketoiminnan suunnittelun elinkaareen asiakassuhteiden hallinnan ja liiketoiminnan suunnittelutehtävät, työnkulut ja toimitusvalmiudet. Asiakassuunnitelmien luomista ja hallinnointia tukemalla liiketoimintasuunnitelma tukee asiakasmyyntiä ja myyntien hallinnointia. Liiketoimintasuunnitelma koostuu yleisistä suunnittelutiedoista sekä aiheeseen liittyvistä suunnittelutavoitteista, mahdollisuuksista ja aktiviteeteistä. Nämä suunnittelutiedot liittyvät myös asiakkaisiin, koska liiketoimintasuunnitelma voidaan luoda yhdelle asiakkaalle, esim. asiakasryhmän päätasolle, ja sitä sovelletaan useaan ryhmän muuhun asiakkaaseen.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos liiketoimintasuunnitelman tietojen seuranta ei kuulu työn vastuualueeseen, liiketoimintasuunnitelman välilehti on saatettu sulkea pois määrityksistäsi.

Liiketoimintasuunnitelman kotisivun käyttö

Liiketoimintasuunnitelman kotisivu on lähtökohta kumppanin liiketoimintasuunnitelmien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa liiketoimintasuunnitelman kotisivun asettelua. Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen rätälöintioikeus, voit myös itse lisätä osioita ja poistaa niitä.

Liiketoimintasuunnitelman luonti

Voit luoda uuden liiketoimintasuunnitelman valitsemalla Lähiaikoina muutetut liiketoimintasuunnitelmat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Liiketoimintasuunnitelman kentät](#) (sivulla 422).

Liiketoimintasuunnitelmaluetteloiden käyttö

Liiketoimintasuunnitelmaluetteloiden osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käytettävien tietueiden lukumäärää.

Seuraava taulukko sisältää liiketoimintasuunnitelmien vakio luetteloiden kuvaukset.

Liiketoimintasuunnitelmaluettelo	Suodattimet
Kaikki liiketoimintasuunnitelmat	Kaikki nähtävillä olevat liiketoimintasuunnitelmat niiden omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut liiketoimintasuunnitelmat	Kaikki liiketoimintasuunnitelmat, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen liiketoimintasuunnitelmien katselu

Lähiaikoina muutetut liiketoimintasuunnitelmat -osassa näkyvät viimeksi katselemasi liiketoimintasuunnitelmat.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys liiketoimintasuunnitelman kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista liiketoimintasuunnitelman kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut liiketoimintasuunnitelmat
- Lähiaikoina muutetut liiketoimintasuunnitelmat
- Omat lähiaikoina luodut liiketoimintasuunnitelmat
- Omat lähiaikoina muutetut liiketoimintasuunnitelmat

- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat liiketoimintasuunnitelman kotisivun näyttöön.)

Osien lisäys liiketoimintasuunnitelman kotisivulle

- 1 Valitse liiketoimintasuunnitelman kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osat liiketoimintasuunnitelman kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä liiketoimintasuunnitelmien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418)
- [Liiketoimintasuunnitelman kentät](#) (sivulla 422)
- [Liiketoimintasuunnitelmien hallinta](#) (sivulla 420)

Liiketoimintasuunnitelmien hallinta

Lisätietoja liiketoimintasuunnitelmien hallinnan vaiheista on kohdassa

- [Tietueiden linkitys liiketoimintasuunnitelmiin](#) (sivulla 421)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Käyttäjän roolin ja käyttöoikeusprofiilin asetukset

Liiketoimintasuunnitelmasivuja voi käyttää, jos käyttäjäroolissa on seuraavat oikeudet:

- liiketoiminnan suunnittelun käytön hallinta
- kauden hallinnan hallinta.

Lisäksi käyttöoikeusprofiilin asetuksissa on sallittava seuraavien tietueyppien käyttö:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Tavoite
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö
- Suunnitelman myyntimahdollisuus

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä liiketoimintasuunnitelmien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418)
- [Liiketoimintasuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 418)
- [Liiketoimintasuunnitelman kentät](#) (sivulla 422)

Tietueiden linkitys liiketoimintasuunnitelmiin

Voit linkittää liiketoimintasuunnitelmaan muita tietueita lisäämällä liiketoimintasuunnitelman tietueen osat tietosivulle.

- Suunnitelman asiakkaat
- Suunnitelman yhteyshenkilöt
- Liiketoimintasuunnitelmat
- Tavoitteet
- Suunnitelman myyntimahdollisuudet
- Aktiviteetit

HUOMAUTUS: Tietty liiketoimintasuunnitelma voi liittyä useisiin nimikkeisiin kaikissa yllä olevissa kokonaisuuksissa. Kokonaisuudet, joiden etuliite on *suunnitelma*, ovat erityiskokonaisuuksia, joissa sallitaan monta-moneen-suhteet. Liiketoimintasuunnitelma, tavoite tai aktiviteetti voi liittyä vain yhteen pääliiketoimintasuunnitelmaan. Sen sijaan suunnitelman asiakkaalla, suunnitelman yhteyshenkilöllä ja suunnitelman myyntimahdollisuudella voi olla useita pääliiketoimintasuunnitelmia. Useiden pääsuunnitelmien salliminen mahdollistaa vaadittavan joustavuuden liitettäessä näitä kokonaisuuksia liiketoimintasuunnitelmiin.

Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

Tietueiden linkitys liiketoimintasuunnitelmaan

- 1 Valitse liiketoimintasuunnitelman tietosivun Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä liiketoimintasuunnitelman tietojen asettelusivulla tietueelle osan ja järjestää sivulla olevat osat nuolipainikkeiden avulla.
- 3 Valitse Tallenna.

Liiketoimintasuunnitelman kentät

Liiketoimintasuunnitelman muokkaussivulla voit lisätä liiketoimintasuunnitelman tai muokata aiemmin luotua liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelman muokkaussivu sisältää liiketoimintasuunnitelman kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata liiketoimintasuunnitelmia Liiketoimintasuunnitelmaluettelo-sivulla ja liiketoimintasuunnitelman tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä liiketoimintasuunnitelman kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Suunnitelman avaintiedot	
Suunnitelman nimi	Liiketoimintasuunnitelman nimi. (Pakollinen.)
Kausi	Määrittää ajan, jonka sisällä liiketoimintasuunnitelman on valmistuttava. Budjettikausi noudattaa yrityksen tilivuosiskalenterin määrittelmää, jonka määrittää yrityksen järjestelmänvalvoja. Kausi voi vastata tilivuotta, neljänestä, kuukautta tai viikkoa, esimerkiksi Tilivuoden 2010 ensimmäinen neljännes. Käytettävissä olevat kaudet on lueteltu yritykselle määritetyn tilivuosiskalenterin mukaan. Lisätietoa tilivuosiskalenterien määrittämisestä on kohdassa Tietoja tilivuosiskalentereista. HUOMAUTUS: Kauden valitsemiseen tarvitaan Hallitse kauden hallintaa -oikeus.
Kausi: Aloituspäivämäärä	Kauden aloituspäivämäärä. Valitse aloituspäivämäärä napsauttamalla kalenterikuvaketta.
Kausi: Päätymispäivämäärä	Kauden päättymispäivämäärä. Valitse päättymispäivämäärä napsauttamalla kalenterikuvaketta.

Kenttä	Kuvaus
Tyyppi	Liiketoimintasuunnitelman tyyppi. Valitse sopiva tyyppi avattavasta luettelosta. Esimerkkejä suunnitelmatyypeistä ovat: Asiakas, Paikallinen, Kansallinen, Alueellinen, Markkinasegmentti, Sitouttaminen tai Tuotemerkki. (Pakollinen.)
Tila	Liiketoimintasuunnitelman tila. Valitse suunnitelman nykyinen tila avattavasta luettelosta. Esimerkkejä suunnitelman tilasta ovat: Luonnos, Lähetetty, Hyväksytty lopullisesti, Nykyinen, Vanhentunut, Tulevaisuus ja Pidossa. (Pakollinen.)
Omistaja	Liiketoimintasuunnitelman tietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	Liiketoimintasuunnitelman kuvaus.
Tuotteen nimi	Tähän suunnitelmaan liittyvän tuotteen nimi. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta.
Suunnitelman tuotto	Tähän suunnitelmaan liittyvä tuloennuste.
Valuutta	Tämän suunnitelman rahasummien valuutta.
Valuutanvaihdon päivämäärä	Asianomainen päivä, jolloin paikallinen tulo muunnetaan pääkonttorin käyttämäksi valuutaksi.
Asiakas	Liiketoimintasuunnitelmaan liittyvä asiakas. Napsauta hakukuvaketta ja valitse asiakas. Tätä kenttää voi käyttää, kun liiketoimintasuunnitelman ja asiakkaan välillä on yksi yhteen-suhde. Jos liiketoimintasuunnitelmaan liittyy enemmän kuin yksi asiakas, luo suhde Suunnitelman asiakkaat -risteysyksiköllä. HUOMAUTUS: Asiakaskenttä ei ole käytettävissä oletusarvoisesti. Jos haluat lisätä tämän kentän Liiketoimintasuunnitelman tietosivulle, ota yhteyttä yrityksen järjestelmänvalvojaan.
SWOT-analyysi	
Vahvuudet	Kilpailuvahvuudet tämän suunnitelman toteuttamisessa. (Tämä kenttä on rajoitettu 240 merkkiin.)
Heikkous	Kilpailuheikkoudet tämän suunnitelman toteuttamisessa. (Tämä kenttä on rajoitettu 240 merkkiin.)
Myyntimahdollisuudet	Tähän suunnitelmaan liittyvät myyntimahdollisuudet. (Tämä kenttä on rajoitettu 240 merkkiin.)
Uhat	Tähän suunnitelmaan liittyvät mahdolliset uhat, jotka saattavat rajoittaa myyntimahdollisuuksia. (Tämä kenttä on rajoitettu 240 merkkiin.)
HUOMAUTUS: Seuraavat kentät ovat käytettävissä ohjelmassa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition eivätkä ehkä ole saatavilla sinun kokoonpanossasi. Jos nämä kentät eivät ole käytettävissä, ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan.	

Kenttä	Kuvaus
Omistajan kumppaniasiakas	Sen kumppanin asiakkaan nimi, johon liiketoimintasuunnitelman omistaja kuuluu.
Alkuperäinen kumppaniasiakas	Sen kumppanin asiakkaan nimi, joka alun perin loi liiketoimintasuunnitelman.
Pääasiallinen kumppaniasiakas	Sen kumppanin asiakkaan nimi, joka johtaa liiketoimintasuunnitelman panosta.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä liiketoimintasuunnitelmien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Liiketoimintasuunnitelmat](#) (sivulla 418)
- [Liiketoimintasuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 418)
- [Liiketoimintasuunnitelmien hallinta](#) (sivulla 420)

Tavoitteet

Tavoite-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata liiketoimintasuunnitelman tavoitteita.

Tavoite on taktinen päämäärä, jonka haluat saavuttaa, jotta liiketoimintasuunnitelman korkean tason strateginen päämäärä saavutetaan. Yleensä luodaan liiketoimintasuunnitelmaan liittyvä tavoite. Liiketoimintasuunnitelmassa saatetaan määrittää asiakkaan yleinen vuosittainen tulotavoite. Tavoite taas määrittää taktisen päämäärän, kuten myyntisoittojen tietyn määrän saavuttaminen tai lääkärin vastaanoton tietyn uusien reseptien määrän saavuttaminen. Tavoitteet määrittävät suunnittelun keskitason ja ovat liiketoimintasuunnitelmien korkean tason strategisten päämäärien ja alhaisen tason aktiviteettien suunnittelun (yksittäiset myyntikäynnit ja -soitot) ja myyntimahdollisuudet (yksittäiset kaupat).

Tavoitteen ei tarvitse olla liiketoimintasuunnitelman sivusuunnitelma. Organisaatiot voivat käyttää tavoitteita eri tavalla. Tavoitteita voi käyttää asiakkaiden, yhteyshenkilöiden ja tuotteiden kanssa liiketoimintasuunnitelmien tapaan. Määritetyllä tavoitteella voi olla useita alatason tavoitteita. Tavoitteet voidaan asettaa koskemaan lyhyitä tai pitkiä kausia. Kaudet perustuvat yrityksen määrittämiin suunnittelukausiin. Ne ovat yleensä kuukausia, neljännesvuosia tai vuosia. Tavoitteet eivät ole yhtä joustavia kuin liiketoimintasuunnitelmat. Liiketoimintasuunnitelma voi liittyä useisiin asiakkaisiin ja yhteyshenkilöihin, kun taas tavoite voi liittyä vain yhteen asiakkaaseen ja yhteen yhteyshenkilöön. Lisäksi myyntimahdollisuus voi liittyä useisiin liiketoimintasuunnitelmiin, mutta vain yhteen tavoitteeseen.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos tavoitteiden seuranta ei kuulu työsi vastualueeseen, Tavoite-välilehti on saatettu sulkea pois määrityksistäsi.

Tavoitteen kotisivun käyttö

Tavoitetietueiden hallinta aloitetaan tavoitteen kotisivulta.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä tavoitteen kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit myös itse lisätä ja poistaa sivun osia.

Tavoitteen luonti

Voit luoda uuden tavoitteen valitsemalla Lähiaikoina muutetut tavoitteet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Tavoitteen kentät](#) (sivulla 427).

Tavoiteluetteloiden käyttö

Tavoitteen luettelot -osa sisältää useita suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat alijoukkoja tai tietuejoukkoja, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää tavoitteiden vakio luetteloiden kuvaukset.

Tavoiteluettelo	Suodattimet
Kaikki tavoitteet	Kaikki katseltavat tavoitteet niiden omistajia huomioimatta.
Lähiaikoina muutetut tavoitteet	Kaikki tavoitteet, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokkauspäivämäärän mukaan

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten tavoitteiden katselu

Lähiaikoina muutetut tavoitteet -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi tavoitteet.

Voit laajentaa luetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys tavoitteiden kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä tavoitteen kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Lähiaikoina luodut tavoitteet
- Lähiaikoina muutetut tavoitteet

- Omat lähiaikoina luodut tavoitteet
- Omat lähiaikoina muutetut tavoitteet
- Lisäraporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään tavoitteen kotisivulla.)

Osien lisäys tavoitteiden kotisivulle

- 1 Valitse tavoitteen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää osia napsauttamalla Tavoitteen kotisivun asettelu -sivun suuntanuolia. Valitse lopuksi Tallenna.

Tavoitteiden hallinta

Lisätietoja objektien hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden linkitys tavoitteisiin](#) (sivulla 427)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Arviointikyselyiden käyttö](#) (sivulla 170)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Käyttäjän roolin ja käyttöoikeusprofiilin asetukset

Tavoitesivuja voi käyttää, jos käyttäjäroolissa on seuraavat oikeudet:

- liiketoiminnan suunnittelun käytön hallinta
- kauden hallinnan hallinta.

Lisäksi käyttöoikeusprofiilin asetuksissa on sallittava seuraavien tietuetyyppien käyttö:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Tavoite
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö
- Suunnitelman myyntimahdollisuus

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tavoitteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tavoitteet](#) (sivulla 424)
- [Tavoitteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 425)
- [Tavoitteen kentät](#) (sivulla 427)

Tietueiden linkitys tavoitteisiin

Voit linkittää tavoitteeseen myös seuraavat tietueet lisäämällä tavoitetietueen osat tietosivulle.

- Tavoitteet
- Myyntimahdollisuudet
- Aktiviteetit

Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).

Tietueiden linkitys tavoitteeseen

- 1 Valitse tavoitteen tietosivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tavoitteen tietojen asettelusivulla tietueelle osan ja järjestää sivulla olevat osat nuolipainikkeiden avulla.
- 3 Valitse Tallenna.

Tavoitteen kentät

Tavoitteen muokkaussivulla voit lisätä tavoitteen tai muokata aiemmin luotua tavoitetta. Tavoitteen muokkaussivu sisältää tavoitteen kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata tavoitteita myös Tavoiteluettelo-sivulla ja tavoitteen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja joistakin tavoitekentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tavoitteen avaintiedot	
Tavoitteen nimi	Tavoitteen nimi. (Pakollinen.)
Suunnitelman nimi	Tähän tavoitteeseen liittyvä ylätason liiketoimintasuunnitelma. Valitse liiketoimintasuunnitelma käyttäen hakukuvaketta.
Tyyppi	Tavoitteen yleinen tarkoitus. Esimerkkejä ovat: Tietoisuus, Koulutus, Suhde, Uuden asiakkaan hankinta, Lisää asiakkaan peitto, Tuotekokeilu, Erikoiskannustin, Asiakkaan pitäminen ja Kilpailuvaste. Valitse tyyppi pudotusvalikosta. (Pakollinen.)
Tila	Tavoitteen nykyinen tila. Esimerkkejä ovat: Luonnos, Lähetetty, Hyväksytty lopullisesti, Nykyinen, Vanhentunut, Tulevaisuus ja Pidossa. Valitse tila avattavasta luettelosta. (Pakollinen.)
Asiakkaan nimi	Tähän tavoitteeseen liittyvä asiakas. Valitse asiakas napsauttamalla hakukuvaketta.
Yhteyshenkilön nimi	Tähän tavoitteeseen liittyvä yhteyshenkilö. Valitse yhteyshenkilö napsauttamalla hakukuvaketta.
Tuotteen nimi	Tähän tavoitteeseen liittyvä tuote. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta.
Kausi	Kausi määrittää ajan, jonka sisällä tavoite on saavutettava. Kausitavoitteen määrittää yrityksen tilivuosikalenterin määritelmä, jonka määrittää yrityksen järjestelmänvalvoja. (Pakollinen.) Kausi voi vastata tilivuotta, neljänestä, kuukautta tai viikkoa, esimerkiksi Tilivuoden neljännes 1, 2010. Käytettävissä olevat kaudet on lueteltu yritykselle määritetyn tilivuosikalenterin mukaan. Lisätietoa tilivuosikalenterien määrittämisestä on kohdassa Tietoja tilivuosikalentereista. HUOMAUTUS: Kauden valitsemiseen tarvitaan Hallitse kauden hallintaa -oikeus.
Kausi: Aloituspäivämäärä	Kauden aloituspäivämäärä. Valitse aloituspäivämäärä napsauttamalla kalenterikuvaketta.
Kausi: Päätymispäivämäärä	Kauden päätymispäivämäärä. Valitse päätymispäivämäärä napsauttamalla kalenterikuvaketta.
Tavoitteen tiedot	
Tavoitetuotto	Tämän tavoitteen tulotavoite, esimerkiksi 1 000 000.
Valuutta	Tuoton valuutta (esimerkiksi USD tai EURO). Valitse haluamasi valuutta napsauttamalla valuuttakuvaketta.

Kenttä	Kuvaus
Valuuttavaihdon päivämäärä	Asianomainen päivä, jolloin paikallinen tulo muunnetaan pääkonttorin käyttämäksi valuutaksi.
Kohderyhmä	Tämän tavoitteen kohderyhmä tai organisaatio, esimerkiksi sydäntautioppiin erikoistuvat lääkärin vastaanotot.
Tavoite	Tämän tavoitteen päämäärä tai tulos ilmaistuna tavoiteyksikköinä, esimerkiksi 1000 edustaa 1000 asiakaspuhelua.
Tavoiteyksiköt	Tavoitteen ilmoitusyksiköt, esimerkiksi Myyntiyksiköt, Puhelujen lukumäärä, Dollaria (\$) jne. Valitse tavoiteyksikkö napsauttamalla avattavaa luetteloa.
Lisätietoja	
Kuvaus	Tavoitteen kuvaus.
Omistaja	Tavoitetietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tavoitteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tavoitteet](#) (sivulla 424)
- [Tavoitteen kotisivun käyttö](#) (sivulla 425)
- [Tavoitteiden hallinta](#) (sivulla 426)

Suunnitelman asiakkaat

Suunnitelman asiakkaiden sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata liiketoimintasuunnitelmiin liitettyjä suunnitelman asiakkaita. *Suunnitelman asiakas* kohdistaa asiakkaat ja liiketoimintasuunnitelmat: suunnitelman asiakkaiden avulla voit liittää asiakkaat liiketoimintasuunnitelmiin. Suunnitelman asiakas mahdollistaa asiakkaalle useat liiketoimintasuunnitelmat (esimerkiksi yhden yleisille myyjille ja yhden erikoismyyjille). Liiketoimintasuunnitelma käsittää useita asiakkaita (esimerkiksi kaikki alueen asiakkaat).

Kaikki käyttäjät eivät välttämättä ole suoraan yhteydessä suunnitelman asiakkaan tietuetyppiin. Sen sijaan he liittyvät asiakkaat liiketoimintasuunnitelmiin liiketoimintasuunnitelman tai asiakkaan tietosivulla. Osa käyttäjistä haluaa työskennellä suoraan suunnitelman asiakkaan tietuetyypin kanssa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastualueeseen ei sisälly suunnitelman tilitietojen jäljitys, Suunnitelman asiakas -välilehti saatetaan sulkea pois määryksistäsi.

Suunnitelman asiakkaan kotisivun käyttö

Suunnitelman asiakkaiden hallinta aloitetaan suunnitelman asiakkaan kotisivulta.

Huomautus: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa suunnitelman asiakkaan kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Suunnitelman asiakkaan luonti

Voit luoda uuden suunnitelman asiakkaan valitsemalla Lähiaikoina muutetut suunnitelman asiakkaat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Suunnitelman asiakkaan kentät](#) (sivulla 432).

Suunnitelman asiakasluetteloiden käyttö

Suunnitelman asiakkaiden luettelot -osa sisältää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää suunnitelman asiakkaiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Suunnitelman asiakasluettelo	Suodattimet
Kaikki suunnitelman asiakkaat	Kaikki katseltavat suunnitelman asiakkaat heidän omistajiaan huomioimatta.
Lähiaikoina muutetut suunnitelman asiakkaat	Kaikki suunnitelman asiakkaat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten suunnitelman asiakkaiden katselu

Lähiaikoina muutetut suunnitelman asiakkaat -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi suunnitelman asiakkaat.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys oman suunnitelman asiakkaan kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä tavoitteen kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Lähiaikoina luodut suunnitelman asiakkaat
- Lähiaikoina muutetut suunnitelman asiakkaat
- Omat lähiaikoina luodut suunnitelman asiakkaat
- Omat lähiaikoina muutetut suunnitelman asiakkaat
- Lisäraporttiosat (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään suunnitelman asiakkaan kotisivulla.)

Osien lisäys oman suunnitelman asiakkaan kotisivulle

- 1 Valitse suunnitelman asiakkaan kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää sivun osia napsauttamalla Suunnitelman asiakkaan kotisivun asettelu - sivun suuntanuolia. Valitse lopuksi Tallenna.

Suunnitelman asiakkaiden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Käyttäjän roolin ja käyttöoikeusprofiilin asetukset

Suunnitelman asiakkaan sivuja voi käyttää, jos käyttäjäroolissa on seuraavat oikeudet:

- liiketoiminnan suunnittelun käytön hallinta
- kauden hallinnan hallinta.

Lisäksi käyttöoikeusprofiilin asetuksissa on sallittava seuraavien tietuetyyppien käyttö:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Tavoite
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö

- Suunnitelman myyntimahdollisuus

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä suunnitelman asiakkaiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Suunnitelman asiakkaat](#) (sivulla 429)
- [Suunnitelman asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 430)
- [Suunnitelman asiakkaan kentät](#) (sivulla 432)

Suunnitelman asiakkaan kentät

Suunnitelman asiakkaan muokkaussivulla voit lisätä suunnitelman asiakkaan tai päivittää olemassa olevan suunnitelman asiakkaan tietoja.

Vihje: Voit muokata suunnitelman asiakkaita myös suunnitelman asiakkaan luettelosivulla ja suunnitelman asiakkaan tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä suunnitelman asiakkaan kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Suunnitelman asiakkaan tärkeimmät tiedot	
Asiakas	Tähän suunnitelman asiakkaan tietueeseen liittyvä sovelluksen Oracle CRM On Demand asiakas. Voit valita liittyvän asiakkaan napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen). Lisätietoja asiakkaan kentistä on kohdassa Asiakaskentät (katso " Asiakkaan kentät " sivulla 309).
Ensisijainen suunnitelman asiakas	Valitsemalla tämän valintaruudun voit määrittää, mikä asiakas (jos mikään) on suunnitelmaan liitetty ensisijainen asiakas.
Liiketoimintasuunnitelma	Tähän suunnitelman asiakastietueeseen liittyvä liiketoimintasuunnitelma. Voit valita liittyvän liiketoimintasuunnitelman napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen).
Asiakas: sijainti	Asiakastietueen Sijainti-kentän sijaintitiedot. Näyttää asiakkaan tässä toimipaikassa ylläpitämän laitoksen tyyppin, joka voi olla esimerkiksi pääkonttori (vain katselu).
Asiakas: prioriteetti	Asiakastietueen Prioriteetti-kentän prioriteettitiedot. Näyttää asiakkaan prioriteetin, joka voi olla korkea, normaali tai matala (vain katselu).

Kenttä	Kuvaus
Asiakas: asiakastyyppi	Asiakastietueen Asiakastyyppi-kentän asiakastyypin tiedot. Näyttää asiakkaan ja yrityksesi välisen suhteen, joka voi olla mahdollinen asiakas, asiakas, kumppani tai kilpailija (vain katselu).
Asiakas: viite	Asiakastietueen Viite-valintaruudun viitetiedot. Ilmaisee, voidaanko asiakasta käyttää viitteenä mahdolliselle asiakkaalle tai myyntiedustajalle (vain katselu).
Asiakas: omistaja	Asiakastietueen Omistaja-kentän omistajatiedot. Ilmaisee asiakastietueen omistajan aliaksen (vain katselu).

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä suunnitelman asiakkaiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Asiakkaiden suunnittelu](#) (katso "[Suunnitelman asiakkaat](#)" sivulla 429)
- [Suunnitelman asiakkaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 430)
- [Suunnitelman asiakkaiden hallinta](#) (sivulla 431)

Suunnitelman yhteyshenkilöt

Suunnitelman yhteyshenkilö -sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata liiketoimintasuunnitelmiin liitettyjä yhteyshenkilöitä. *Suunnitelman yhteyshenkilö* -tietueessa voit liittää yhteyshenkilöitä liiketoimintasuunnitelmiin siten, että kullakin yhteyshenkilöllä voi olla useita liiketoimintasuunnitelmia. Voit esimerkiksi määrittää yhden suunnitelman yhteyshenkilön yleisille myyjille ja yhden suunnitelman yhteyshenkilön erikoismyyjille. Suunnitelman yhteyshenkilö -sivulla voit myös määrittää liiketoimintasuunnitelmalle useita yhteyshenkilöitä, esimerkiksi alueen kaikki yhteyshenkilöt.

Kaikki käyttäjät eivät välttämättä ole suoraan yhteydessä suunnitelman yhteyshenkilön tietuetyyppiin, vaan he liittyvät yhteyshenkilöt liiketoimintasuunnitelmiin liiketoimintasuunnitelman tai myyntimahdollisuuden tietosivulla. Osa käyttäjistä haluaa ehkä työskennellä suoraan suunnitelman yhteyshenkilön tietuetyypin kanssa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos suunnitelman yhteyshenkilön tietojen jäljitys ei sisälly työn vastuualueeseen, Suunnitelman yhteyshenkilö -välilehti saatetaan sulkea pois määräyksistäsi.

Suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun käyttö

Suunnitelman yhteyshenkilöiden hallinta aloitetaan suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulta.

Huomautus: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Suunnitelman yhteyshenkilön luonti

Voit luoda uuden suunnitelman yhteyshenkilön valitsemalla Lähiaikoina muutetut suunnitelman yhteyshenkilöt -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Suunnitelman yhteyshenkilön kentät](#) (sivulla 436).

Suunnitelman yhteyshenkilöluetteloiden käyttö

Suunnitelman yhteyshenkilöiden luettelot -osa sisältää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää suunnitelman yhteyshenkilöiden vakio luetteloiden kuvaukset.

Suunnitelman yhteyshenkilöluettelo	Suodattimet
Kaikki suunnitelman yhteyshenkilöt	Kaikki katseltavat suunnitelman yhteyshenkilöt heidän omistajiaan huomioimatta.
Lähiaikoina muutetut suunnitelman yhteyshenkilöt	Kaikki suunnitelman yhteyshenkilöt, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten suunnitelman yhteyshenkilöiden katselu

Lähiaikoina muutetut suunnitelman yhteyshenkilöt -osa sisältää viimeksi muokatut suunnitelman yhteyshenkilöt. Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys oman suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Lähiaikoina luodut suunnitelman yhteyshenkilöt
- Lähiaikoina muutetut suunnitelman yhteyshenkilöt
- Omat lähiaikoina luodut suunnitelman yhteyshenkilöt
- Omat lähiaikoina muutetut suunnitelman yhteyshenkilöt
- Lisäraporttiosat (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulla.)

Osien lisäys oman suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulle

- 1 Valitse suunnitelman yhteyshenkilön kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää sivun osia napsauttamalla suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun asettelusivun nuolia. Valitse lopuksi Tallenna.

Suunnitelman yhteyshenkilöiden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten suunnitelman yhteyshenkilöiden hallintatoimintojen vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Käyttäjän roolin ja käyttöoikeusprofiilin asetukset

Suunnitelman yhteyshenkilön sivuja voi käyttää, jos käyttäjäroolissa on seuraavat oikeudet:

- liiketoiminnan suunnittelun käytön hallinta
- kauden hallinnan hallinta.

Lisäksi käyttöoikeusprofiilin asetuksissa on sallittava seuraavien tietuetyyppien käyttö:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Tavoite
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö
- Suunnitelman myyntimahdollisuus

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä suunnitelman yhteyshenkilöiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Suunnitelman yhteyshenkilöt](#) (sivulla 433)
- [Suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun käyttö](#) (sivulla 433)

- [Suunnitelman yhteyshenkilön kentät](#) (sivulla 436)

Suunnitelman yhteyshenkilön kentät

Suunnitelman yhteyshenkilön muokkaussivulla voit lisätä suunnitelman yhteyshenkilön tai päivittää olemassa olevan suunnitelman yhteyshenkilön tietoja. Suunnitelman yhteyshenkilön muokkaussivu sisältää suunnitelman yhteyshenkilön kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata suunnitelman yhteystietoja myös suunnitelman yhteyshenkilöluettelosivulla ja suunnitelman yhteyshenkilön tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivityksestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä suunnitelman yhteyshenkilön kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Suunnitelman yhteyshenkilön tärkeimmät tiedot	
Yhteyshenkilö	Tähän suunnitelman yhteyshenkilötietueeseen liittyvä sovelluksen Oracle CRM On Demand yhteyshenkilö. Valitse liittyvä yhteyshenkilö napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen). Lisätietoja yhteyshenkilön kentistä on kohdassa Yhteyshenkilön kentät (katso "Yhteyshenkilökentät" sivulla 334).
Ensisijaisen suunnitelman yhteyshenkilö	Valitse tämä valintaruutu, jos haluat määrittää yhteyshenkilön liiketoimintasuunnitelman pääyhteyshenkilöksi.
Yhteyshenkilö: Etunimi	Yhteyshenkilötietueen Etunimi-kentän tiedot (vain luku).
Yhteyshenkilö: Sukunimi	Yhteyshenkilötietueen Sukunimi-kentän tiedot (vain luku).
Yhteyshenkilö: Asiakas	Yhteyshenkilöön liittyvä asiakas (vain luku).
Liiketoimintasuunnitelma	Tähän suunnitelman yhteyshenkilötietueeseen liittyvä liiketoimintasuunnitelma. Valitse liittyvä liiketoimintasuunnitelma napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä suunnitelman yhteyshenkilöiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Suunnitelman yhteyshenkilöt](#) (sivulla 433)
- [Suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun käyttö](#) (sivulla 433)

- [Suunnitelman yhteyshenkilöiden hallinta](#) (sivulla 435)

Suunnitelman myyntimahdollisuudet

Suunnitelman myyntimahdollisuuden sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata liiketoimintasuunnitelmiin liitettyjä myyntimahdollisuuksia. *Suunnitelman myyntimahdollisuus* liittää myyntimahdollisuudet ja liiketoimintasuunnitelmat. Myyntimahdollisuuden voi liittää useaan liiketoimintasuunnitelmaan (esimerkiksi yhden yleisille myyjille ja yhden erikoismyyjille). Liiketoimintasuunnitelmaan voi liittyä useita myyntimahdollisuuksia.

Kaikki käyttäjät eivät välttämättä ole suoraan yhteydessä suunnitelman myyntimahdollisuuden tietuetyyppiin, vaan he liittävät myyntimahdollisuudet liiketoimintasuunnitelmiin liiketoimintasuunnitelman tai myyntimahdollisuuden tietosivulla. Osa käyttäjistä haluaa ehkä työskennellä suoraan suunnitelman myyntimahdollisuuden tietuetyypin kanssa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos suunnitelman myyntimahdollisuuden tietojen jäljitys ei sisälly työn vastuualueeseen, Suunnitelman myyntimahdollisuus -välilehti saatetaan sulkea pois määrittäksistäsi.

Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö

Suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallinta aloitetaan suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulta.

Huomautus: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Suunnitelman myyntimahdollisuuden luonti

Voit luoda suunnitelman myyntimahdollisuuden valitsemalla Lähiaikoina muutetut myyntimahdollisuudet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Suunnitelman myyntimahdollisuuden kentät](#) (sivulla 439).

Suunnitelman myyntimahdollisuuden luetteloiden käyttö

Suunnitelman myyntimahdollisuuksien luettelot -osa sisältää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää suunnitelman myyntimahdollisuuksien vakio luetteloiden kuvaukset.

Suunnitelman myyntimahdollisuusluettelo	Suodattimet
Kaikki suunnitelman myyntimahdollisuudet	Kaikki katseltavat suunnitelman myyntimahdollisuudet omistajaa huomioimatta.

Suunnitelman myyntimahdollisuusluettelo	Suodattimet
Lähiaikoina muutetut suunnitelman myyntimahdollisuudet	Kaikki suunnitelman myyntimahdollisuudet, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten suunnitelman myyntimahdollisuuksien katselu

Lähiaikoina muutetut suunnitelman myyntimahdollisuudet -osa sisältää viimeksi muokatut suunnitelman myyntimahdollisuudet. Voit laajentaa luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys oman suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Lähiaikoina luodut suunnitelman myyntimahdollisuudet
- Lähiaikoina muutetut suunnitelman myyntimahdollisuudet
- Omat lähiaikoina luodut suunnitelman myyntimahdollisuudet
- Omat lähiaikoina muutetut suunnitelman myyntimahdollisuudet
- Lisäraporttiosat (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulla.)

Osien lisäys suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulle

- 1 Valitse suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestellä sivun osia napsauttamalla Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun asettelu -sivun nuolia.

Suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallintatoimintojen vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Käyttäjän roolin ja käyttöoikeusprofiilin asetukset

Suunnitelman myyntimahdollisuuden sivuja voi käyttää, jos käyttäjäroolissa on seuraavat oikeudet:

- liiketoiminnan suunnittelun käytön hallinta
- kauden hallinnan hallinta.

Lisäksi käyttöoikeusprofiilin asetuksissa on sallittava seuraavien tietuetyyppien käyttö:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Tavoite
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö
- Suunnitelman myyntimahdollisuus

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä suunnitelman myyntimahdollisuuden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Suunnitelman myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 437)
- [Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 437)
- [Suunnitelman myyntimahdollisuuden kentät](#) (sivulla 439)

Suunnitelman myyntimahdollisuuden kentät

Suunnitelman myyntimahdollisuuden muokkaussivulla voit lisätä suunnitelman myyntimahdollisuuden tai päivittää olemassa olevan suunnitelman myyntimahdollisuuden tietoja.

VIHJE: Voit muokata suunnitelman myyntimahdollisuuksia myös suunnitelman myyntimahdollisuuden luettelosivulla ja suunnitelman myyntimahdollisuuden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivityksestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä suunnitelman myyntimahdollisuuden kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Suunnitelman myyntimahdollisuuden tiedot	
Liiketoimintasuunnitelma	Tähän suunnitelman myyntimahdollisuustietueeseen liittyvä liiketoimintasuunnitelma. Valitse liiketoimintasuunnitelma napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen). Lisätietoja liiketoimintasuunnitelmista on kohdassa Liiketoimintasuunnitelmat (sivulla 418).
Myyntimahdollisuus	Sovelluksen Oracle CRM On Demand myyntimahdollisuus, joka on liitetty tämän suunnitelman myyntimahdollisuuden tietueeseen. Valitse liitetty myyntimahdollisuus napsauttamalla hakukuvaketta (pakollinen). Lisätietoja myyntimahdollisuuksista on kohdassa Myyntimahdollisuudet (sivulla 339).
Myyntimahdollisuus : Asiakas	Myyntimahdollisuuteen liittyvä asiakas (vain luku).
Mahdollisuus: Sulkemispvm	Myyntimahdollisuuteen liittyvä arvioitu sulkemispvm (vain luku).
Myyntimahdollisuus : Ennuste	Jos tämä valintaruutu on valittu, myyntimahdollisuus sisällytetään ennustetun tulon laskentaan (vain luku).
Myyntimahdollisuus : Omistaja	Myyntimahdollisuustietueen Omistaja-kentän tiedot. Omistaja on tähän myyntimahdollisuuteen liitetty henkilö (vain luku).
Myyntimahdollisuus : Tuotto	Myyntimahdollisuuteen liittyvä mahdollinen tuotto (vain luku).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä suunnitelman myyntimahdollisuuksien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Suunnitelman myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 437)
- [Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 437)
- [Suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallinta](#) (sivulla 439)

6

Palvelu ja yhteydenotot

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat asiakaspalvelun tietoja koskevat tietuetyypit:

- **Palvelupyynnöt.** Näiden sivujen avulla voit hallita asiakkaiden lähettämiä tuotteita tai palveluita koskevia palvelupyynnöitä.
- **Ratkaisut.** Näiden sivujen avulla voit tallentaa yleisiin kysymyksiin ja palveluongelmiin annetut vastaukset.
- **Yhteydenotto.** Näiden sivujen avulla voit hallita puhelinkeskuksen (Oracle Contact On Demand) kautta tulevia asiakasyhteydenottoja.

Palvelun ja yhteydenottojen hallinta

Voit hallita palvelua ja yhteydenottoja suorittamalla seuraavat prosessit:

- 1 [Palvelupyynnön luontiprosessi](#) (sivulla 441).
- 2 [Palvelupyynnön käytön prosessi](#) (sivulla 442).
- 3 [Palvelupyynnön ratkaisemisen prosessi](#) (katso "[Palvelupyynnön ratkaisemisen prosessi](#)." sivulla 442).
- 4 [Palvelupyynnön sulkemisprosessi](#) (katso "[Palvelupyynnön sulkemisprosessi](#)" sivulla 442).

Asiakkaalta tulevat puhelut tai sovelluksen Oracle CRM On Demand kautta vastaanotetut asiakaspuhelut voivat aiheuttaa palvelupyynnön.

Palvelupyynnön luontiprosessi

Tee seuraavat tehtävät palvelupyynnön luontia varten:

- 1 Tarkista asiakastiedot ja tallenna palveluongelma.
- 2 Käytä palvelukyselyitä, sillä ne auttavat toteuttamaan esimerkiksi palvelun määrittämistä ja ratkaisun eskaloitumista koskevia käytäntöjä johdonmukaisesti.

Lisätietoja kyselyistä on kohdassa [Palvelupyynnön kyselyiden käyttö](#) (katso "Palvelupyynnön kyselyiden käyttö" sivulla 447).

- 3 Lisätietoja palvelupyyntöjen liittamisestä palveluedustajiin on kohdassa [Palvelupyyntöjen liittäminen](#) (katso "Palvelupyyntöjen määrittäminen" sivulla 446).

Palvelupyynnön käytön prosessi

Tee seuraavat tehtävät palvelupyynnön käyttöä varten:

- 1 Kirjaa seurantakäynnit lokiin.
- 2 Kirjaa tehtävät lokiin.
- 3 Kirjaa huomautukset lokiin. Näin tallennat asiakkaan auttamiseen käytetyt toiminnot

Lisätietoja aktiviteettien lisäyksestä palvelupyyntöihin on kohdissa [Aktiviteettien luonti](#) (katso "Toimien luonti" sivulla 208) ja [Aktiviteettikentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243).

Palvelupyynnön ratkaisemisen prosessi.

Tee seuraavat tehtävät palvelupyynnön ratkaisemista varten:

- 1 Etsi ratkaisukirjastosta tietoja, jotka voivat auttaa ratkaisemaan asiakaspyynnön. Lisätietoja on kohdassa [Ratkaisujen tarkistus](#) (sivulla 456).
- 2 Linkitä sopivat ratkaisut palvelupyyntöön ja luokittele ne käytettävyyden mukaan, jotta kirjastoa seurataan ja kehitetään jatkuvasti. Lisätietoja on kohdassa [Ratkaisujen luokitus](#) (sivulla 457).
- 3 Määritä ongelmat ennalta muodostettujen tai mukautettujen raporttien avulla. Lisätietoja on kohdassa [Raporttien ajo](#) (sivulla 970).
- 4 Yritä ratkaista ongelmat heti. Jos et löydä ratkaisua, lisää uusi ratkaisu kirjastoon. Lisätietoja on kohdassa [Hallintaratkaisut](#) (katso "Ratkaisujen hallinta" sivulla 455).

Palvelupyynnön sulkemisen prosessi

Tee seuraavat tehtävät palvelupyynnön sulkemista varten:

- 1 Tallenna päättämisaktiviteetit.
- 2 Sulje palvelupyyntö, kun se on ratkaistu. Lisätietoja on kohdassa [Ratkaistujen palvelupyyntöjen sulkeminen](#) (sivulla 448).

Palvelupyynnöt

Palvelupyynnöt-sivuilla voit tallentaa, seurata ja kohdistaa asiakkaiden tietopyyntöjä tai avunpyyntöjä. *Palvelupyyntö* sisältää tietyn palveluaktiviteetin olennaiset, yksityiskohtaiset tiedot. Palvelupyyntöön voi myös tallentaa lisätietoja, kuten palveluongelman ratkaisemiseksi tarjottavat toimet. Palveluedustajat voivat käyttää kaikkia tarvitsemaansa palvelupyyntötietoja yhdessä sijainnissa. Tietueisiin tehtäviä muutoksia seurataan kirjausketjujen avulla. Näin varmistetaan, että kaikki palveluaktiviteetit tallennetaan palvelupyyntötietueeseen oikein. Tietoja palvelupyyntöjen käsittelystä on kohdassa [Palvelujen ja tietoliikenteen hallinta](#) (katso "[Palvelun ja yhteydenottojen hallinta](#)" sivulla 441).

Palvelupyynnön kotisivun käyttö

Palvelupyynnön kotisivu on lähtökohta palvelupyyntöjen hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa palvelupyynnön kotisivun asettelun. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Palvelupyynnön luonti

Voit luoda palvelupyyntötietueen valitsemalla Omat avoimet palvelupyynnöt -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja palvelupyynnöistä on kohdissa [Palvelupyyntöjen liittäminen](#) (katso "[Palvelupyyntöjen määrittäminen](#)" sivulla 446) ja [Palvelupyyntöjen kentät](#) (katso "[Palvelupyyntökentät](#)" sivulla 449).

Palvelupyynnön luetteloiden käyttö

Palvelupyyntöjen luettelot -osassa on useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää palvelupyyntöjen vakioluetteloiden kuvaukset.

Palvelupyyntöluettelo	Suodattimet
Kaikki palvelupyynnöt	ei mitään
Kaikki suljetut palvelupyynnöt	Tila = Suljettu
Kaikki eskaloituneet palvelupyynnöt	Tila = Avoin - eskaloitu
Kaikki avoimet palvelupyynnöt	Tila = Avoin, Tila = Avoin - eskaloitu
Kaikki uudet palvelupyynnöt	Kaikki palvelupyynnöt lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan
Kaikki lähiaikoina muutetut palvelupyynnöt	Kaikki palvelupyynnöt lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan
Omat avoimet palvelupyynnöt	Tila = Avoin (näyttää tietueet, joiden Omistajakentässä on oma nimesi)

Palvelupyynnöluettelo	Suodattimet
Omat palvelupyynnot	Palvelupyynnot, joiden Omistaja-kentässä on oma nimesi

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Avoimien palvelupyynnöiden katselu

Omien avoimien palvelupyynnöiden osassa näkyy avoimien palvelupyynnöiden luettelo. Palvelupyynnot esitetään luontijärjestyksessä. Laajentaaksesi luetteloita, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Palvelupyynnöön liittyvien tehtävien katselu

Palvelupyynnöön liittyvät tehtävät -osassa on käyttäjälle liitetyt avoimet palvelupyynnöön liittyvät tehtävät määräpäivän ja prioriteetin mukaan lajiteltuina. Osa sisältää seuraavat tiedot:

- **Määräpäivä.** Käyttäjän tai esimiehen määrittämä päivämäärä, jolloin tehtävän tulee olla valmis.
- **Prioriteetti.** Sinun tai esimiehesi asettama tehtävän prioriteetti, esimerkiksi 1-korkea, 2-keskitaso tai 3-matala. Tehtävän prioriteetti merkitään nuolella: nuoli ylöspäin = suuri, ei nuolta = keskinkertainen ja nuoli alaspäin = pieni.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävien Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-label, ei mitään nuolta arvolle 2-label, alanuolen arvolle 3-label eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

- **Aihe.** Tehtävän otsikko. Napsauta linkkiä tarkastellaksesi tehtävää.
- **Palvelupyynnö.** Järjestelmän määrittämä numero, jolla palvelupyynnö merkitään.

Valitse Näytä koko luettelo, kun haluat laajentaa palvelupyynnöön liittyvien tehtävien luetteloita.

Avoimien palvelupyynnöiden raporttien katselu

Avoimien palvelupyynnöiden analyysi -osa näyttää palvelupyynnot lähteen, tuotealueen, käyttäjänimen tai prioriteetin mukaan. Voit napsauttaa diagrammin osaa tai taulukon nimikettä ja tarkastella tietoja ja päättää,

mitä päivän ongelmanratkaisuun vaaditaan. Voit myös tarkastella samoja tietoja toisesta näkökulmasta vaihtamalla luokkaa avattavassa luettelossa.

Voit esimerkiksi tehdä seuraavaa:

- Käyttää tätä analyysiä saadaksesi ajantasaisia tietoja avoimista ja eskaloituista palvelupyynnöistä.
- Tehdä suodatuksen tuotealueen mukaan nähdäksesi, mitkä alueet luovat eniten yhteydenottoja.
- Tehdä suodatuksen käyttäjänimen mukaan nähdäksesi, kuinka työ määrä jakautuu tiimissä.
- Tehdä suodatuksen prioriteetin mukaan nähdäksesi raportoitavien palveluongelmien tason.

Voit katsella muuntyyppisiä palveluanalyyseja raporttien kotisivulla.

Osien lisääminen palvelupyynnön kotisivulle

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä palvelupyynnön kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Palvelupyynnöön liittyvät tehtävät
- Omat nykyiset palvelupyynnöön liittyvät tehtävät (tehtävät, joiden eräpäivä on tänään)
- Lisäraporttiosat (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi sallia raporttiosien näytön palvelupyynnön kotisivulla.)

Osien lisäys palvelupyynnön kotisivulle

- 1 Napsauta palvelupyynnön kotisivulla [Muokkaa asettelua](#) -linkkiä.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osia ja organisoida osia palvelupyynnön kotisivun asettelusivulla olevilla suuntanuolilla.
- 3 Valitse Tallenna.

Palvelupyynnöiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät palvelupyynnöiden hallintaa varten:

- [Palvelupyynnöiden liittäminen](#) (katso "[Palvelupyynnöiden määrittäminen](#)" sivulla 446)
- [Palvelupyynnöiden merkkijonojen käyttö](#) (katso "[Palvelupyynnön kyselyiden käyttö](#)" sivulla 447)
- [Ratkaisujen lisäys palvelupyynnöihin](#) (katso "[Ratkaisujen lisäys palvelupyynnöihin](#)" sivulla 447)
- [Palvelupyynnöiden eskalointi](#) (sivulla 448)
- [Ratkaistujen palvelupyynnöiden sulkeminen](#) (sivulla 448)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)

- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Sovelluksen Oracle Social Network käyttö](#) (sivulla 497)

Palvelupyynnöiden määrittäminen

Kun luot uuden palvelupyynnön, omistajan kenttä on tyhjä. Voit määrittää omistajan manuaalisesti tai, jos yritys käyttää toimeksiantohallintaa ja palvelupyynnötietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilaa tai yhdistelmätilaa varten, palvelupyyntö voidaan määrittää omistajalle automaattisesti pyynnön ensimmäisen tallennuksen yhteydessä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa [Tietojen käyttö, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#) (sivulla 49).

HUOMAUTUS: Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilassa tai yhdistelmätilassa. Jos tietueeseen on määritetty ensisijainen mukautettu kirja ennen kuin toimeksiantohallinta määrittää tietueen uudelleen omistajalle, toimeksiantohallinta poistaa ensisijaisen kirjan tietueesta. Toimeksiantohallinta ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Jos määrität tietuetyypin kirjatilassa, on erittäin suositeltavaa, että poistat kaikkien kyseisen tietuetyypin sääntöryhmien aktivoinnin,

Jos palvelupyyntö on jo määritetty ja sinulla on riittävät käyttöoikeudet, voit määrittää pyynnön uudelleen muuttamalla pyynnön omistajan nimeä tai ensisijaista mukautettua kirjaa. Lisäksi jos yritys käyttää toimeksiantohallintaa ja palvelupyynnötietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätilaa tai yhdistelmätilaa varten, voit määrittää palvelupyynnön uudelleen uudelle omistajalle jollakin seuraavista tavoista:

- Valitse pyynnön Vaihda omistajaa -valintaruutu.
- Poista pyynnöstä omistajan nimi tai ensisijainen mukautettu kirja.

Kun valitset Vaihda omistajaa -valintaruudun tai poistat omistajan nimen tai ensisijaisen mukautetun kirjan, toimeksiantohallinta käsittelee palvelupyynnön uudelleen ja määrittää sen omistajalle yrityksen käyttämien sääntöjen mukaan.

HUOMAUTUS: Jos palvelupyynnön tilana on Suljettu, toimeksiantohallinta ohittaa palvelupyynnön eikä määritä sitä uudelleen. Tietueiden uudelleenmäärittäminen käsittelyyn kuluva aika voi myös vaihdella yrityksen määrittämien sääntöjen, käsiteltävien tietueiden määrän sekä järjestelmän nykyisen kuormituksen mukaan.

Palvelupyynnön määrittäminen manuaalisesti

- 1 Valitse määritettävä palvelupyyntö.
Ohjeita palvelupyyntöjen etsintään on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse palvelupyynnön tietosivulla Muokkaa.
- 3 Aseta osoitin palvelupyynnön muokkaussivulla Omistaja- tai Kirja-kenttään, napsauta hakukuvaketta ja valitse hakuikkunassa uusi omistaja tai kirja.
- 4 Tallenna muutokset.

Palvelupyynnön kyselyiden käyttö

Yrityksen järjestelmänvalvoja on voinut määrittää arviointikyselyjä, joiden avulla voit kerätä palvelupyyntöihin liittyviä tietoja (puhelinkyselyt) tai arvioida asiakkaiden tyytyväisyyttä (asiakastyytyväisyystutkimukset). Arviointikysely koostuu kysymyksistä, joita käytetään asiakastietojen keräämiseen. Vastaukset pisteytetään, niille määritetään painotusarvo ja niitä verrataan määritettyihin kynnysarvoihin. Näin voidaan päätellä halutut tulokset ja toimintatavat.

Ennen aloitusta. Voit käyttää arviointikyselyitä, jos käyttäjäroolille on määritetty arviointitietueiden käyttöoikeus. Lisätietoja pakollisista asetuksista on kohdassa [Tietoja arviointikyselyistä](#).

Palvelupyynnön kyselyn käyttö

- 1 Valitse palvelupyyntö.
Lisätietoja palvelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry palvelupyyntöjen tietojen näkymään, siirry Puhelinkyselyt- tai Asiakastyytyväisyystutkimukset-osaan ja valitse Lisää.
HUOMAUTUS: Jos Puhelinkyselyt- tai Asiakastyytyväisyystutkimukset-osa ei ole näkyvässä, napsauta sivun oikean yläkulman Muokkaa asetelua -linkkiä ja lisää haluamasi osa sivuasetteluun. Nämä osat ovat lisättävissä aseteluuun vain, jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt ne.
- 3 Etsi hakuikkunan avulla sopiva kysely ja valitse Valitse. Voit käyttää hakuikkunan yläreunan suodatinkenttiä kyselyjen luettelon suodattamiseen.
- 4 Valitse Puhelinkyselyt- tai Asiakastyytyväisyystutkimukset-ikkunassa vastaus kyselyn jokaiseen kysymykseen ja valitse sitten Tallenna.

Palvelupyyntöjen tietojen näkymä aukeaa uudelleen. Kyselyn tulosten mukaan osa tietueen kentistä on ehkä päivitetty automaattisesti.

Ratkaisujen lisäys palvelupyyntöihin

Voit lisätä aiemmin luodun ratkaisun palvelupyyntöihisi. Lisätietoja ratkaisuista on kohdassa [Ratkaisut](#) (sivulla 451).

Ratkaisun lisäys palvelupyyntöön

- 1 Valitse palvelupyyntö.
Lisätietoja palvelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry Palvelupyyntöjen tiedot -sivun ratkaisujen osaan ja valitse Lisää.
Näkyviin tulee hyväksytyjen ja julkaistujen ratkaisujen luettelo.
- 3 Voit rajoittaa näytettävien ratkaisujen määrää suodatusvalinnoilla, joiden mukaan haku tehdään käyttäen avainsanoja tai ratkaisun tunnusta.
- 4 Katso ratkaisun tiedot valitsemalla Esikatsela. Näin varmistat, että ratkaisu vastaa asiakkaan vaatimuksia.
- 5 Napsauta Valitse-linkkiä kunkin ratkaisun kohdalla, jonka haluat lisätä palvelupyyntöön, ja valitse sitten OK.
- 6 Muuta palvelupyynnön tilaksi Odottaa, kunnes asiakas on vahvistanut, että ongelma on ratkaistu. Toimi seuraavasti:
 - a Napsauta Palvelupyyntöjen tiedot -sivun Tila-kenttää ja valitse avattavasta luettelosta tila Odottaa.
 - b Tallenna muutos napsauttamalla Tila-kentän vihreää valintamerkin kuvaketta.

Palvelupyyntöjen eskalointi

Voit eskaloida palvelupyynnön niin, että se erottuu kiireellisenä asiana.

Palvelupyynnön eskalointi

- 1 Valitse palvelupyynnön luettelosivulla sen palvelupyynnön Tila-kenttä, jonka haluat eskaloida.
- 2 Valitse kentän avattavasta luettelosta Avoin - eskaloitu.
- 3 Tallenna muutos napsauttamalla Tila-kentän vihreää valintamerkin kuvaketta.

Yrityksen ohjeisto määrittää palvelupyynnön eskaloinnissa tehtävät toimet. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi esimerkiksi määrittää sellaisen työnkulun säännön, joka lähettää sähköpostin tai luo tehtävän palvelupyynnön eskaloinnin yhteydessä.

Voit luoda suodatetun luettelon, joka näyttää kaikki eskaloidut palvelupyynnot, joihin sinulla on käyttöoikeus.

Ratkaistujen palvelupyyntöjen sulkeminen

Kun olet vastannut asiakkaan pyyntöön hyväksyttävästi, voit sulkea palvelupyynnön.

Ennen aloitusta: Tarkastele palvelupyynnön tietojen sivua ja varmista, että palvelupyyntö on valmis, tarkistamalla seuraavat kohdat:

- Kaikkien palvelupyyntöjen tila on Valmis. Se osoittaa, että olet ollut yhteydessä asiakkaaseen.

448 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

- Jos yrityksessä on käytössä ratkaisut, ratkaisu linkitetään palvelupyynnötietueeseen näyttäen ongelman ratkaisun.

Ratkaistun palvelupyynnön sulkeminen

- 1 Valitse palvelupyynnön luettelosivulla sen palvelupyynnön Tila-kenttä, jonka haluat sulkea.
- 2 Valitse kentän avattavasta luettelosta Suljettu.
- 3 Tallenna muutos napsauttamalla Tila-kentän vihreää valintamerkin kuvaketta.

Palvelupyyntökentät

Palvelupyynnön muokkaussivulla voit lisätä palvelupyynnön tai päivittää aikaisemmin luodun palvelupyynnön tietoja.

VIHJE: Voit muokata palvelupyöntöjä myös Palvelupyyntöluettelo-sivulla ja palvelutuotteiden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

Palvelupyynnön muokkaussivulla on alla olevan taulukon mukaiset kentät palvelupyyntöä varten.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Yhteyshenkilötiedot	
PP-numero	Palvelupyynnön tunnus. Järjestelmän luoma.
Asiakas	Palvelupyyntöön liitetty asiakas.
Yhteyshenkilö	Palvelupyyntöön liitetty yhteyshenkilö.
Työpuhelinnumero	Yhteyshenkilön työpuhelinnumero. Periytyy Yhteyshenkilö-tietueesta.
Sähköposti	Yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Periytyy Yhteyshenkilö-tietueesta.
Osoite	Sen yhteyshenkilön tai asiakkaan osoite, jolle palvelupyyntö suoritetaan. Voit valita osoitteen palvelupyynnötietueeseen liittyvälle asiakkaalle tai yhteyshenkilölle määritetystä osoiteluettelosta.
Palvelun lisätiedot	
Alue	Palvelupyynnön pääluokka, kuten Tuote, Asennus, Ylläpito, Koulutus, Muu.
Syy	Palvelupyynnön syy, kuten Epäselvät ohjeet, Käyttäjä tarvitsee koulutusta,

Palvelu ja yhteydenotot

Kenttä	Kuvaus
	Olemassa oleva kysymys, Uusi ongelma, Muu.
Tyyppi	Palvelupyynnön tyyppi, kuten Kysymys, Ongelma, Lisäspyyntö, Muu.
Lähde	Palvelupyynnön vastaanottotapa, kuten Puhelin, Web, Sähköposti, Faksi.
Prioriteetti	Ilmaisee prioriteetin, kuten 1-KIIRE, 2-Korkea, 3-Normaali, 4-Matala.
Tila	Palvelupyynnön tila, kuten Avoin, Odottaa, Suljettu, Avoin - eskaloitunut, Peruutettu. Joissakin suodatetuissa luetteloissa ja raporteissa määritetään Tila-kentän avulla, mitkä palvelupyynnot otetaan mukaan.
Avausaika	Palvelupyynnön luontipäivämäärä ja -kellonaika. Järjestelmän luoma.
Sulkemisaika	Päivämäärä ja kellonaika, jolloin palvelupyynnön tilaksi muutettiin Suljettu. Järjestelmän luoma.
Omistaja	<p>Palvelupyyntötietueen omistajan alias.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Määritä omistaja uudelleen	<p>Ilmaisee, että palvelupyynnön omistaja pitäisi määrittää uudelleen. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt palvelupyyntöjen määräyssääntöjä, tämän kentän valinta saa aikaan sen, että toimeksiantohallinta sovelluksessa Oracle CRM On Demand käsittelee palvelupyynnön uudelleen ja määrittää sen sääntöjen mukaan.</p> <p>Toimeksiantohallinta voi määrittää tietueita uudelleen vain käyttäjille. Se voi määrittää tietueita uudelleen vain, jos tietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilön käyttäjätallassa tai yhdistelmätilassa. Toimeksiantohallinto ei voi määrittää tietueita uudelleen, jos tietuetyyppi on määritetty kirjatilassa. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p> <p>HUOMAUTUS: Kun tämä valintaruutu valitaan, Omistaja-kentässä oleva nimi muuttuu, kun tietue tallennetaan. Yrityksen toimeksiantosääntöjen monimutkisuuden, uudelleen määritettävien tietueiden määrän ja järjestelmän nykyisen kuormituksen mukaan automaattisesti suoritettaviin tehtäviin, kuten ilmoitussähköpostiviestin lähettämiseen, voi kuitenkin kulua jonkin aikaa.</p>
Lisätietoja	
Aihe	Palvelupyynnön yhteenveto.

Kenttä	Kuvaus
Kuvaus	Lisätietoja palvelupyynnöstä. Enintään 16 350 merkkiä.
Ajoneuvo	Ajoneuvon tunnistenumero (VIN), jos ajoneuvo liittyy palvelupyyntöön.

Oracle Social Engagement and Monitoring Kentät

Jos käytössäsi on Oracle Social Engagement and Monitoring, järjestelmänvalvojasi voi lisätä seuraavat kentät tai jotkin niistä Palvelupyyntö-sivulle. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489).

Kenttä	Kuvaus
Sosiaalinen media	Ongelmaa koskevan sosiaalisen median tietueen tunnus.
Sosiaalinen media: Tekijän linkki	Tekijän profiilin URL-osoite sosiaalisen median sivustossa.
Sosiaalinen media: Yhteisö	Sen sosiaalisen median nimi, esimerkiksi Facebook tai Twitter, johon viesti lähetettiin.
Sosiaalinen media: Vaikuttimen pisteet	Vaikuttimen pisteet kumppanin lähetyksen mukaan.
Sosiaalinen media: viestin tiedot	Sosiaalisen median viestin tiedot.
Sosiaalinen media: Viestin linkki	Sosiaalisen median viestin URL-osoite.
Sosiaalinen media: Julkaisupäivämäärä	Päivämäärä, jona viesti lähetettiin.
Sosiaalinen media: Tuntemuksen pisteet	Tuntemuksen pisteet kumppanin lähetyksen mukaan.
Sosiaalinen media: Aihe	Viestin aiheen nimi viestistä poimittuna.

Ratkaisut

Ratkaisu-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata ratkaisuja. *Ratkaisut* sisältävät asiakkaan ongelmanratkaisua koskevia tietoja. Kun ratkaisujen tietämuskantaa ylläpidetään, palveluedustajat voivat käyttää keskitettyä tietämuskantaa asiakkaiden ongelmanratkaisussa. Tietämuskanta kasvaa, kun käyttäjät ottavat yhteyttä asiakkaisiin ja luovat uusia ratkaisuja.

Sovellus Oracle CRM On Demand seuraa ratkaisujen käyttöä ja sallii käyttäjien luokitella ratkaisuja. Nämä tiedot auttavat organisaatioita kehittämään ratkaisuja asiakkaita varten ja selvittämään tuotteissa ja

palveluissa esiintyviä ongelmia. Jonkin ratkaisun ahkera käyttö voi viitata vialliseen tuotteeseen. Ratkaisun huono luokitus voi viitata ratkaisujen kehittämistarpeeseen.

Tietoja ratkaisujen hallinnasta

Seuraavassa on prosessiehdotus ratkaisutietämiskannan luomiseen ja hallintaan:

- 1 Yrityksen järjestelmänvalvoja tuo aiemmin luodut ratkaisut sovellukseen (valinnainen).
- 2 Palvelutoimitsijat ja muut asiantuntijat lisäävät ratkaisuluonnoksia ja näin laajentavat tietämiskannan kattavuutta ajan mittaan.
- 3 Palvelupäälliköt tarkistavat, hyväksyvät ja julkaisevat ratkaisut.
- 4 Toimitsijat pisteyttävät aiemmin luodut ratkaisut ja varmistavat näin, että parhaat ratkaisut näkyvät ensimmäisenä.
- 5 Palvelupäälliköt seuraavat ratkaisutietämiskantaa varmistaakseen, että sen tiedot ovat kelvollisia ja ajan tasalla.

Vihjeitä ratkaisutietämiskannan hallinnan parhaista käytännöistä

Hyvin järjestetty ja vertaisarvioitu ratkaisukirjasto auttaa palvelemaan asiakkaita tehokkaammin. Seuraavassa on muutamia vihjeitä ratkaisutietämiskannan määrityksen ja hallinnan parhaista käytännöistä.

1 – Tuo aiemmin luodut ratkaisut

Ennen kuin tuot aiemmin luotuja ratkaisuja, vertaa niiden tietoja Oracle CRM On Demand -ohjelman Ratkaisutietueeseen. Tietueen kenttiä täytyy ehkä lisätä, nimetä uudelleen tai poistaa, ennen kuin ne vastaavat tuotavia tietoja.

Voit suunnitella muutoksia mukautettujen kenttien määritysmallilla, joka on saatavana Training & Support Centerin Tools and Templates -sivulla. Tämä asiakirja auttaa suunnittelemaan ja seuraamaan sovellukseen tehtäviä mukautuksia.

2 – Lisää ratkaisuluonnoksia

Määritä ohjeet ratkaisutietueiden luonnille ja lähetä ne kaikille niille henkilöille, jotka voivat luoda ratkaisuluonnoksia. Tällaisia henkilöitä ovat esimerkiksi palvelutoimitsijat, tuoteasiantuntijat ja palveluasiantuntijat. Korosta erityisesti ratkaisutietueen Otsikko-kentän tärkeyttä. Se on hakukelpoinen kenttä, joka näkyy useimmissa luetteloissa ja ratkaisujen valintaikkunoissa. Kentän avulla palvelutoimitsijat voivat tunnistaa nopeasti sopivia ratkaisuja kysymyksiin ja ongelmiin.

Kun uusi ratkaisutietue luodaan, sen tilana on Luonnos. Ratkaisuluonnoksia ei voi lisätä palvelupyynnötietueisiin, eivätkä ne näy ratkaisuhakuikkunassa, ennen kuin ne on julkaistu. Jos toimitsija luo palvelupyynnön ja kirjaa puhelun aikana ratkaisuluonnoksen, hän voi lisätä ratkaisuluonnoksen palvelupyyntöön, mutta muut toimitsijat eivät näe ratkaisuluonnosta, ennen kuin se on julkaistu.

3 – Tarkista, hyväksy ja julkaise ratkaisut

Hyväksyntäprosessi varmistaa, että nimetyt asiantuntijat voivat tarkistaa kaikki ratkaisut ennen niiden julkaisemista palveluomistajien käyttöön. Ota käyttöön tarkistusta ja hyväksyntää ohjaavat ohjeet, jotta kaikki ratkaisut olisivat kelvollisia, helppoja seurata ja jatkuvasti hyödyllisiä niitä tarvitseville.

Ratkaisun tilan muuttaminen hyväksytyksi ja ratkaisun julkaiseminen edellyttää, että roolissasi on ratkaisujen julkaisu-oikeudet. Lisätietoja on kohdassa [Ratkaisujen hyväksyminen ja julkaiseminen](#) (katso "[Ratkaisujen hyväksyntä ja julkaisu](#)" sivulla 457).

4 – Pisteytä ratkaisut

Pyydä palveluomistajia pisteyttämään käyttämänsä ratkaisut ja lisäämään ne palvelupyynnötietueisiin. Toimittajat voivat tehdä tämän helposti napsauttamalla ratkaisun tietosivun pisteytyspainiketta. Ratkaisut pisteytetään asteikolla 1–5. Jos ratkaisu on hyvin tehokas, anna sen arvosanaksi 5. Jos ratkaisu ei ole kelvollinen tai tehokas, anna sen arvosanaksi 1.

Aina kun ratkaisu pisteytetään, sen pistemäärä lasketaan uudelleen ja uudet pisteet tulevat näkyviin tietueeseen. Kun toimittajat arvioivat ratkaisuja, saat tietoa, jonka avulla voit valvoa tietämyskannan laatua. Lisätietoja on kohdassa [Ratkaisujen pisteytys](#) (katso "[Ratkaisujen luokitus](#)" sivulla 457).

5 – Seuraa ratkaisuja

Varmista, että seuraat säännöllisesti ratkaisutietämyskantaan, jotta palveluomistajillasi on aina käytössään paras ja ajantasaisin tieto ja ohjeet. Suosituksia:

- Määritä tietämystyyppisille ratkaisuille omistaja, jonka vastuulla on tarkistaa ja päivittää kyseisiä ratkaisuja. Omistajan vastuulla tulee myös olla oman alueensa ratkaisujen tarkkuus ja hyväksyntä.
- Ratkaisut voivat ajan mittaan vanhentua. Esimerkkinä ovat ratkaisut, jotka liittyvät tuotteisiin, joita ei enää tueta. Voit paikantaa tällaiset ratkaisut luomalla ratkaisuluettelon ja suodattamalla esimerkiksi Tuote-kentän mukaan. Sen jälkeen voit poistaa vanhentuneet ratkaisut hakutuloksista Joukkopäivitys-toiminnolla.
- Älä poista ratkaisua, ellei se ole kopio. Määritä poistamisen asemesta ratkaisun tilaksi Vanhentunut. Vanhentuneet ratkaisut eivät enää tule näkyviin hakutuloksissa, joissa haetaan palvelupyynnön lisättävää ratkaisua. Voit silti käyttää vanhentuneita ratkaisuja ratkaisujen kotisivujen luetteloiden avulla.
- Tarkista kaikki ratkaisut, joiden pistemäärä on alhainen. Löydät ne luomalla mukautetun luettelon, joka näyttää kaikki julkaistut ratkaisut, joiden pistemäärä on 1 tai 2.
- Voit tarkistaa suurimman pistemäärän saaneet ratkaisut ja aktiivisimmat ratkaisut käyttämällä ratkaisujen kotisivun valmista Ratkaisut-luettelo. Näin saat vihjeitä alueista, joissa voi lisätä tietämystä ja laajentaa ratkaisukirjastoa.
- Analysoi säännöllisesti trendejä suljetuista palvelupyynnöistä. Näin voit tunnistaa tärkeimpiä ongelma-alueita, joihin liittyviä tietoja kannattaa lisätä tietämyskantaan.

Ratkaisun kotisivun käyttö

Ratkaisun kotisivu on lähtökohta ratkaisujen hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi räätälöidä Ratkaisut-kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Ratkaisun tietueen luonti

Voit luoda ratkaisun tietueen valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt Ratkaisut -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Ratkaisun kentät](#) (katso "[Ratkaisukentät](#)" sivulla 458).

Ratkaisuluetteloiden käyttö

Ratkaisuluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää ratkaisujen vakioluetteloiden kuvaukset.

Ratkaisuluettelo	Suodattimet
Hyväksytyt ratkaisut	Tila = Hyväksytty
Julkaistut ratkaisut	Julkaistu = K
Uudet ratkaisut	Kaikki ratkaisut luontipäivämäärän mukaan lajiteltuna
Lähiaikoina muutetut ratkaisut	Kaikki ratkaisut muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna
Ratkaisuluonnokset (näkyvillä vain käyttäjillä, joilla on Ratkaisujen julkaisu -oikeus)	Tila = Luonnos
Parhaimmat ratkaisut	Kaikkien henkilöiden antamien kumulatiivisten arvosanojen mukaan parhaat ratkaisut
Aktiivisimmat ratkaisut	Ratkaisut, joita on usein yhdistetty palvelupyyntöihin
Kaikki ratkaisut	Kaikki ratkaisut ratkaisujen otsikkojen mukaisessa aakkosjärjestyksessä
Omat lähiaikoina muutetut ratkaisut	Kaikki omat ratkaisusi muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina näytettyjen ratkaisujen katselu

Omat lähiaikoina näytetyt ratkaisujen -osassa näkyvät ratkaisut, joita olet tarkastellut viimeksi.

Aktiivisimpien ratkaisujen katselu

Aktiivisimmat ratkaisut -osiossa näkyvät ratkaisut, joita on usein liitetty palvelupyyntöihin. Jos ratkaisua käytetään usein, se saattaa kertoa palveluorganisaatiolle, että asiakkailla on ongelmia tietyn tuotteen tai palvelun kanssa. Organisaatiot voivat tämän tiedon perusteella tarjota lisätietoja palveluedustajille asiakkaiden auttamiseksi tai tarjota lisätietoja suoraan asiakkaille.

Korkeimman luokituksen ratkaisujen katselu

Parhaimmat ratkaisut -osiossa on luettelo ratkaisuista, joiden kaikkien henkilöiden antamien arvosanojen kumulatiivinen tulos on paras.

Osien lisäys ratkaisun kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on Kotisivujen räätälöinti -oikeus, voit lisätä joitakin seuraavista osioista tai kaikki nämä osiot Ratkaisut-kotisivulle:

- Uudet ratkaisut
- Lähiaikoina muutetut ratkaisut
- Omat uudet ratkaisut
- Omat lähiaikoina muutetut ratkaisut
- Raportointiosiot (yrityksen järjestelmänvalvoja voi tarjota raportit käytettäväksi Ratkaisut-kotisivulla)

Seuraavassa kerrotaan, miten voit lisätä osioita Ratkaisut-kotisivulle.

Osioiden lisääminen Ratkaisut-kotisivulle

- 1 Valitse Ratkaisut-kotisivulla Muokkaa asettelu.
- 2 Poista osiota, lisää osiota tai järjestele osiota napsauttamalla Ratkaisut-kotisivun asettelu -sivulla olevia nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Ratkaisujen hallinta

Voit hallita ratkaisuja tekemällä seuraavat prosessit:

- [Ratkaisujen tarkistus](#) (sivulla 456)
- [Ratkaisujen hyväksyntä ja julkaisu](#) (sivulla 457)

- [Ratkaisujen luokitus](#) (sivulla 457)
- [Kirjojen lisäys ratkaisuun](#) (sivulla 458)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Ratkaisutietueen tilan muuttaminen ja ratkaisun julkaiseminen edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty Ratkaisujen julkaisu -käyttöoikeus.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Ratkaisukentät](#) (sivulla 458)
- [Raportit](#) (sivulla 949)
- Tietojen tuonti

Ratkaisujen tarkistus

Voit tarkistaa aktiivisimmat ratkaisut tai korkeimman luokituksen ratkaisut. Voit myös tarkistaa minkä tahansa ratkaisutietueen kaikki tiedot.

Aktiivisimpien ratkaisujen tarkistus

- 1 Valitse Ratkaisut-välilehti miltä tahansa sivulta.
- 2 Valitse aktiivisimpien ratkaisujen osassa sen ratkaisun nimen linkkiä, jonka haluat tarkistaa.

Korkeimman luokituksen ratkaisujen tarkistus

- 1 Valitse Ratkaisut-välilehti miltä tahansa sivulta.

- 2 Valitse korkeimman luokituksen ratkaisujen osassa sen ratkaisun nimen linkkiä, jonka haluat tarkistaa.

Ratkaisun tietojen tarkistus

- 1 Valitse ratkaisu.
Ohjeita ratkaisujen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Tarkista ratkaisutietue ratkaisun tietojen sivulla.
Lisätietoja kenttien kuvauksesta on kohdassa [Ratkaisukentät](#) (sivulla 458).

Ratkaisujen hyväksyntä ja julkaisu

Ennen aloitusta. Voit tehdä tämän toimen, jos käyttäjäroolille on myönnetty ratkaisujen julkaisuoikeus.

Voit tarkistaa ratkaisujen tarkkuuden ja valmiuden. Sen jälkeen voit hyväksyä luonnoksen ja julkaista sen sisäisesti. Ratkaisun julkaisu sisäisesti tarkoittaa, että kaikki asiakaspalvelun edustajat voivat käyttää ratkaisua ja linkittää sen palvelupyyntöihin.

Ratkaisun hyväksyntä ja julkaisu

- 1 Valitse ratkaisujen kotisivulla ratkaisuluonnosten linkki.
- 2 Valitse ratkaisujen luettelosivulta ratkaisu ja valitse sitten Muokkaa.
- 3 Hyväksy ratkaisu muuttamalla Ratkaisun muokkaus -sivulla tilaksi Hyväksytty.
- 4 Julkaise ratkaisu valitsemalla Julkaistu-valintaruutu.
- 5 Tallenna tietue.

Ratkaisujen luokitus

Voit luokitella ratkaisun tehokkuuden niin monta kertaa kuin haluat.

Ratkaisun tietojen luokitus

- 1 Valitse ratkaisu.
Ohjeita ratkaisun valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse ratkaisun tietojen otsikkopalkin Luokittele ratkaisu -painike.
- 3 Valitse ratkaisun luokitus sivun avattavasta luettelosta luokitukseksi 1 - 5 (5 on paras).
- 4 Tallenna tietue.

Yksittäisen käyttäjän luokitusten keskiarvo määritetään, jotta voidaan määrittää ratkaisujen kotisivun korkeimman luokituksen ratkaisujen osassa näkyvät ratkaisut.

Kirjojen lisäys ratkaisuun

Seuraavan toiminnon avulla voit lisätä kirjoja ratkaisuun. Kun lisäät kirjan ratkaisuun, voit muokata tai poistaa kirjan. Toiminnossa oletetaan, että Kirjat-tietuetyyppi näkyy liittyvänä nimikkeenä Ratkaisu-sivulla. Lisätietoja liittyvän kohteen tietojen mukautuksesta on kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus.

Kirjan lisäys ratkaisuun

- 1 Avaa haluamasi ratkaisu Ratkaisuluettelo-sivulla.
- 2 Valitse Ratkaisun tietosivun Kirjat-osan Lisää-painike.
- 3 Valitse kirjanvalintasäätimestä kirja, johon ratkaisu lisätään, ja valitse sitten OK.

Lisätietoja kirjoista on kohdassa Kirjan hallinta.

Ratkaisukentät

Ratkaisun muokkaussivulla voit lisätä ratkaisun tai päivittää olemassa olevan ratkaisun tietoja. Tämä sivu sisältää ratkaisun kaikki kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavan luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Ratkaisun yksityiskohtaiset tiedot	
Ratkaisun tunnus	Ratkaisun yksilöivä tunnus. Järjestelmän luoma.
Nimi	Ratkaisun otsikko. Tämä kenttä on pakollinen, ja sen enimmäispituus on 100 merkkiä.
Tila	Ratkaisun tila, kuten Luonnos, Hyväksytty tai Vanhentunut. Oletustila on Vedos. Näitä tietoja voivat muuttaa vain käyttäjät, joille on myönnetty ratkaisujen julkaisuoikeus.
Julkaistu	Ilmaisee, että ratkaisua voi käyttää sisäisesti. Näitä tietoja voivat muuttaa vain käyttäjät, joille on myönnetty ratkaisujen julkaisuoikeus.
Ratkaisun luokitus	Ratkaisun luokitus 1 - 5, joista 5 on paras.

Kenttä	Kuvaus
Lisätietoja	
HUOMAUTUS: Seuraavat kentät ovat käytettävissä ohjelmassa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition eivätkä ehkä ole saatavilla sinun kokoonpanossasi. Jos nämä kentät eivät ole käytettävissä, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.	
Lakiosaston hyväksyntä	Osoittaa, että ratkaisu on saanut lakiosaston hyväksynnän.
Markkinointiosaston hyväksyntä	Osoittaa, että ratkaisu on saanut markkinointiosaston hyväksynnän.
Useista tiedostoista koostuva kokonaisuus	Osoittaa, että ratkaisu koostuu useista digitaalisista tiedostoista. Annetun ratkaisun kuva saattaa koostua erillisistä tiedostoista, jotka sisältävät suuremman kuvan valokuvia, logoja ja muita komponentteja.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jonka jälkeen sisältöä ei voi käyttää mukautetun sisällön toimituksessa (Personalized Content Delivery, PCD). Valitse vanhenemispäivämäärä kalenterikuvakkeen avulla.
Vapautuspvm	Päivämäärä, jonka jälkeen sisältöä voi käyttää mukautetun sisällön toimituksessa. Valitse sopiva vapautuspäivämäärä kalenterikuvakkeen avulla.
Tarkistuksen tila	Osoittaa, näkyykö ratkaisu oikein. Käyttäjät testaavat multimedia- tai grafiikkatiedostoja niiden latauksen yhteydessä varmistaakseen, että ne näkyvät oikein, ja määrittävät tarkistuksen tilaksi Onnistui. Arvot ovat: Ei tarkistettu, Onnistui ja Epäonnistui.
PCD-liitteen tyyppi	Osoittaa liitetyn multimedia- tai grafiikkatiedoston tyyppin. <ul style="list-style-type: none"> ■ Sanoma. Sisältö sopii esitykseen. ■ Pienoiskuva. Sisältö on suuremman sanomatietueen pienempi ja pakattu versio.
Liittyvä pienoiskuva	Pääsanoman ratkaisun pienoiskuvaversio toimittaman toisen ratkaisutietueen nimi. Jokaisella Sanoma-tyypin ratkaisulla on oltava vastaava Pienoiskuva-tyypin ratkaisu.
Jakelutapa	Jaa sisältö automaattisesti etäkäyttäjille valitsemalla Julkaise. Jako perustuu käyttäjien käyttöoikeuksiin.
HUOMAUTUS: Seuraavat kentät ovat oletusarvoisesti saatavana kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.	
Usein kysytyt kysymykset	Ratkaisuja koskevat usein kysytyt kysymykset.
Ratkaisun tiedot	Ratkaisun lisätiedot.

Yhteydenpito

Yhteydenpitosivujen ja toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut- ja Ääniohjausobjektit-osien avulla voit hallita asiakkaan yhteydenottoja eli puheluita, ääniviestejä ja sähköpostiviestejä. Esimiehet voivat valvoa näillä sovelluksen ominaisuuksilla myös toimitsijoita.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly sovelluksen Oracle Contact On Demand käyttö, Yhteydenpito-välilehti ja sen välilehdet saatetaan sulkea pois määrittäksistasi.

Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand

Oracle Contact On Demand mahdollistaa monipuolisen asiakasviestinnän puhelimitse sekä puhe- ja sähköpostitse. Koska se on integroitu ratkaisuun Oracle CRM On Demand, kukin viestintätapahtuma voidaan tallentaa seurantaan varten samaan paikkaan, jossa hallitaan muita yritystietoja, kuten yhteyshenkilöitä, asiakkaita ja ratkaisuja. Integroinnin ansiosta voit hyödyntää yritystietokannassa olevia tietoja, kun etsit vastauksia asiakkaan kysymyksiin, päivität yhteystietoja ja analysoit tietoja.

Oracle Contact On Demand on Web-pohjainen asiakaspalvelukeskus, joka käyttää seuraavia kanavia:

■ Puhelut

Oracle Contact On Demand mahdollistaa reaaliaikaisen puheviestinnän ja ohjaa puhelut sopivalle toimitsijalle taitopohjaisen reitityksen avulla. Toimitsijat voivat suorittaa seuraavia toimia käyttöliittymän omilla ohjaimilla: puheluun vastaaminen, lähtevien (ulkoisten) ja sisäisten (toimitsijoiden välisten) puheluiden soittaminen, lopettaminen, siirtäminen ja asettaminen pitoon sekä neuvottelupuhelut monen osapuolen välillä. Toiminto sisältää seuraavat ominaisuudet:

- **Saapuvat puhelut.** Voit vastaanottaa saapuvia puheluita ja työskennellä niiden parissa ohjelman Oracle Contact On Demand kautta missä tahansa, missä on puhelin, kunhan olet kirjautunut ohjelmaan Oracle Contact On Demand.
- **Lähtevät puhelut.** Oracle Contact On Demand tukee lähteviä puheluita yhdysvaltalaisiin ja kansainvälisiin numeroihin. Puhelut käynnistetään ohjelman Oracle Contact On Demand työkalupalkista.
- **Puheluiden hallinta.** Kaikkia puheluita hallitaan toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut- ja Ääniohjausobjektit-osien avulla sekä viestinnän kotisivun Puhelut-alivälilehdellä. Muut puheluun liittyvät tiedot (kuten soittajan nimi, puhelinnumero ja 800-numero) näkyvät vain, jos ne on määritetty.
- **Sisäiset puhelut.** Toimitsijat voivat soittaa toiselle ohjelmaan Oracle Contact On Demand kirjautuneelle toimitsijalle tai esimiehelle valitsemalla kyseisen henkilön avattavasta luettelosta, joka sisältää aktiiviset käyttäjät.
- **Taitopohjainen reititys.** Puhelut reititetään pätevimmälle toimitsijalle (asiakkaan IVR-äänivalinnan perusteella).
- **Tilastoikkuna.** Ikkuna sisältää seuraavat reaaliaikaiset tiedot ohjelman Oracle Contact On Demand nykyisistä puheluita: puheluiden nykyinen tila ja sen kesto, jonaossa olevien puheluiden määrä sekä kauimmin odottanut puhelu.
- **Napsauttamalla soittaminen.** Lähtevät puhelut soitetaan napsauttamalla puhelinnumerolinkkiä tieto- tai luettelosivulla.

- **Esimiehen hallintatoimet.** Esimiehet voivat valvoa asiakaspalvelun laatua nauhoittamalla puheluita ja kuuntelemalla nauhoitteita. He voivat seurata toimitsijoiden työskentelyä myös reaaliaikaisesti ja käynnistää toimia, kuten kuiskaus, valmennus, puhelun yhdistäminen, puhelun siirtäminen esimiehelle sekä toimitsijoiden kirjaaminen ulos.
- **Takaisinsoitto.** Järjestelmänvalvojat voivat määrittää ohjelman Oracle Contact On Demand asetukset niin, että jos toimitsija on varattu, soittaja voi odottaa seuraavaa vapautuvaa toimitsijaa. Toinen mahdollisuus on, että toimitsija soittaa asiakkaalle takaisin heti vapauduttuaan. Oracle Contact On Demand varaa puhelulle paikan jonossa. Kun toimitsija vapautuu, asiakaspalvelukeskuksen palvelin soittaa automaattisesti asiakkaan puhelinnumeroon ja yhdistää puhelun toimitsijalle. Toimitsija vastaanottaa saapuvan puhelun.
- **Web-takaisinsoitto.** Web-takaisinsoitto vastaa muuten tavallista takaisinsoittoa, mutta asiakas ei soita asiakaspalvelukeskukseen vaan ilmoittaa puhelinnumerosa Web-sivun kautta. Yrityksen tuotteista kiinnostunut asiakas voi esimerkiksi käydä yrityksen sivustossa ja antaa puhelinnumerosa, koska hän haluaa toimitsijan ottavan yhteyttä. Ohjelman Oracle Contact On Demand järjestelmänvalvoja hallitsee tätä toimintoa. Lisätietoja Web-takaisinsoittotoiminnon määrittämisestä on oppaassa *Oracle Contact On Demand Administration Manager Guide*.
- **Puheposti.** Ohjelman Oracle Contact On Demand puhepostikanava välittää viestit sopivalle toimitsijalle taitopohjaisen reitityksen avulla. Jokainen ohjelmaa Oracle Contact On Demand käyttävä yritys määrittää itse, miten ja milloin asiakkaat voivat käyttää puhepostitoimintoa. Ohjelman älykkään reitityksen ansiosta viestin jättäville soittajille vastataan nopeasti. Vastauksen laatu ja prioriteetti vastaa tavallisten puheluiden laatua ja prioriteettia. Toimitsijat voivat kuunnella soittajan viestin ja ohjata sen tarvittaessa edelleen toiselle toimitsijalle tai ryhmälle. Toimitsijat voivat käyttää puhepostia toimintotietueen kautta myös silloin, kun se on päätetty. Puhepostit voidaan kuunnella paikallisella mediatoistimella tai puhelimella.
- **Sähköposti**

Sähköpostiviestit reititetään toimitsijan sähköpostilaatikkoon viestin tai toimitsijan taitoluettelon sisältämien avainsanojen perusteella. Toimitsijat voivat vastata viesteihin, hylätä ne tai ohjata ne edelleen toiselle toimitsijalle tai ryhmälle. Viestimäärä, jota toimitsija voi kerrallaan käsitellä, on rajattu. Toimitsijat näkevät asetetut rajat valitsemalla toimintopalkista Tilastot ja katsomalla Offline-viestit-riviä.

Tietoja - IVR

Puhelu- ja puhepostikanavien taustalla toimii Interactive Voice Response (IVR). IVR käyttää äänivalintaa ja ohjelman Oracle Contact On Demand taitopohjaista reititystä.

Äänitaajuuden tunnistuksen avulla interaktiivinen äänivastausjärjestelmä voi vastata puhelun, toistaa esinauhoitettua viestin ja kehottaa asiakkaita ilmoittamaan kyselynsä luonne. Tämän jälkeen järjestelmä reitittää puhelun sopivalle toimitsijalle (esimerkiksi valitsemalla 1 myyntiä varten). Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt näyttöilmoituksia, jotka perustuvat äänivastausjärjestelmän kehotteisiin, soittajan äänitaajuuspuhelimella antamat arvot ovat ensisijaisia kohdassa Tietueiden täsmäyttäminen ohjelmassa Oracle Contact On Demand kuvattuihin hakuehtoihin nähden. Äänivastausjärjestelmä kysyy tuelle vain seuraavia: tuen pyynnön numero, yhteyshenkilön kotipuhelinnumero ja kampanjatunnus.

Ohjelman Oracle CRM On Demand palvelupyynnöiden numeroissa on yhdysviiva. Neuvo soittajaa korvaamaan yhdysviiva tähdellä (*), kun soittaja antaa palvelupyynnön numeron äänivastausjärjestelmään.

HUOMAUTUS: Yhteyshenkilön kotipuhelinnumero ei sisälly Yhteyshenkilö-sivun vakioasetteluun.

Oracle Contact On Demand ja olemassa olevien tietueiden haku

Kun toimitsija vastaanottaa asiakasviestin, Oracle Contact On Demand suorittaa seuraavat toiminnot:

- 1 Se hakee ohjelman Oracle CRM On Demand tietokannasta vastaavaa yhteyshenkilö-, myyntivihje-, asiakas-, palvelupyyntö- ja kampanjatietuetta.

Jos asiakas soittaa, sovellus käyttää haussa seuraavaa tietoa:

- Aloittajan puhelinnumero (mistä puhelinnumerosta asiakas soittaa). Tämä tieto kirjautuu Alkuperä-kenttään. Kampanjassa aloittajan puhelinnumero on kampanjan puhelinnumero, johon asiakas soittaa.

Jos asiakas lähettää sähköpostiviestin, sovellus käyttää haussa seuraavaa tietoa:

- lähettäjän sähköpostiosoite, joka poimitaan Alkuperä-kenttään.

Jotta kampanjatietueissa olisi vastaavuuksien määrittämiseen käytettävät puhelinnumero- ja sähköpostiosoitekentät, yrityksesi järjestelmänvalvojan on mukautettava kampanjan tietosivun asettelua niin, että Kampanjan sähköposti- ja Kampanjan puhelinnumero -kentät voi lisätä manuaalisesti.

Oracle Contact On Demand liittää palvelupyynnot aktiviteettiin vain, jos toimelle on määritetty äänivastausjärjestelmän kehote. Oracle Contact On Demand etsii esimerkiksi vastaavaa yhteyshenkilön kotipuhelinnumeroa vain, jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt äänivastausjärjestelmän kehotteen niin, että järjestelmä kehottaa soittajaa antamaan kotipuhelinnumeron. Jotta kotipuhelinnumerolle voidaan hakea vastaavuutta, yrityksen järjestelmänvalvojan täytyy mukauttaa yhteyshenkilön tietosivun asettelua niin, että se sisältää yhteyshenkilön kotipuhelinnumeron kentän, ja hänen täytyy kirjata kelvollinen yhteyshenkilön kotipuhelinnumero tähän kenttään. Lisätietoa sivun asettelujen mukauttamisesta on kohdassa Staattisten sivujen asettelujen mukautus.

- 2 Kun haku on valmis, tiedonsiirrosta syntyy aktiviteettitietue, joka on linkitetty vastaavaan tietueeseen.

Seuraavat ovat haun mahdollisia tuloksia:

- Jos löytyy yksilöivä tukipyyntö, Oracle Contact On Demand liittää aktiviteettitietueen sekä tukipyyntötietueeseen että tukipyynnön ensisijaiseen asiakkaaseen. Oracle Contact On Demand liittää aktiviteettitietueen myös tukipyynnön yhteyshenkilöön, ellei se löydä yksilöivää yhteystiedon vastaavuutta puhelinnumerolle.
- Jos yksilöivä yhteyshenkilön vastaavuus löytyy, Oracle Contact On Demand automaattisesti liittää aktiviteettitietueen sekä yhteyshenkilöön että yhteyshenkilön ensisijaiseen asiakkaaseen.
- Jos yksilöivä myyntivihjeen vastaavuus löytyy, Oracle Contact On Demand liittää automaattisesti aktiviteettitietueen sekä myyntivihjeeseen että myyntivihjeen ensisijaiseen asiakkaaseen.
- Jos yksilöivällä tietueen vastaavuudella ei ole liittyvää asiakasta, Oracle Contact On Demand automaattisesti liittää puhelinnumeroon vastanneen yksilöivän asiakkaan, jos puhelinnumero on olemassa.
- Jos löydetään vain yksi hakua vastaava tietue, se näytetään.
- Jos tietyille tietuetyypille löytyy useita vastaavuuksia, Oracle Contact On Demand ei linkitä toimea tiettyyn tietueeseen tämän tietuetyypin kohdalla.

HUOMAUTUS: Käyttäjällä täytyy olla oikeudet tiettyyn tietuetyyppiin, tai muuten Oracle Contact On Demand ei voi liittää toimea tähän tietuetyyppiin.

HUOMAUTUS: Jos toimitsija siirtää puhelun toiselle toimitsijalle, puhelunsiirron saaneelle toimitsijalle luodaan aktiviteetti.

Puhelinkeskuksen hallinta

Esimiehenä tarvitset työkaluja ja tietoja puhelinkeskuksesi tehokkaaseen hoitamiseen. Tarvitset tiedot tiimisi käsittelemien puheluiden, sähköpostien ja puhepostien määristä. Saatat tarvita vastauksen esimerkiksi seuraaviin kysymyksiin: mikä on kunkin yhteydenoton keskimääräinen käsittelyaika, kauanko asiakkaat odottavat jonossa ja niin edelleen. Toiminnoista saatavat reaaliaikaiset tiedot auttavat puhelinkeskuksen hallinnassa ja voivat tuoda esille kehityskohteita yksittäisille toimitsijoille.

Ohjelman Oracle Contact On Demand esimiehen työkalut

Ohjelmissa Oracle CRM On Demand ja Oracle Contact On Demand on useita puhelinkeskuksen hallintaa helpottavia työkaluja. Kaikkea asiakkaan viestintää voidaan seurata ja tiedot voidaan linkittää asiakastietueisiin. Tämä seurantatoiminto luo toimintojen ja asiakkaiden tiedoista tietokannan, jota voit käyttää raporttien ja analyysien avulla. Käyttämällä toimitsijoiden seurantatyökaluja voit myös valmentaa yksittäisiä toimitsijoita.

Tiedonsiirto-dashboard

Tiedonsiirto-dashboard näyttää puhelinkeskusjonojen reaaliaikaiset tilastotiedot, joiden avulla voit analysoida puhelinkeskuksen tehokkuutta.

- Napsauta Dashboard-välilehteä ja valitse avattavasta luettelosta Tiedonsiirto-dashboard. Valitse Näytä.
- Tarkista tiedonsiirtokanaviesi asiakasyhteydenottojen määrä.
- Yksittäisten työryhmien tilastotietojen avulla voit analysoida puhelinkeskuksesi yhteydenottojen määriä ja hallita työvoimaasi.
- Voit valita toisen dashboardin muiden palvelu- tai myyntianalyysien tarkastelemiseksi napsauttamalla Lisäraportit-linkkiä.

Tiedonsiirto raportit ja analyysit

Raporttien kotisivulla on linkkejä ennalta muodostettuihin ja mukautettuihin analyysihin, jotka auttavat puhelinkeskuksesi hallinnassa. Tarkistamalla mukautetut ja ennalta muodostetut analyysit säännöllisesti tunnistat puhelinkeskuksen trendit, mahdolliset riskit ja parannusmahdollisuudet.

Voit määrittää mukautettuja raportteja puhelinkeskuksesi asiakasyhteydenottojen luomien tiedonsiirtoaktiviteettien analysoimiseksi käyttämällä ohjelmaa Oracle CRM On Demand Answers. Kun luot mukautetun analyysin:

- Luo Aktiviteetit-raportoinnin aihealueen avulla tiedonsiirtokohtainen analyysi.
- Laajenna Aktiviteetti-kansio ja sen jälkeen Tiedonsiirto-kansio.

- Lisää ohjelman Oracle Contact On Demand tietosarakkeita mukautettuun analyysiin napsauttamalla sarakkeiden nimiä.

Lisätietoja on kohdassa [Raportit](#) (sivulla 949).

Tiedonsiirron kotisivun käyttö

Asiakasyhteydenpidon hallinta aloitetaan tiedonsiirron kotisivulta.

Asiakasyhteydenpitojen katselu

Saapuneet-osassa on luettelo sinulle parhaillaan osoitetuista asiakasyhteydenotoista kanavalla, jonka olet valinnut välilehdillä (Puhelut, Puheposti tai Sähköposti). Katso kenttien (sarakkeiden) kuvaus kohdasta [Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen](#) (sivulla 478). Voit määrittää, kuinka kauan nykyiset ja valmiit toimet näkyvät profiilisi tiedonsiirron kotisivun Saapuneet-kansiossa. Lisätietoja on kohdassa [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878).

Tiedonsiirtoluetteloiden käyttö

Tiedonsiirtoluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää tiedonsiirron vakioluetteloiden kuvaukset:

Toimiluettelo	Näyttää
Kaikki vanhenevat sähköpostiviestit	Kaikki omistamasi sähköpostiviestit, jotka ovat olleet avoimina yli 24 tuntia.
Kaikki vanhenevat puhepostit	Kaikki omistamasi puhepostiviestit, jotka ovat olleet avoimina yli 24 tuntia.
Kaikki soittopyynnöt	Kaikki Web-yhteydenottopyynnöt ja soittopyynnöt, joita voit tarkastella.
Kaikki sähköpostiviestit	Kaikki sähköpostiviestit, joita voit tarkastella.
Kaikki vastaanotetut puhelut	Kaikki vastaanotetut puhelut, joita voit tarkastella.
Kaikki saapuneet sähköpostiviestit	Kaikki saapuneet sähköpostiviestit, joita voit tarkastella.
Kaikki soitetut puhelut	Kaikki soitetut puhelut, joita voit tarkastella.
Kaikki lähetetyt sähköpostiviestit	Kaikki lähetetyt sähköpostiviestit, joita voit tarkastella.
Kaikki siirrot	Kaikki siirrot, joita voit tarkastella.

Toimiluettelo	Näyttää
Kaikki äänipuhelut	Kaikki puhelut.
Kaikki puhepostit	Kaikki puhepostit.
Kaikki Web-yhteydenottopyynnöt	Kaikki Web-yhteydenottopyynnöt, joita voit tarkastella.
Omien tiedonsiirtotietojen Saapuneet-kansio	Kaikki tällä hetkellä sinulle osoitetut asiakasyhteydenotot. Uudet keskeneräiset sähköpostiviestit eivät näy tässä luettelossa.
Omien puheluiden Saapuneet-kansio	Sinulle osoitetut keskeneräiset puhelut.
Oman puhepostin Saapuneet-kansio	Sinulle osoitetut keskeneräiset puhepostiviestit.
Viimeksi suoritettut tiedonsiirrot	Kaikki viimeksi suoritettu viestintä.
Viimeksi suoritettut puhelut	Puhelut, jotka on suoritettu viimeksi.
Viimeksi suoritettut sähköpostiviestit	Sähköpostiviestit, joihin on viimeksi vastattu.
Viimeksi suoritettut puhepostiviestit	Puhepostiviestit, jotka on suoritettu viimeksi.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi luettelo. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Luetteloihin on vain katseluoikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikoina päätetyt tiedonsiirrot

Viimeksi suoritettu viestintä -osassa on luettelo viimeksi suoritetusta viestinnästä. Katso kenttien (sarakkeiden) kuvaus kohdasta [Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen](#) (sivulla 478).

Voit laajentaa viimeaikoina päätettyjen tiedonsiirtojen luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo. Näyttöön avautuu koko sivun laajuinen tietueluettelo, jota voit selata sivuittain.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja kohteesta Oracle Contact On Demand](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand](#)" sivulla 460)
- [Kohteen Oracle Contact On Demand hallinta](#) (katso "[Sovelluksen Oracle Contact On Demand hallinta](#)" sivulla 466)

Sovelluksen Oracle Contact On Demand hallinta

Tee seuraavat tehtävät sovelluksen Oracle Contact On Demand hallintaa varten:

- [Valmistelut ennen yhteydenpitoa asiakkaiden kanssa](#) (katso "[Valmistautuminen yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa](#)" sivulla 466)
- [Puheluiden käsittely](#) (sivulla 469)
- [Selainistunnon Yhteydenpito-työkalupalkin käytöstäpoisto](#) (katso "[Tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstäpoisto selaimen istunnossa](#)" sivulla 472)
- [Puheluiden tilaaminen](#) (katso "[Puheluiden soittaminen](#)" sivulla 473)
- [Takaisinsoittojen käsittely \(Web ja puhelin\)](#) (sivulla 474)
- [Puhepostisanomien käsittely](#) (katso "[Puhepostiviestien käsittely](#)" sivulla 474)
- [Sähköpostiviestin käsittely](#) (katso "[Sähköpostin käsittely](#)" sivulla 476)
- [Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen](#) (sivulla 478)
- [Tilastotietojen tarkistus](#) (sivulla 480)
- [Yhteydenottohistoriatietojen katselu](#) (sivulla 482)
- [Toimitsijoiden valvonta](#) (sivulla 482)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Valmistautuminen yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa

Seuraavissa aiheissa on vaiheittaiset menettelytapaohjeet, joiden avulla voi valmistautua yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa.

Sovelluksen Oracle Contact On Demand käyttö

Kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand, Tiedonsiirto-välilehden pitäisi tulla näyttöön samanaikaisesti Asiakkaat- ja Yhteyshenkilöt-välilehtien kanssa. Jos se ei näy, tee seuraavaa:

- Napsauta välilehtirivin oikealla puolella olevaa nuolta ja valitse avattavasta luettelosta Tiedonsiirto.

HUOMAUTUS: Jos Tiedonsiirto-vaihtoehtoa ei ole, lisää välilehti asetteluun tai ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan. Ohjeita välilehtien näyttämiseen on kohdassa [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897).

Puhelinnumeron päivitys

Kun haluat vastaanottaa puheluja toisessa paikassa, muista päivittää puhelinnumerosi. Sovellus yhdistää puhelusi antamaasi puhelinnumeroon.

Puhelinnumeron päivitys

- 1 Valitse toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut-kohdasta käyttäjäasetukset.
- 2 Päivitä seuraavat asetusikkunan puhelinasetukset:
 - **SIP-osoite.** Protokollastandardi VoIP-puhelujen vastaanottoon. Päivitä tämä kenttä, jos yrityksessä käytetään SIP-pohjaista VoIP-palvelua.
 - **Ulkoinen puhelin (ulkoinen alanumero).** Puhelinnumero, johon sovellus Oracle Contact On Demand reitittää saapuvat puhelut. Voit päivittää tämän puhelinnumeron milloin tahansa.
 - **Vahvistuksen toistaminen.** Puhelu yhdistyy puhelimeesi vasta, kun painat numeroa (DTMF-näppäintä).

VIHJE: Jos työskentelet kotona, haluat ehkä valita tämän vaihtoehdon. Sen avulla voi varmistaa, etteivät esimerkiksi lapset pääse vahingossa vastaamaan puhelinkeskuksesta reititettyyn puheluun.

- 3 Sulje asetusikkuna valitsemalla OK.
Uudet asetukset tulevat heti voimaan.

Käyttäjäasetusten määrittäminen

Jos haluat vaihtaa henkilökohtaisen tervehdyksen, työskennellä linja auki tai muuten muuttaa puhelimen käsittelytapaa, päivitä käyttäjäasetukset.

Käyttäjäasetusten määrittäminen

- 1 Valitse toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut-kohdasta käyttäjäasetukset.
- 2 Valitse asetusikkunasta haluamasi yleiset puhelinasetukset ja puhepostin kehotteen asetukset:

Asetus	Kuvaus
Puhelimen yleiset asetukset	

Asetus	Kuvaus
Saapuvan puhelun näyttöilmoitus	<p>Palvelupyyntö-, Kampanja-, Yhteyshenkilö-, Myyntivihje-, Asiakas- tai Puhelun tiedot -sivu avautuu automaattisesti, kun vastaat puheluun.</p> <p>Sovellus etsii sovelluksen Oracle CRM On Demand tietokannasta tietueita, joissa oleva puhelinnumero vastaa soittajan puhelinnumeroa. Jos numero löytyy yhdestä tietueesta, tietue tulee näyttöön (palvelupyyntö-, yhteyshenkilö-, myyntivihje- tai asiakastietue). Puhelun tiedot -sivu tulee näyttöön muissa tapauksissa, esimerkiksi silloin, kun numeroa ei löydy tai se löytyy useista tietueista. Lisätietoja tietueiden vastaavuuksien määrittämisestä sovelluksessa Oracle CRM On Demand on kohdassa Tietoja Oracle Contact On Demand -ohjelmasta (katso "Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand" sivulla 460).</p>
Työskentely linja auki (valintaääni pois käytöstä)	Linja jää auki ensimmäisen puhelun jälkeen, joten voit vastata puhelimeen kuuloketta nostamatta. Voit vastata puhelimeen käyttäen toimintopalkin äänenohjausobjekteja.
Puhelujen automaattinen hyväksyntä	(Käytössä vain työskenneltäessä linja auki). Saapuvat puhelut hyväksytään automaattisesti, joten soittajat yhdistetään ilman vastaanottajan toimia. Toimittaja kuulee piip-äänien, kun linjalla on soittaja.
Puhelinasetukset	Tietoja puhelinasetusten valinnoista on yllä kohdassa Puhelinnumeron päivitys.
Puhepostin kehote	
Toimitsijan nimi - kehotteen wav-tiedosto	Nimesi ilmoittava äänite.
Puhepostin tervehdyskehotteen wav-tiedosto	Äänite, joka toistetaan, kun puhelu reititetään puhepostiin.
Tervetuloa-kehotteen wav-tiedosto	Äänite, joka toistetaan, kun asiakas reititetään puhelinnumeroosi.
Äänitä henkilökohtainen kehote	Voit äänittää oman viestin. Sillä tervehditään käyttäjiä automaattisesti, kun järjestelmänvalvoja aktivoi Toista tervehdys - ominaisuuden.

Sovelluksen Oracle Contact On Demand Saapuneet-kansion tarkistus

Tiedonsiirto-välilehden Saapuneet-osassa on luettelo kanavakohtaisista kesken olevista yhteydenotoista, jotka on osoitettu käyttäjälle. Yhteydenotot ovat alivälilehdillä (Puhelut, Puheposti tai Sähköposti). Sovellus Oracle Contact On Demand käsittelee näitä viestintätapahtumia aktiivisina, kunnes käyttäjä tekee jonkin seuraavista toimista:

- **Puhelut.** Puhelu päättyy, kun se lopetetaan. Päätämislomakkeessa puhelun tilana näkyy automaattisesti Valmis. Merkitse aktiviteetti valmiiksi valitsemalla päättämiskunasta Tallenna. Jos haluat jättää aktiviteetin keskeneräiseksi, valitse Peruuta. Kun puhelu on päätetty, se ei näy enää Saapuneet-kansiossa.
- **Puhepostit.** Kun olet kuunnellut puhepostin, valitse Päätä. Päätämislomakkeessa tilana näkyy automaattisesti Valmis. Kun puheposti on päätetty, se ei näy enää Saapuneet-kansiossa.
- **Sähköpostit.** Voit vastata sähköpostiin, määrittää sen uudelleen tai poistaa sen (esim. roskapostit). Kun vastaat sähköpostiin, päättämiskuna tulee näyttöön. Toimitsija voi syöttää ikkunaan valmiiseen sähköpostiaktiviteettiin liittyviä lisätietoja.

Kun sähköposti on määritetty uudelleen tai kun toimitsija ei ole vastannut sähköpostiin kyllin nopeasti ja järjestelmä on määrittänyt sen uudelleen automaattisesti, sähköposti ei näy enää toimitsijan Saapuneet-kansiossa.

HUOMAUTUS: Sähköpostiaktiviteetit eivät tallennu sovellukseen Oracle CRM On Demand ennen kuin niihin on vastattu ja ne on päätetty siten, että niiden tila on Valmis. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi myös määrittää sovelluksen Oracle Contact On Demand vastaamaan aktiviteettiin automaattisesti ilman, että Päättäminen-ikkuna tulee esille sovelluksessa Oracle Contact On Demand. Lisätietoja on kohdassa [Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen](#) (sivulla 478).

Oman käytettävyyden määrittäminen

Saat uusia puheluita ja puhepostejasi vain, jos tilaksesi on määritetty Käytettävissä. Voit vastaanottaa sähköposteja sekä Käytettävissä-tilassa. Järjestelmänvalvojan tekemistä asetuksista riippuen tilasi saattaa muuttua Käytettävissä-tilaan heti, kun kirjaudut sovellukseen. Jos tila ei muutu automaattisesti, muuta tilaksi Käytettävissä.

Kun olet Käytettävissä-tilassa, voit

- vastaanottaa yhden tai usean tyyppistä asiakasviestintää (puheluita, sähköpostia, puhepostia). Yhteydenottojen tyyppi ja määrä riippuu järjestelmänvalvojan määrittämistä asetuksista.
- tarkastella toimintopalkissa näkyviä saapuvien yhteydenottoihin liittyviä tietoja.

Puhelujen vastaanotto

- Valitse toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut-kohdasta Ei käytettävissä.

Ei käytettävissä -tila muuttuu Käytettävissä-tilaksi.

Puheluiden käsittely

Kun voit ottaa töitä vastaan, voit vastata asiakkaiden puheluihin. Yrityksesi reitityksen mukaan sinulle ohjataan puheluita taitojoukkosi, työryhmäsi tai muiden ehtojen perusteella.

Voit määrittää, kuinka kauan nykyiset ja päätetyt puhelut näkyvät profiilisi tiedonsiirron kotisivun Saapuneet-kansiossa. Lisätietoja on kohdassa [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878).

Lisäksi sovellus etsii ja näyttää puheluita vastaavat tietueet. Jos mikään aiemmin luotu tiedosto ei vastaa saapuvaa puheluita, näyttöön avautuu Puhelun tiedot -ikkuna. Lisätietoja näistä vaiheista on kohdassa [Tietoja - Oracle Contact On Demand](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand](#)" sivulla 460).

Jos valitset tilaksesi Ei käytettävissä, sinulle voidaan silti määrittää sähköposteja. Muuta tiedonsiirtoa, kuten puheluita tai puhepostia, ei voida määrittää sinulle. Voit määrittää, ettet ole käytettävissä suorittaessasi muita tehtäviä, esimerkiksi aiemmin luotujen viestien viimeistelyä tai tyhjennystä. Kun määrität, ettet ole käytettävissä, et menetä tarpeettomasti puheluita ollessasi varattuna. Voit estää saapuvien puheluiden menettämisen myös siten, että käytät kahta selaimen istuntoa samoilla käyttäjän tunnistetiedoilla. Toisen selaimen Tiedonsiirto-työkalupalkin tulee olla avoinna ja toisen suljettuna. Toinen selain on saapuvia puheluita varten, toinen kaikkia muita aktiviteetteja varten.

Puhelun vastaanotto

- Kun sinulle on määritetty uusi tiedonsiirto, vastaa puhelimeen.

Jos Oracle Contact On Demand on määritetty näyttämään kohoikkunat, vastaava tietue näytetään seuraavien tietojen haun perusteella (tässä järjestyksessä):

- Palvelupyynnö
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Asiakas

Huomautus: Sovelluksen Oracle Contact On Demand määrittämisen lisätehtävät on ensin tehtävä valmiiksi, jos haluat sovelluksen hakevan tietoja, jotka soittaja on syöttänyt vastauksena interaktiivisen puheen tunnistuksen (IVR) kehotteeseen. Näitä tietoja ovat palvelupyynnön numero, yhteyshenkilön kotipuhelinnumero ja kampanjatunnus.

Jos kohoikkunoita ei ole määritetty, napsauta Tiedonsiirto-työkalurivin vilkkuvaa Saapuva puhelu - ilmoitusta, jolloin pääset siirtymään suoraan Puhelun tiedot -sivulle.

Kun hyväksyt puhelun, sen määrittämiset aktivoituvat.

Vihje: Jos saapuvan puhelun kohoikkuna tulee näkyviin, kun olet muokkaamassa tietuetta, tietueen tallentamattomat tiedot katoavat. Kannattaa avata kaksi selainistuntoa samoilla käyttäjän tunnistetiedoilla ja avata Tiedonsiirto-työkalurivi vain toisessa. Käytä toista selainta saapuvien puheluiden vastaanottamiseen ja toista muihin toimintoihin.

Puhelun sulkeminen

- Laske kuuloke tai valitse toimintopalkin äänen hallinnan osassa puhelun lopetuspainike.

Kun puhelu on päättynyt, Päätäminen-näyttö avautuu. Siinä voit jäljittää puhelun tiedot. Järjestelmänvalvoja voi olla määrittänyt aikaperusteisen päättämisen, jolloin voit tehdä työt valmiiksi puhelun jälkeen. Lisätietoja toimintojen päättämisestä on kohdassa [Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen](#) (sivulla 478).

Puhelun asettaminen pitoon

- Valitse toimintopalkin äänen hallinnan osan pidätyspainike. Voit tehdä valinnan missä tahansa puhelun vaiheessa.

Puhelun asettaminen pitoon mahdollistaa puhelun asettamisen odottamaan ja puheviestinnän keskeyttämisen soittajan kanssa. Näet puhelun tilan toimintopalkissa (Pidossa).

Puheviestinnän jatkaminen

- Valitse pidätyspainike.

Puhelun siirto

- 1 Valitse toimintopalkin äänen hallinnan osan siirtopainike.
- 2 Valitse haluamasi vaihtoehto avattavassa ikkunassa.
- 3 Tee siirron ikkunassa jokin seuraavista toimista aiemman valintasi mukaan:

Valinta	Ohjeet
Toimitsija	<p>1. Valitse toimitsija.</p> <p>VIHJE: Voit etsiä toimitsijan luettelosta toimitsijan hakukentän avulla.</p> <p>HUOMAUTUS: Puhelun siirto toimitsijalle ei edellytä, että toimitsija on kirjautunut sovellukseen tai on käytettävissä puheluja varten.</p> <p>2. Valitse jokin seuraavista painikkeista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sokea siirto. Siirtää puhelun toiselle toimitsijalle ja poistaa sinut linjalta. ■ Ilmoitettu siirto. Siirtää puhelun ja antaa sinun ilmoittaa puhelusta toimitsijalle, joka vastaa puheluun. Asiakas ei kuule ilmoitusta. ■ Konferenssi. Siirtää puhelun. Pysyt asiakkaan kanssa linjalla, ja kolmas henkilö liittyy puheluun. <p>VIHJE: Voit siirtää puhelun sokeana siirtona kaksoisnapsauttamalla toimitsijan nimeä.</p> <p>3. Jos toimitsija ei vastaa, voit missä vaiheessa tahansa valita äänen hallinnan osan siirron hylkäyksen painikkeen. Tämä asettaa asiakkaan pitoon ja palauttaa sinut linjalle. Voit luoda yhteyden asiakkaaseen uudelleen valitsemalla pidätyspainikkeen.</p>
Ryhmä	<p>Valitse Taitoryhmä yrityksesi ryhmien luettelosta ja valitse sitten Siirrä tai kaksoisnapsauta ryhmän nimeä.</p> <p>Puhelun siirto taitoryhmään ei edellytä toimitsijan sisäänkirjausta.</p> <p>VIHJE: Voit etsiä ryhmän luettelosta ryhmän hakukentän avulla.</p>

Valinta	Ohjeet
Puhelin	4. Syötä puhelinnumero käytettävissä olevaan kenttään. Tämä voi olla yrityksen oma puhelinnumero tai sen ulkopuolinen puhelinnumero. 5. Tee siirto valmiiksi valitsemalla konferenssin, ilmoitetun siirron tai sokean siirron painike.
Puheposti	Lähetää puhelun toimitsijan puhepostiin.

1 Syötä tiedot Päätäminen-näyttöön.

HUOMAUTUS: Kun siirrät puhelun, yhteys sinun ja soittajan välillä katkeaa ja Päätäminen-näyttö avautuu.

Yhteyden luonti asiakkaaseen uudelleen

■ Valitse siirron hylkäyksen painike ja sen jälkeen pidätyspainike.

HUOMAUTUS: Tämä valinta on käytettävissä ilmoitetuissa siirroissa ja konferenssiirroissa.

Tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstäpoisto selaimen istunnossa

Jos käytät sovelluksessa Oracle CRM On Demand useita selaimen istuntoja puhuessasi asiakkaan kanssa samalla, kun lisäät tietoja näyttöön (esimerkiksi palvelupyynnön), voit poistaa tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstä toisessa sovelluksen Oracle CRM On Demand selaimen istunnossa. Tämän ominaisuuden avulla voit tallentaa näyttöön syöttämäsi tiedot. Toisessa sovelluksen Oracle CRM On Demand selaimen istunnossa voit hallita asiakkaan tiedonsiirtoa tiedonsiirtotyökalujen avulla.

HUOMAUTUS: Käytöstäpoistettu tiedonsiirtotyökalujen osa ei ole käytössä selaimen istunnossa siihen asti, että kirjautut ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja uudelleen sisään. Selainikkunaa ei tarvitse sulkea.

Tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstäpoisto selaimen istunnossa 1

1 Napsauta toimintopalkin tiedonsiirtotyökalupalkin osan otsikkopalkin X-painiketta.

VIHJE: Kun siirrät osoittimen painikkeen kohdalle, näet työkaluvihjeen, joka sisältää tietoja painikkeen toiminnosta.

Kun tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstäpoistopainiketta napsautetaan, näyttöön tulee vahvistuspyyntö.

2 Voit poistaa tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstä valitsemalla OK.

HUOMAUTUS: Jos poistat tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstä, et voi käyttää Hylkää-, Päätä-, Määritä uudelleen- ja Avaa sähköposti -painikkeita tai kohteen Oracle Contact On Demand liitteitä selaimen istunnosta esimerkiksi Puhelun tiedot -sivun vuorovaikutushistorian katseluun. Voit ottaa tiedonsiirtotyökalupalkin käyttöön kirjautumalla uudelleen sovellukseen Oracle CRM On Demand.

Puheluiden soittaminen

Voit soittaa ohjelmasta Oracle Contact On Demand ulkoisia puheluita asiakkaalle tai sisäisiä puheluita toiselle toimitsijalle tai esimiehelle.

Oletusarvon mukaan kullakin toimitsijalla on kaksi erillistä puhelinlinjaa. Tällöin toimitsija voi vastaanottaa saapuvan puhelun yhden linjan avulla ja soittaa lähtevän puhelun toisen linjan avulla. Asiakas voi esimerkiksi tarvita tietoja, joita sinulla ei ole. Voit tällöin siirtää asiakkaan pitoon, aloittaa toisen linjan käytön napsauttamalla, valita Valinta ja soittaa henkilölle, jolla on tarvittavat tiedot. Kun saat tarvittavat tiedot, voit lopettaa toisen puhelun ja palata käyttämään ensimmäistä linjaa.

Kun soitat ulkoisen puhelun, ohjelmassa Oracle CRM On Demand luodaan automaattisesti puhelun aktiviteettitietue, ellet poista tätä asetusta käytöstä ennen jokaista puhelua. Kun lähtevät puhelut kirjataan lokiin, säästät aikaa, sillä päivittäisten aktiviteettien seuranta käy nopeammin. Lisäksi esimiehet voivat seurata kunkin toimitsijan tehokkuutta.

Ulkoisen puhelun soittaminen

- 1 Valitse toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut-osassa Valinta.

HUOMAUTUS: Toimen kirjauksen valintaruutu on valittuna oletusarvoisesti.

- 2 Tämän jälkeen voit tehdä jonkin seuraavista:

- Valitse numero viimeksi valittujen luettelosta ja valitse Soitto.

HUOMAUTUS: Nämä viimeksi valitut numerot kattavat vain nykyisen istunnon. Kun kirjaudut ulos, luettelo tyhjenee.

- Määritä puhelinnumero ja valitse Soitto.

- Napsauta toimitsijoiden hakupainiketta, valitse toimitsija luettelosta ja valitse Soitto.

VIHJE: Voit etsiä toimitsijan luettelosta toimitsijan hakukentän avulla.

- 3 Vastaa puhelimeen.

Oracle Contact On Demand soittaa määrittämäsi numeroon.

Ulkoisen puhelun soittaminen Valitse napsauttamalla -toiminnolla

- 1 Siirry yhteyshenkilön tietoihin yhteyshenkilön tietojen sivulla tai yhteystietoluettelosivulla.

Jos yhteyshenkilön numero näkyy hyperlinkkinä, voit soittaa numeroon napsauttamalla linkkiä.

HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi mukauttaa järjestelmän ja muuttaa kenttiä sekä niiden ominaisuuksia. Valitse napsauttamalla -toiminto ei ehkä toimi näissä kentissä.

- 2 Napsauta sen puhelinnumeron linkkiä, johon haluat soittaa.

Näyttöön tulee Numeron valinta -valintaikkuna.

HUOMAUTUS: Tässä valintaikkunassa näkyvä puhelinnumero on vain luku -tilassa. Jos haluat poistaa tämän valintaikkunan käytöstä, valitse Omat asetukset, Henkilökohtainen profiili, Oma profiili ja poista

Näytä Valitse napsauttamalla -pönnähdusikkunan valintaruudun valinta. Muutos astuu voimaan, kun kirjautut ulos ja uudelleen sisään.

- 3 Soita lähtevä puhelu napsauttamalla Soitto-painiketta.

Oracle Contact On Demand soittaa napsauttamaasi kohdepuhelinnumeroon.

Sisäisen puhelun soittaminen

Kaikki toimitsijat ja esimiehet voivat soittaa sisäisiä puheluita. Tila näkyy käyttäjälueellossa nimen ja kohdepuhelinnumeron (nykyinen sijainti) yhteydessä. Toimitsijalle soitettu puhelu soi toimitsijan puhelimesta, vaikka toimitsija olisikin kirjautunut ulos.

Takaisinsoittojen käsittely (Web ja puhelin)

Oracle Contact On Demand tarjoaa Web-takaisinsoitto- ja puhelintakaisinsoitto-ominaisuuksia, jotka voi määrittää vain järjestelmänvalvoja:

- **Web-takaisinsoitot.** Asiakkaat ajoittavat takaisinsoiton yrityksen Web-sivuston näytössä.
- **Takaisinsoitot.** Asiakkaat pyytävät takaisinsoittoa puhelivalikossa ottaessaan yhteyden puhelupalvelukeskukseen.

Kun takaisinsoittopyyntö on lähetetty Web-sivuston tai puhelivalikon kautta, takaisinsoitto reititetään sopivalle vapaalle toimitsijalle. Hän näkee vilkkuvan ilmoituksen, ja puhelupainikkeet aktivoituvat.

Takaisinsoiton hyväksyntä

- Valitse Vastaus, kun näet ilmoituksen toimintopalkissa.

Takaisinsoiton hyväksyntä siirtää yhteydenoton sinulle. Puhelimesi soi, ja vastaamalla siihen saat yhteyden pyynnön tehneeseen osapuoleen. Jos hyväksyt Web-takaisinsoiton, soittajan Web-takaisinsoiton näyttöön syöttämät tiedot näkyvät Web-takaisinsoitto-valintaikkunassa.

Huomautus: Web-takaisinsoitossa sovelluksen Oracle Contact On Demand tietosivua ei näytetä. Aktiiviteettitietueet linkitetään kuitenkin automaattisesti vastaaviin tietueisiin.

Puhepostiviestien käsittely

Puhepostiviestit voivat olla joko henkilökohtaisia tai ACD-viestejä. ACD-viestit ovat puheposteja, jotka yrityksesi puhelinalvelu on jättänyt. Nämä puhepostiviestit reititetään järjestelmänvalvojan määrittämän puheluvirtauksen mukaan ja määrätään toimitsijoille heidän taitojensa ja käytettävyytensä mukaan.

Voit määrätä puhepostiviestin uudelleen toiselle toimitsijalle, valvojalle tai taitoryhmälle. Kun puhepostiviesti määrätään uudelleen, se kulkee uudelleen reitityksen läpi järjestelmänvalvojan määrittämän työnkulun mukaisesti. Sinä et enää omista uudelleenmäärättyjä puhepostiviestejä.

Kun puhepostiviesti on sinun jonossasi, Saapuva puheposti -ilmoitus vilkkuu toimintopalkin viestintätyökaluosassa muutaman sekunnin ajan. Tietue näkyy myös Saapuneet-kansiosi yläreunassa viestinnän kotisivulla, Puheposti-alivälilehdessä.

Voit määrittää aikavälin, jonka nykyiset ja päätetyt puhepostiviestit näkyvät profiilisi tiedonsiirron kotisivun Saapuneet-kansiossa. Lisätietoja on kohdassa [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878).

Voit kuunnella puhepostiviestin koska tahansa. Kuuntelun aikana voit myös vastata puheluihin. Viestin kuunteleminen puhelimella vaikuttaa kuitenkin saavutettavuuteesi.

HUOMAUTUS: Puhepostiviestejä ei voi poistaa.

Viestin kuuntelu (uuden tai toistetun)

- 1 Valitse Saapuneet-kansiossa puhepostiviestin aihelinkki.
- 2 Napsauta Puheposti-sivulla Kuuntele puheposti -painiketta.

Tämä toistaa puhepostin paikallisella mediasoittimella.

VIHJE: Jos sinulla on ongelmia nauhoitettujen viestien kuuntelemisessa, vaihda koneesi oletusarvoista mediasoitinta.

Viestin kuuntelu puhelimella (uuden tai toistetun)

- 1 Valitse Saapuneet-kansiossa puhepostiviestin aihelinkki.
- 2 Napsauta Puheposti-sivulla Kuuntele puheposti puhelimessa -painiketta.

Toimitsijan puhelin soi ja toistaa puhepostin.

Puhepostin uudelleenmääräys

- 1 Valitse Puheposti-sivulla Määritä uudelleen.
- 2 Valitse näkyviin tulevassa ikkunassa Toimitsija tai Ryhmä.
- 3 Valitse ryhmä tai toimitsija Siirto-ikkunassa.

Jos valitset Toimitsija, näkyviin tulee valintaikkuna, jossa luetellaan kaikki toimitsijat ja heidän tilansa. Seuraavassa luettelossa kuvataan asiamiesten tila:

- **Tavoitettavissa.** Toimitsijan tila Viestinnän työkalupalkissa on Tavoitettavissa.
- **Tauolla.** Toimitsijan tila Viestinnän työkalupalkissa on Ei tavoitettavissa.
- **Varattu.** Toimitsija on varattuna toiseen tehtävään eikä ole tavoitettavissa.
- **Uloskirjautunut.** Toimitsija ei ole kirjautuneena viestintäpalvelimeen. Tämä tieto ei liity toimitsijan tilaan ohjelmassa Oracle CRM On Demand.
- **ACD-sähköposti.** Toimitsija kirjoittaa parhaillaan sähköpostiviestiä.
- **Päätös.** Toimitsija käsittelee parhaillaan päätöskaavaketta.

- 4 Valitse Siirto.

Sähköpostin käsittely

Sähköpostiviestit toimitetaan toimitsijoille osaamisen, käytettävyyden tai avainsanan perusteella. Kun sähköpostiviesti on ohjattu sinulle, Saapunut viesti -merkki välkky Toimintopalkin Viestintätyökalut -osassa. Tietue näkyy myös Viestinnän kotisivusi saapuneiden viestien postilaatikon yläreunassa Sähköposti-alivälilehdessä.

Voit määrittää, kuinka kauan nykyiset ja päätetyt sähköpostiviestit näkyvät profiilisi tiedonsiirron kotisivun Saapuneet-kansiossa. Lisätietoja on kohdassa Omien tietojen päivitys.

Yleensä kaikkiin sähköpostiviesteihin vastataan. Kun saat viestin, esimerkiksi roskapostin, joka ei edellytä vastausta, voit hylätä sen. Hylkäys päättää vastaamattoman viestin käsittelyn, eikä sähköpostitoimea tehdä valmiiksi. Halutessasi voit kuitenkin luoda hylätyille sähköpostiviesteille oman sähköpostitoimen. Voit tallentaa keskeneräiset vastausviestit valitsemalla Tallenna luonnoksena. Viestit tallennetaan Luonnokset-kansioon. Hylättyjä ja lähetettyjä sähköpostiviestejä ei voi muokata.

Järjestelmänvalvoja konfiguroi myös asetukset vastaanotettavien sähköpostiviestien enimmäismäärälle. Nämä tiedot näet Tilastot-ikkunan Offline-sanomat-riviltä, joka näytetään muodossa x/y. x on viestiesi lukumäärä ja y niiden suurin sallittu lukumäärä.

HUOMAUTUS: Kun toimitsija saa sähköpostiviestin, hänen tilanaan säilyy Käytettävissä.

Uuden sähköpostiviestin lukeminen

Uuden sähköpostiviestin avaamiseen on kaksi tapaa:

- Napsauta Saapuneen viestin ilmoitusta toimintopalkin Viestintätyökalut -osassa.
Tällöin Viestinnän kotisivun Sähköposti-alivälilehti aukeaa automaattisesti.
- Mene Viestintä-välilehden Sähköposti-alivälilehdelle.
Näet luettelon sinulle osoitetuista uusista sähköpostiviesteistä.
- 1 Napsauta sen viestin Otsikko-linkkiä, jota haluat katsella.
Viestin sisältö näkyy Uuden sähköpostiviestin tiedot -ikkunassa.
- 2 Sähköpostiviestin tiedot -ikkunassa voit tehdä seuraavaa:
 - **Kohdista uudelleen.** Lähettää sähköpostin samalle työryhmälle, niin että se voidaan osoittaa toiselle toimitsijalle tai ryhmälle.
Syötä Huomautus-kenttään tietoa, jos haluat antaa taustatietoja seuraavalle toimitsijalle tai ryhmälle.
 - **Hylkää.** Hävittää sähköpostiviestin saapuneiden viestien laatikosta.
Käsittele näin viestit, joita et halua säilyttää. Jos haluat jäljittää joitakin hävitettyjä sähköpostiviestejä, valitse Seuraa aktiviteettia -valintaruutu Poista viesti -valinnassa.
 - **Talleta luonnos.** Sähköpostiviesti tallennetaan luonnosten luetteloon Omat viestit -osaan.

- **Vastaa.** Sähköpostiin vastattaessa näkyviin tulee päätösruuu. Syötä sopivat päättämistiedot ja valitse Tallenna.

Toimi on nyt kirjattu Viestinnän kotisivusi Viimeksi kirjoitetut sähköpostiviestit -osaan. Jos sähköpostiviesti liittyi johonkin tietueeseen, voit päästä käsiksi viestiin tietueen vuorovaikutushistorian kautta. Sekä alkuperäinen sähköpostiviesti että vastaus merkitään vuorovaikutushistoriaan.

Luonnosten, lähetettyjen ja hylättyjen viestien lukeminen

- 1 Napsauta Sähköposti-alivälilehteä Viestinnän kotisivulla.
- 2 Etsi Omat sähköpostiviestit -osan avattavasta luettelosta viesti, jota haluat tarkastella:
 - Luonnokset
 - Lähetetyt
 - Poistetut

Tästä saa näkyviin luettelon valitun kansion sähköpostiviesteistä.

- 3 Napsauta sen viestin Otsikko-linkkiä, jota haluat tarkastella.
Viestin sisältö näkyy Sähköpostiviestin tiedot -osassa.

HUOMAUTUS: Lähtevä sähköposti -toimi tallennetaan erillisenä toimitietueena. Jos Lähtevä sähköposti -toimi liittyy esimerkiksi yhteyshenkilöön tai asiakkaaseen, toimitietue näkyy myös yhteyshenkilön tai asiakkaan liittyvien tietojen osassa. Oracle CRM On Demand luo vain valmiita sähköpostitoimia lähetettyihin viesteihin.

Sähköpostiviestin uudelleenkohdistaminen

- 1 Valitse Sähköposti-sivulla Kohdista uudelleen.
- 2 Valitse näkyviin tulevassa ikkunassa Toimitsija tai Ryhmä.
- 3 Valitse ryhmä tai toimitsija Siirto-ikkunassa.

Jos valitset Toimitsija, näkyviin tulee valintaikkuna, jossa luetellaan kaikki toimitsijat ja heidän tilansa. Seuraavassa luettelossa kuvataan asiamiesten tila:

- **Tavoitettavissa.** Toimitsijan tila Viestinnän työkalupalkissa on Tavoitettavissa.
- **Tauolla.** Toimitsijan tila Viestinnän työkalupalkissa on Ei tavoitettavissa.
- **Varattu.** Toimitsija on varattuna toiseen tehtävään eikä ole tavoitettavissa.
- **Kirjautunut ulos.** Toimitsija ei ole kirjautuneena viestintäpalvelimeen. Tämä tieto ei liity toimitsijan tilaan Oracle CRM On Demandissa.
- **ACD-sähköposti.** Toimitsija kirjoittaa parhaillaan sähköpostiviestiä.
- **Päätä.** Toimitsija käsittelee parhaillaan päätöskaavaketta.

- 4 Valitse Siirto.

Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen

Järjestelmänvalvoja määrittää, avautuuko sovelluksen Oracle Contact On Demand päättämislomake automaattisesti vai pitääkö se avata manuaalisesti. Päättämislomakkeet ovat oletusarvoisesti pakollisia. Vain järjestelmänvalvoja voi ottaa sovelluksen Oracle Contact On Demand päättämislomakkeet käyttöön tai poistaa ne käytöstä.

VIHJE: Automaattinen päättäminen -asetus on sovelluksen Oracle CRM On Demand Yrityksen profiili -osassa. Vain järjestelmänvalvojat voivat ottaa asetuksen käyttöön tai poistaa sen käytöstä. Lisätietoja automaattisen päättämisen asetuksista on oppaissa *Oracle Contact On Demand Administration Manager Guide* ja *Oracle Contact Center Anywhere Administration Manager Guide*.

Kun lopetat yhteydenoton (puhelun, puhepostin tai sähköpostin), Oracle Contact On Demand luo aktiviteetin automaattisesti, ja päättämislomake avautuu näyttöön. Yhteydenottoaktiviteetti on tehtävä valmiiksi täyttämällä päättämislomake.

Jos päättämislomake ei tule näkyviin, tee seuraavat toimet:

- Tarkista järjestelmänvalvojalta, että päättämislomake on käytössä.
- Tarkista, ettei selaimen ponnahdusikkunoiden esto ole käytössä.

VAROITUS: Älä pääätä aktiviteettia puhelun ollessa kesken, sillä silloin näyttöön tulee toinen päättämislomake, kun suljet puhelimen. Älä jätä montaa päättämislomaketta auki, koska silloin ei ole selvää, mitkä puhelut ja päättämislomakkeet kuuluvat yhteen.

HUOMAUTUS: Jokaista erillistä aktiviteettia kohden avautuu yksi päättämislomake. Voit mukauttaa päättämislomakkeita sovelluksen Oracle CRM On Demand aktiviteetin sovelluksen mukauttamissivulla. Lisätietoja päättämislomakkeiden mukauttamisesta on kohdassa Staattisten sivujen asettelun mukautus. Lisätietoja mukautettujen päättämislomakkeiden liittämistä tiettyihin käyttäjiin on kohdassa Roolien lisäys.

Jos päättämislomake tulee näyttöön tietueen muokkauksen aikana, tietueeseen syötetyt tiedot katoavat. Tämä johtuu siitä, että muokattava sivu päivittyy, kun Oracle Contact On Demand tallentaa päättämislomakkeen tiedot.

Päättämislomakkeeseen voi kirjoittaa yhteenvedon viestintätapahtumasta. Päättämislomakkeessa aktiviteettiin voi liittää myös muita tietueita, esimerkiksi asiakkaita ja yhteyshenkilöitä. Kun lomakkeisiin liitetään tietueita, kaikki yrityksen ja yhteyshenkilön tai asiakkaan välinen viestintä on seurattavissa. Voit seurata myös palvelupyynnön käsittelyyn tarvittua tiedonsiirtoa tai tietyn kampanjan synnyttämää tiedonsiirtoa. Sen avulla yritys voi mitata kampanjan tehokkuutta.

Seuraavassa taulukossa on joidenkin päättämislomakkeen kenttien kuvaukset.

Kenttä	Kuvaus
Tehtävän tärkeimmät tiedot	
Omistaja	Tietueen omistajan alias. Omistaja voi yleensä päivittää tietueen tietoja, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Käyttäjän käyttöoikeuksia voi kuitenkin rajoittaa tai lisätä muuttamalla käyttöoikeustasoa. Tämä arvo vaikuttaa esimiesten ajamiin raportteihin sisältyviin tietueisiin ja

Kenttä	Kuvaus
	niiden näkymiseen hallintaan liittyvissä luetteloissa.
Aihe	Oletusarvo on aktiviteetin alityyppi, jonka jäljessä on puhelinnumero tai sähköpostiosoite.
Prioriteetti	Aktiviteetin prioriteetti, joka määrittyy yrityksen asetusten mukaan. Vain luku -kenttä.
Alkuperä	Puhelinnumero tai sähköpostiosoite, josta puhelu tuli tai sähköposti lähetettiin. Vain luku -kenttä.
Kohde	Puhelinnumero, johon toimitsija soittaa, tai sähköpostin vastaanottajan osoite. Vain luku -kenttä.
Tila	Päätämislomakkeen oletusarvona on Valmis. Jos tallennat tiedot valmiina, aktiviteetti näkyy tiedonsiirtosivun Lähiaikoina päätetyt tiedonsiirrot -osassa.
Tyyppi	Yrityksen määrittämä aktiviteetin tyyppi. Vain luku.
Aktiviteetin alityyppi	Määrätty aktiviteetin tyyppi. Käyttäjä ei voi muokata näitä arvoja. Vain yrityksen järjestelmänvalvoja voi muuttaa avattavan luettelon arvoja tai lisätä niitä. Oletusarvot ovat Saapuva puhelu, Lähtevä puhelu, Saapuva siirto, Lähtevä siirto, Epäonnistunut siirto, Saapuva sähköposti, Lähtevä sähköposti, Välitetty sähköposti, Uudelleenmääritetty sähköposti, Sähköpostivastaus, Saapuva puheposti, Lähtevä puheposti, Välitetty puheposti , Uudelleenmääritetty puheposti, Takaisinsoitto ja Web-takaisinsoitto.
Ratkaisukoodi	Lyhyt kuvaus yhteydenoton lopputuloksesta. Oletusarvot ovat Väärä numero, Varattu, Soita takaisin, Asiakaspäivitys, Hylätty sähköposti, Yleinen kysymys, Tukimateriaalipyyntö, Uusi asiakas, Uusi yhteyshenkilö, Uusi myyntivihje, Uusi myyntimahdollisuus, Uusi palvelupyyntö, Ei vastausta, Ei kiinnostunut, Siirto ulos, Muu, Tuotekysymys, Määritetty uudelleen toimitsijalle, Määritetty uudelleen ryhmälle, Vastaus annettu, Seuranta ajoitettu, Siirretty toimitsijalle, Siirretty ryhmälle ja Siirretty puhepostiin. Järjestelmänvalvoja voi lisätä avattavaan luetteloon arvoja tai muuttaa niitä.

Kenttä	Kuvaus
Liittyvät nimikkeet	Aktiviteettiin liittyvät tietueet. Sovellus Oracle Contact On Demand liittää tietueet automaattisesti, kun aktiviteetti luodaan. Liittämisperusteena ovat sovelluksen keräämät tiedot, esimerkiksi alkuperä, kohde ja muut soittajan valitsemat numerot. Voit luoda uusia tietueita, jotka liitetään automaattisesti tähän aktiviteettiin, tai voit valita liitettävän tietueen aiemmin luoduista tietueista. Valitse tietuetyypin vieressä oleva hakukuvake. Valitse hakusivulta aiemmin luotu tietue tai valitse Uusi, syötä muokkaussivulle tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Lisätietoja	
Muokkaaja	Tietueen luoneen tai päivittäneen käyttäjän nimi sekä luonti- tai päivytyspäivämäärä. Järjestelmän muodostama.
Kuvaus	Lisätietoja yhteydenotosta. Raja: 16 350 merkkiä.

Automaattisten päättämislomakkeiden käyttö

Päättämislomakkeen täyttämiseen on aikaa minuutti. Järjestelmänvalvoja voi muuttaa aikaa. Jos päättämislomakkeen tietojen syöttöön varattu aika umpeutuu, näyttöön tulee ajastinilmoitus. Valitse OK, jatka tietojen syöttämistä ja valitse Tallenna. Ensimmäisen ilmoituksen jälkeen ei anneta muita ajastinilmoituksia. Jos päättämislomake avautuu automaattisesti, Peruuta-painike näkyy harmaana, eikä se ole käytössä. Syötetyt tiedot tallentuvat, kun suljet päättämislomakeikkunan.

Manuaalisten päättämislomakkeiden käyttö

Jos avaat päättämislomakkeen manuaalisesti, voit sulkea sen tallentamatta tietoja valitsemalla Peruuta-painikkeen.

Tilastotietojen tarkistus

Voit tarkistaa tilastotiedot valitsemalla toimintopalkin Tiedonsiirtotyökalut-osassa Tilastot. Tilastot kuvastavat aktiviteettejasi tai työryhmäsi aktiviteetteja viimeisen vuorokauden aikana seuraavan taulukon mukaan. Tilastot nollataan (0) keskiyöllä yrityksen aikaa.

Tämä otsikko	sisältää nämä tiedot
Istunto	
Viimeinen päivitys	Tilastotietojen edellinen päivityskerta (toimitsijakohtainen)
Kirjautumisen kesto	Aika, jonka käyttäjä on ollut kirjautuneena (toimitsijakohtainen)

Tämä otsikko	sisältää nämä tiedot
Puhelun kesto	Toimitsijan kaikkien puheluyhteydenottojen puheluiden kesto Esimerkki: <ul style="list-style-type: none"> ■ Neljä puhelua <ul style="list-style-type: none"> ■ Yksi ACD-puhelu: puhelun kesto 30 minuuttia ■ Yksi lähtevä puhelu: 10 minuuttia ■ Yksi saapuva puhelu: 14 minuuttia ■ Yksi Web-takaisinsoitto: 15 minuuttia ■ Puhelun kesto 69 minuuttia
Vastausviive	Kaikkien yhteydenottotyyppien keskimääräinen vastausviive kaikissa työryhmissä, joihin toimitsijan kuuluu. Esimerkki: <ul style="list-style-type: none"> ■ Toimitsija on työryhmien 1, 2 ja 3 jäsen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Työryhmän 1 keskimääräinen vastausviive: 2 minuuttia ■ Työryhmän 2 keskimääräinen vastausviive: 4 minuuttia ■ Työryhmän 3 keskimääräinen vastausviive: 6 minuuttia ■ Keskimääräinen vastausviive: 4 minuuttia
Offline-viestit	Jonossa olevien sähköpostien tai vastaanotettavaksi määritettyjen viestien määrä (toimitsijakohtainen)
Ääni	Toimitsijan puheluiden määrä. Tämä on toimitsijakohtainen eikä sisällä työryhmän puheluiden kokonaismäärää.
Jonossa olevien puheluiden määrä	Jonossa olevien puheluiden määrä kaikissa työryhmissä, joihin toimitsijan kuuluu
Pisin odotusaika	Pisin aika, jonka puhelu on ollut jonossa. Tämä jakso lasketaan laskemalla mukaan kaikki puhelut kaikissa työryhmissä, joihin toimitsijan kuuluu.
Nykyinen tila	Osoittaa äänipuheluiden tilan, esimerkiksi Käytettävissä tai Ei käytettävissä.
Puheposti	Toimitsijan ACD-puhepostien määrä.
Jonossa olevien puhepostien määrä	Jonossa olevien ACD-puhepostien määrä kaikissa työryhmissä, joihin toimitsijan kuuluu
Nykyinen tila	Osoittaa ACD-puhepostien tilan, esimerkiksi Käytettävissä tai Ei käytettävissä.
Sähköposti	Toimitsijan ACD-sähköpostien määrä.
Jonossa olevien sähköpostien määrä	Jonossa olevien ACD-sähköpostien määrä kaikissa työryhmissä, joihin toimitsijan kuuluu

Tämä otsikko	sisältää nämä tiedot
Nykyinen tila	ACD-sähköpostit (toimitsijakohtainen), esimerkiksi Käytettävissä tai Ei käytettävissä.

Yhteydenottohistoriatietojen katselu

Ohjelma Oracle Contact On Demand jäljittää jokaisen asiakasyhteydenoton käsittelyä erillisessä tiedostossa. Tätä kutsutaan yhteydenottohistoriatiedoiksi. Yhteydenottohistoriatiedot sisältävät lokitiedoston tavoin esimerkiksi tietoja asiamiehestä, prioriteetista ja puhepostin reitityksestä. Yhteydenottohistoriatiedot tallennetaan aktiviteettitiedostojen liitteiksi.

Yhteydenottohistoriatietojen katselu

- 1 Valitse toimi.
- 2 Siirry tietojen sivulla Liitteet-osiin.
- 3 Valitse yhteydenottohistoriatietojen rivin Näytä.
- 4 Saat lisätietoja napsauttamalla historian tiettyä linkkiä.

Jos haluat tarkistaa esimerkiksi sähköpostiin lähettämäsi vastauksen, voit napsauttaa tätä linkkiä: Sähköpostivastauksen kopion tallennus.

Toimitsijoiden valvonta

Ennen kuin aloitat. Tässä toimessa tarvitaan valvojan oikeudet ohjelmassa Oracle Contact On Demand.

Voit käyttää valvontaominaisuutta valmennustyökaluna auttamaan toimitsijoita käsittelemään asiakkaiden ongelmia parhaalla tavalla. Kun seuraat toimitsijaa, he eivät tiedä, koska kuuntelet heidän viestintäänsä.

Toimitsijan puhelun valvonta

- 1 Selaa toimintopalkin viestintätyökalujen osassa kohtaan Valvoja ja sitten Valvonta.
- 2 Valitse toimitsijan nimi toimitsijan valvontaikkunassa.
VIHJE: Kun haluat etsiä toimitsijan luettelosta, käytä toimitsijan hakukenttää.
- 3 Valitse nykyiselle puhelulle valvonta- tai nauhoitushallinta:
 - **Kuuntele.** Kuulet keskustelun, mutta asiakas tai toimitsija eivät kuule sinua.
 - **Kuiskaa.** Kuulet keskustelun ja voit valmentaa toimitsijaa. Asiakas ei kuule sinua.

- **Ota hallinta.** Otat asiakaspuhelun hallintaasi. Tämä poistaa toimitsijan puhelusta ja toimitsijan näyttöön tulee esiin Päättä-lomake.
- **Liity.** Liityt keskusteluun. Sekä toimitsija että asiakas kuulevat sinut.
- **Nauhoita/lopeta nauhoitus.** Nauhoitat keskustelun. Kun lopetat nauhoituksen, wav-tiedosto tallennetaan tämän aktiviteetin liitteenä vuorovaikutushistoriaan.
- **Kirjaa toimitsija ulos.** Kirjaat toimitsijan ulos sovelluksesta. Tällä vaihtoehdolla voit kirjata ulos etätoimitsijat, jotka ovat lähteneet työpisteestään. Kun valitset tämän vaihtoehdon, näyttöön tulee viesti, jossa kysytään, haluatko katkaista yhteyden kanavaan. Jos valitset Kyllä, toimitsijan puhelu katkeaa.

Toimitsijan nauhoituksen kuuntelu

- 1 Valitse toimintopalkin viestintätyökalujen osassa Valvoja ja Nauhoitukset.
Tämä näyttää valvojan tekemät nauhoitukset, kun hän valvoi toimitsijaa.
HUOMAUTUS: Toimitsijan tekemät nauhoitukset näkyvät vuorovaikutushistoriassa.
- 2 Valitse nauhoitus Nauhoitukset-ikkunasta.
VIHJE: Jos haluat etsiä nauhoituksen luettelosta, täytä Käyttäjä-, Mistä- ja Mihin-kentät ja valitse Etsi. Voit myös käyttää kalenterikuvakkeita Mistä- ja Mihin-kenttien täyttämiseen.
- 3 Valitse nauhoitustoimi nykyiselle nauhoitukselle:
 - **Toista.** Voit toistaa valitun nauhoituksen.
 - **Sulje.** Voit lopettaa nauhoituksen ja sulkea Nauhoitukset-ikkunan.**VIHJE:** Jos sinulla on ongelmia nauhoitettujen viestien kuuntelemisessa, vaihda koneesi oletusarvoista mediasoitinta.

Yhteydenottoaktiviteettien luettelosivu (Oracle Contact On Demand)

Ohjelman Oracle Contact On Demand aktiviteettiluettelosivulla näytetään yhteydenottokotisivulla valitsemasi asiakkaiden välisten yhteydenottojen aliryhmät tai ryhmät. Voit tarkastella aktiviteettiluettelosivulla useita yhteydenottoja samalla kertaa. Voit myös valita yhteydenottoja muokattavaksi tai päivitettäväksi.

Aktiviteettiluettelosivun tarkastelu

- 1 Valitse Puhelut-, Puheposti- tai Sähköposti-välilehti.
- 2 Napsauta Saapuneet-osion Näytä täydellinen luettelo -linkkiä.
Aktiviteettiluettelosivulla näkyy luettelo kaikista asiakkaiden yhteydenotoista.

Palvelu ja yhteydenotot

Voit määrittää, kuinka kauan nykyiset ja valmiit toimet näkyvät profiilisi tiedonsiirron kotisivun Saapuneet-kansiossa. Lisätietoja on kohdassa [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878).

Voit siirtyä toiseen luetteloon avattavan luettelon avulla. Avattavassa luettelossa on sekä sovelluksen mukana toimitetut vakioluettelot että yrityksesi räätälöidyt luettelot. Lisätietoja vakioluetteloista on kohdan [Yhteydenottokotisivun käyttö](#) (katso "Tiedonsiirron kotisivun käyttö" sivulla 464) Yhteydenottoluettelot-osion taulukossa.

HUOMAUTUS: Toimia ovat tapaamiset, tehtävät ja yhteydenottoaktiviteetit. Et voi poistaa kohteen Oracle Contact On Demand aktiviteetteja Yhteydenotot-välilehdeltä, Kalenteri-sivulta tai kotisivuilta.

Alla olevassa taulukossa kerrotaan aktiviteettiluettelosivulla käytettävissä olevat toiminnot.

Toimi	Ohjeet
Suodatetun luettelon luominen	Valitse otsikkopalkin Hallinnoi luetteloita -painike ja valitse Uusi luettelo. Näyttöön avautuu ohjattu toiminto, joka ohjaa sinua.
Tehtävätietueen luominen	Valitse otsikkopalkin kohta Uusi tehtävä. Anna tehtävän muokkaussivulla tarvittavat tiedot ja tallenna tietue.
Toimen haku	Napsauta Aihe-sarakkeen otsikkoa ja sen jälkeen jotakin kirjainta kirjainpalkissa. Jos etsit numerolla alkavaa aktiviteettiä, valitse jokin numero väliltä 0 - 9.
Luettelon selaaminen	Voit siirtyä seuraavalle sivulle, edelliselle sivulle, ensimmäiselle tai viimeiselle sivulle napsauttamalla luettelosivun ala- ja yläreunassa olevia navigointikuvakkeita.
Näytettävien tietueiden lisäys/vähennys	Valitse kerralla näytettävien tietueiden määrä sivun alaosassa olevasta avattavasta Näytettyjen tietueiden määrä -luettelosta.
Eri aktiviteettialiryhmän tarkastelu	Napsauta otsikkopalkin avattavaa luetteloa ja muuta valintaa. Avattavassa luettelossa näkyvät kaikki käytettävissäsi olevat suodatetut luettelot.
Toimen tietojen tarkastelu	Napsauta sen aktiviteetin Aihe-kenttää, jota haluat tarkastella, jolloin Tiedot-sivu avautuu.
Kaikkien yrityksesi aktiviteettien tarkastelu	Napsauta otsikkopalkin avattavaa luetteloa ja valitse haluamasi kohde.

Ohjelman Oracle Contact On Demand työkalupalkki

Oracle Contact On Demand lisää kaksi osiota toimintopalkkiin: yhteydenottotyökalut ja äänihallintatyökalut. Tässä taulukossa kuvataan näillä kahdella alueella mahdollisesti käytettävissä olevat toiminnot. Käytettävissä olevat toiminnot riippuvat vastuualueestasi.

Painike	Kuvaus
Tiedonsiirtotyökalut	

Painike	Kuvaus
Käytettävissä / Ei käytettävissä	Tämän toiminnon avulla voit valita, onko työtilasi käytettävissä vai ei käytettävissä. Näin voit määrittää, haluatko ottaa vastaan puheluja.
Soitto	Tämän toiminnon avulla voit soittaa sisäisen tai ulkoisen puhelun.
Esimies	Tämän toiminnon avulla esimiehet voivat tarkkailla ja tallentaa agenttien puheluita ja kuunnella nauhoitettuja puheluita.
Käyttjäasetukset	Tämän toiminnon avulla voit muuttaa saapuville puheluille käytettävää puhelinnumeroasi ja muita asetuksiasi.
Tilastot	Tämän toiminnon avulla voit tarkkailla istuntotilastoja. Lisätietoja on kohdassa Tilastotietojen tarkistus (sivulla 480).
Äänihallintatyökalut	Käytettävissä olevat työkalut riippuvat käytettävistä kahdesta puhelinlinjasta.
Vastauspainike	Tämän toiminnon avulla voit hyväksyä takaisinsoitot (joita käytetään työskennellessä kuulokkeen ollessa alhaalla)
Kieltäytymispainike	Tämän toiminnon avulla voit kieltää takaisinsoitot tai hylätä sinulle siirretyn puhelun.
Lopetuspainike	Tämä toiminto päättää aktiivisen puhelun.
Pitopainike	Tämä toiminto asettaa kaikki puhelut pitoon, jolloin voit soittaa ulkoisen puhelun. Kun haluat jatkaa edellistä puhelua, valitse tämä painike uudelleen.
Siirtopainike	Tämä toiminto siirtää aktiivisen puhelun toiselle agentille, ryhmälle tai ulkoiselle lähteelle.
Tallennuspainike	Tämä toiminto tallentaa aktiivisen puhelun wav-tiedostona, jonka voi toistaa paikallisessa mediasoittimessa.

Tiedonsiirtoaktiiviteettikentät (Oracle Contact On Demand)

Kun valitset puhelun, puhepostin tai sähköpostin tietosivulla Muokkaa, näyttöön tulee Aktiiviteetin muokkaus -ikkuna, jossa on aktiiviteetin Päättä-lomakkeelta poimitut tiedot.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja avattavien luetteloiden vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa taulukossa kuvatuista vakiotiedoista. Kaikkia sovelluksen kenttiä ei voi muokata. Jos järjestelmänvalvoja mukauttaa toimitietuetyyppejä siten, että lisäkentät ovat pakollisia, Oracle CRM On Demand ei voi luoda toimitietueita uusille yhteydenotoille.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

HUOMAUTUS: Kaikki ajat ovat sekunteina.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät aktiviteettitiedot	
Omistaja	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Omistaja.
Aihe	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Aihe.
Prioriteetti	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Prioriteetti.
Alkuperä	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Alkuperä.
Kohde	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Kohde.
Tila	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Tila.
Tyyppi	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Tyyppi.
Toimen alityyppi	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Aktiviteetin alityyppi.
Ratkaisukoodi	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Ratkaisukoodi.
Tärkeimmät tilastot	
Jonon päättymisaika	Aika sekunteina, jonka yhteydenotto on jonossa ennen sen määrittämistä toimitsijalle.
Aloitusaika	Aika, päivämäärä ja aikaleima, jolloin tiedonsiirto määritetään toimitsijalle.
Päättymisaika	Aika, päivämäärä ja aikaleima, jolloin tiedonsiirto päätetään.
Odotusaika yhteensä	Aika sekunteina, jonka soittaja valitsee valikkokehotteiden vaihtoehtoja yhdistettynä jonon päättymisaikaan.
Määrittysjono	Sen ryhmän nimi, johon yhteydenotto on uudelleenohjattu.
IVR-aika	Aika sekunteina, jonka asiakas valitsee valikkokehotteiden vaihtoehtoja. Sähköposteille tämä on 0.
Yhteydenoton aika	Aloitus- ja päättymisajan välinen aika sekunteina.
Päättämisaika	Aika sekunteina, jonka toimitsija käyttää päättämiseen (Päätä-lomake avoimena).
Käsittelyaika	Yhteydenoton ajan ja päättämisaajan summa.
Jonon päättymisaika	Aika sekunteina, jonka soittaja on pidossa syötettyään IVR-tiedot.

Kenttä	Kuvaus
Liittyvät kohteet	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Liittyvät kohteet.
Lisätietoja	
Muokkaaja	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Muokkaaja.
Kuvaus	Lisätietoja on ohjeen Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen (sivulla 478) kohdassa Kuvaus.

Puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivut

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivun seuraavien tehtävien ohjeita:

- [Yhteydenottohistoriatietojen katselu](#) (sivulla 482)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)

Sovelluksen Oracle Contact On Demand pääkäyttäjät voivat luoda puhelun, puhepostin ja sähköpostin mukautettavia tietosivuja. Lisätietoja sivun asetteluista on kohdassa Staattisten sivujen asettelun mukautus.

Huomautus: Voit luoda sivun asetteluja puheluille, puhepostille ja sähköpostille sovelluksessa Oracle Contact On Demand. Oracle Contact On Demand ei tue dynaamisia sivun asetteluita.

Voit muokata puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivujen asettelua siten, että näyttöön avautuvat vain usein käyttämäsi osat. Sivun asettelujen muokkaus myös nopeuttaa sivujen latautumista ja estää sekaannuksia.

Puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivujen asettelun muokkaus

- 1 Avaa tietosivu napsauttamalla puhelua, puhepostia tai sähköpostia.
- 2 Napsauta tietosivun oikealla puolella olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä.
- 3 Siirrä osat (sisältö) Käytettävissä olevat liittyvät tiedot -sarakeesta Näytetyt liittyvät tiedot -sarakeeseen nuolien avulla.
- 4 Valitse Tallenna.

HUOMAUTUS: Voit myös tiivistää ja laajentaa osat, joita käytät usein tai harvoin. Jos käytät jotakin osaa harvoin, pidä se tiivistettynä. Osien tiivistys nopeuttaa sivun uudelleenlatausta. Voit muokata usein käytettyjä kenttiä myös rivin sisäisen muokkauksen avulla. Lisätietoja rivin sisäisestä muokkauksesta on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tiedonsiirtoaktiiviteettikentät \(Oracle Contact On Demand\)](#) (sivulla 485)
- [Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand](#) (sivulla 460)

7

Sosiaalinen verkostoituminen

Oracle CRM On Demand mahdollistaa sen, että voit käyttää sosiaalisen verkostoitumisen työkaluja, jollainen on esimerkiksi Oracle Social Engagement and Monitoring. Näin voit olla yhteydessä asiakkaisiisi sosiaalisen median välityksellä.

Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring

Oracle Social Engagement and Monitoring on erillinen sovellus, joka etsii sosiaalisen median sivustoista yritystäsi koskevia huomautuksia, jotta voit helpommin vastata näihin huomautuksiin sopivalla tavalla. Kun Oracle Social Engagement and Monitoring-sovelluksen käyttäjä havaitsee sellaisen ongelman tai valituksen sisältävän huomautuksen, joka on käsiteltävä palvelupyynnön kautta kohteessa Oracle CRM On Demand, käyttäjä voi lähettää huomautuksen tiedot suoraan Oracle Social Engagement and Monitoring-sovelluksesta kohteeseen Oracle CRM On Demand napsauttamalla Lähetä CRMOD:hen. Kun Oracle CRM On Demand vastaanottaa tiedot, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand luo ongelmaa koskevan sosiaalisen median tietueen, joka sisältää viestin URL-osoitteen, viestin tekijän nimen ja sen sosiaalisen yhteisön nimen, jossa viesti sijaitsee.
- Oracle CRM On Demand luo sosiaalisen profiilin tietueen (jos sellaista ei ole määritetty) viestin tekijälle. Mikäli mahdollista, Oracle CRM On Demand liittää sosiaalisen profiilin aiemmin määritettyyn yhteyshenkilöön kohteessa Oracle CRM On Demand.
- Oracle CRM On Demand luo palvelupyyntötietueen ja toimitietueen ongelman ratkaisemiseksi.

Asiakaspalvelu voi sitten seurata palvelupyyntöä ja ratkaista ongelman.

Yrityksen järjestelmänvalvojan on lisättävä sovelluksen Oracle Social Engagement and Monitoring kentät roolisi palvelupyynnön sivuasetteluun, jotta saat palvelupyyntötoiminnot käyttöösi. Lisätietoja sosiaalisen median kentistä on kohdassa [Palvelupyynnön kentät](#) (katso "[Palvelupyyntökentät](#)" sivulla 449). Lisätietoja kenttien lisäyksestä sivulle on kohdassa [Staattisten sivujen asettelujen mukauttaminen](#).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisen median ja sosiaalisten profiilien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalinen media](#) (sivulla 490)
- [Sosiaaliset profiilit](#) (sivulla 493)

Sosiaalinen media

Tallenna sosiaalisen median sivujen avulla tiedot yhteyshenkilöidesi sosiaalisen median viesteistä.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisen median tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalisen median kotisivun käyttö](#) (sivulla 490)
- [Sosiaalisen median hallinta](#) (sivulla 491)
- [Sosiaalisen median kentät](#) (sivulla 492)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489)

Sosiaalisen median kotisivun käyttö

Sosiaalisen median tietueiden hallinta aloitetaan sosiaalisen median kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sosiaalisen median kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäröolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Sosiaalisen median tietueen luonti

Voit luoda sosiaalisen median tietueen napsauttamalla Uusi-painiketta sosiaalisen median kotisivun lähiaikoina muutetun sosiaalisen median osassa.

Sosiaalisen median luetteloiden käyttö

Sosiaalisen median luetteloiden osa näyttää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää sosiaalisen median vakioluetteloiden kuvaukset.

Sosiaalisen median luettelo	Suodattimet
Kaikki sosiaaliset mediat	Kaikki sosiaalisen median tietueet, joita voit katsoa.
Lähiaikoina muutettu sosiaalinen media	Kaikki sosiaalisen median tietueet, joita voit tarkastella, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiainoina muutettujen sosiaalisen median tietueiden katselu

Lähiainoina muutetun sosiaalisen median osassa näkyvät sosiaalisen median tietueet, joita on muutettu lähiainoina.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys sosiaalisen median kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä omalle sosiaalisen median kotisivullesi lisäosia. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi asettaa osat sosiaalisen median kotisivun näyttöön.

Osien lisäys sosiaalisen median kotisivulle

- 1 Napsauta sosiaalisen median kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää sivun osia napsauttamalla sosiaalisen median kotisivun asettelusivun nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisen median tietueiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalinen media](#) (sivulla 490)
- [Sosiaalisen median kentät](#) (sivulla 492)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489)

Sosiaalisen median hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisen median tietueiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalinen media](#) (sivulla 490)
- [Sosiaalisen median kotisivun käyttö](#) (sivulla 490)
- [Sosiaalisen median kentät](#) (sivulla 492)

Sosiaalisen median kentät

Sosiaalisen median muokkaussivulla näkyvät kaikki sosiaalisen median tietueen kentät.

VIHJE: Voit myös muokata sosiaalisen median tietueita sosiaalisen median luettelosivulla ja sosiaalisen median tietojen sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä sosiaalisen median kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tekijä	Viestin lähettäneen yhteyshenkilön yksilöivä käyttäjänimi tietuessa sosiaalisen median sivustossa, esimerkiksi Facebookissa tai Twitterissä.
Yhteisö	Tähän yhteyshenkilöön liittyvän sosiaalisen median sivuston nimi, esimerkiksi Facebook tai Twitter. Tähän tekstikenttään voi antaa enintään 255 merkkiä.
Verkon viestin tunnus	Tunnus, jonka avulla viesti tunnistetaan yksilöivästi sosiaalisen median sivustossa. Tähän tekstikenttään voi antaa enintään 255 merkkiä.
Viestin linkki	Sosiaalisen median sivustossa olevan viestin yksilöivä URL-osoite.
Yksilöivä tunnus	Tunnus, jonka avulla sosiaalisen median tietue tunnistetaan yksilöivästi. Tähän tekstikenttään voi antaa enintään 255 merkkiä.
Luotu	Sosiaalisen median tietueen tekijä, ja tietueen luontipäivämäärä ja luontiaika.
Muokattu	Viimeinen henkilö, joka muokkasi sosiaalisen median tietuetta, ja tietueen muokauspäivämäärä ja

Kenttä	Kuvaus
	muokkaus aika.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisen median tietueiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalinen media](#) (sivulla 490)
- [Sosiaalisen median kotisivun käyttö](#) (sivulla 490)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489)

Sosiaaliset profiilit

Käytä sosiaalisen profiilin sivuja, kun haluat tallentaa tietoja sellaisten yhteyshenkilöiden profileista, jotka osallistuvat sosiaalisen median yhteydenpitoihin. Oracle CRM On Demand luo sosiaalisen profiilin yhteyshenkilölle, kun Oracle Social Engagement and Monitoring havaitsee sosiaalisen median viestin, joka on käsiteltävä. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisten profiilien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 493)
- [Sosiaalisten profiilien hallinta](#) (sivulla 495)
- [Sosiaalisen profiilin kentät](#) (sivulla 495)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489)

Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö

Sosiaalisten profiilien hallinta aloitetaan sosiaalisen profiilin kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sosiaalisen profiilin kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Sosiaalisen profiilin tietueen luonti

Voit luoda sosiaalisen profiilin tietueen napsauttamalla Uusi-painiketta sosiaalisen profiilin kotisivun lähiaikoina muutettujen sosiaalisten profiilien osassa.

Sosiaalisen profiilin luettelojen käyttö

Sosiaalisen profiilin luettelojen osa näyttää suodatettuja luetteloja. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää sosiaalisten profiilien vakioluetteloiden kuvaukset.

Sosiaalisen profiilin luettelo	Suodattimet
Kaikki sosiaaliset profiilit	Kaikki sosiaaliset profiilit, joita voit katsoa.
Lähiaikoina muutetut sosiaaliset profiilit	Kaikki sosiaaliset profiilit, joita voit tarkastella, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloä valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen sosiaalisten profiilien katselu

Lähiaikoina muutettujen sosiaalisten profiilien osassa näkyvät sosiaaliset profiilit, joita on muutettu lähiaikoina.

Voit laajentaa luetteloä valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys sosiaalisen profiilin kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkaus oikeuden, voit lisätä omalle sosiaalisen profiilin kotisivullesi lisäraporttiosia. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat sosiaalisen profiilin kotisivun näyttöön.

Osien lisäys sosiaalisen profiilin kotisivulle

- 1 Napsauta sosiaalisen profiilin kotisivulla Muokkaa asettelua -painiketta.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää sivun osia napsauttamalla sosiaalisen profiilin kotisivun asettelusivun nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisten profiilien tietoja on seuraavissa aiheissa:

■ [Sosiaaliset profiilit](#) (sivulla 493)

494 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- [Sosiaalisen profiilin kentät](#) (sivulla 495)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring" sivulla 489)

Sosiaalisten profiilien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisten profiilien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaaliset profiilit](#) (sivulla 493)
- [Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 493)
- [Sosiaalisen profiilin kentät](#) (sivulla 495)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring" sivulla 489)

Sosiaalisen profiilin kentät

Sosiaalisen profiilin muokkaussivulla näkyvät kaikki sosiaalisen profiilin kentät.

VIHJE: Voit myös muokata sosiaalisia profiileja sosiaalisen profiilin luettelosivulla ja sosiaalisen profiilin tietojen sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä sosiaalisen profiilin kentistä.

Kenttä	Kuvaus
--------	--------

Kenttä	Kuvaus
Tekijä	Viestin lähettäneen yhteyshenkilön yksilöivä käyttäjänimi tiettyssä sosiaalisen median sivustossa, esimerkiksi Facebookissa tai Twitterissä.
Yhteisö	Sosiaalisen median sivusto, kuten Facebook tai Twitter, jossa yhteyshenkilö havaittiin. Tähän tekstikenttään voi antaa enintään 255 merkkiä.
Verkon tekijän tunnus	Tunnus, jonka avulla tekijä tunnistetaan yksilöivästi sosiaalisen median sivustossa. Tähän tekstikenttään voi antaa enintään 100 merkkiä.
Aktiivinen	Osoittaa, onko tämä sosiaalinen profiili aktiivinen.
Yhteyshenkilö	Olemassa oleva yhteyshenkilö kohteessa Oracle CRM On Demand.
Luotu	Henkilö, joka loi sosiaalisen profiilin tietueen, ja tietueen luontipäivämäärä ja luontiaika.
Muokattu	Viimeinen henkilö, joka muokkasi sosiaalisen profiilin tietuetta, ja tietueen muokauspäivämäärä ja muokausaika.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sosiaalisten profiilien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sosiaaliset profiilit](#) (sivulla 493)
- [Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 493)
- [Tietoja - Oracle Social Engagement and Monitoring](#) (katso "[Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring](#)" sivulla 489)

Tietoja sovelluksesta Oracle Social Network

Oracle Social Network on suojattu, yksityinen verkko, jossa on laaja valikoima sosiaalisen median työkaluja liiketoimintatietojen tallennusta ja jakamista varten. Jos yrityksessä käytetään sovellusta Oracle Social Network, järjestelmänvalvoja voi integroida sovelluksen Oracle Social Network sovelluksen Oracle CRM On Demand kanssa. Kun Oracle Social Network on integroitu sovelluksen Oracle CRM On Demand kanssa, voit jakaa tietoja tiettyjen sovelluksen Oracle CRM On Demand tietuetyyppien tietueista sosiaalisina objekteina sovelluksessa Oracle Social Network. Lisätietoja sosiaalisista objekteista on sovelluksen Oracle Social Network ohjeissa.

Sen mukaan, kuinka järjestelmänvalvoja on määrittänyt integroinnin sovelluksen Oracle Social Network kanssa, voit ehkä jakaa seuraavien tietuetyyppien tietueita:

- Asiakas
- Myyntimahdollisuus

■ Palvelupyyntö

Järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä tietueiden kentistä näytetään sosiaalisessa objektissa sovelluksessa Oracle Social Network. Sosiaalisessa objektissa tietueesta voidaan näyttää enintään 10 kenttää. Jos tietuetyypin tietosivun asettelussa on käytettävissä liittyvien tietojen Sosiaalinen-osa, voit tehdä seuraavat toimet mille tahansa kyseistä tyyppiä olevalle tietueelle tietueen tietosivulla sovelluksessa Oracle CRM On Demand, jos sinulla on tarvittavat oikeudet tietueeseen:

- Jaa tietue sovelluksessa Oracle Social Network, jos tietuetta ei ole jo jaettu. Sen jälkeen voit lisätä muita käyttäjiä sovelluksessa Oracle Social Network sosiaalisen objektin jäseniksi sovellukseen Oracle Social Network. Kun tietue on jaettu sovelluksessa Oracle Social Network, sosiaalisen objektin seinä näkyy sovelluksessa Oracle Social Network tietueen tietosivun Sosiaalinen-osassa sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Liitä sosiaalinen objekti, jos toinen käyttäjä on jo jakanut tietueen sovelluksessa Oracle Social Network. Kun olet liittännyt sosiaalisen objektin sovelluksessa Oracle Social Network, sosiaalisen objektin seinä näkyy sovelluksessa Oracle Social Network tietueen tietosivun Sosiaalinen-osassa sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Lähetä päivityksiä sosiaaliseen objektiin sovelluksessa Oracle Social Network, jos olet sosiaalisen objektin jäsen sovelluksessa Oracle Social Network. Kun päivität tietueen sellaiset kentät sovelluksessa Oracle CRM On Demand, jotka näkyvät sosiaalisessa objektissa sovelluksessa Oracle Social Network, voit lähettää päivitykset sosiaaliseen objektiin sovelluksessa Oracle Social Network, jotta sovelluksen Oracle Social Network tiedot pysyvät ajan tasalla.
- Käytä sosiaaliseen objektiin liittyviä keskusteluja sovelluksessa Oracle Social Network, jos olet sosiaalisen objektin jäsen sovelluksessa Oracle Social Network. Kun napsautat linkkiä tai painiketta Oracle Social Network-Web-appletin Sosiaalinen-osassa, Oracle Social Network avaa erillisen selainikkunan ja voit käyttää sovelluksessa Oracle Social Network käytettävissä olevia toimintoja.

Jos olet esimerkiksi myyntimahdollisuuden tiimin jäsen sovelluksessa Oracle CRM On Demand, voit tehdä seuraavaa:

- Jaa myyntimahdollisuus sovelluksessa Oracle CRM On Demand sovelluksen Oracle Social Network sosiaalisena objektina.
- Lisää sovelluksessa Oracle Social Network myyntimahdollisuuden tiimin muut jäsenet uuteen sosiaaliseen objektiin. Voit lisätä sosiaaliseen objektiin myös muita sovelluksen Oracle Social Network käyttäjiä, vaikka sovelluksen Oracle Social Network käyttäjät eivät olisi sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjiä.

Sinä ja muut sosiaalisen objektin jäsenet voitte sen jälkeen aloittaa myyntimahdollisuuden sosiaalista objektia koskevia keskusteluja ja osallistua niihin sovelluksessa Oracle Social Network.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Sovelluksen Oracle Social Network käyttö](#) (sivulla 497)

Sovelluksen Oracle Social Network käyttö

Tässä aiheessa kerrotaan, kuinka voit

- jakaa sovelluksen Oracle CRM On Demand tietueen sovelluksessa Oracle Social Network
- liittää sovelluksen Oracle Social Network sosiaalisen objektin tietueen tietosivulla sovelluksessa Oracle CRM On Demand
- lähettää päivityksiä sosiaalisen objektin kenttiin sovelluksessa Oracle Social Network
- käyttää keskusteluja, joissa olet osallisena, sovelluksessa Oracle Social Network.

Ennen aloitusta: Tässä aiheessa kuvattujen toimien suorittamista varten sovelluksessa Oracle CRM On Demand käyttäjäroolissa on oltava sovelluksen Oracle Social Network integrointioikeus. Jotta voit jakaa ja päivittää tietueita sovelluksessa Oracle Social Network, järjestelmänvalvojan täytyy määrittää liittyvien tietojen Sosiaalinen-osa käytettäväksi käyttäjäroolisi tietuetyypin tietosivun asettelussa. Jotta voit käyttää kaikkia niitä keskusteluja, joissa olet osallisena sovelluksessa Oracle Social Network, yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä Sosiaalinen Web -välilehti käyttäjäroolisi käytettäväksi.

HUOMAUTUS: Tietue voidaan jakaa sovelluksessa Oracle Social Network vain kerran. Kun käyttäjä on jakanut tietueen sovelluksessa Oracle Social Network, Jaa-painike ei ole enää käytettävissä tietueen tietosivun Sosiaalinen-osassa sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Sen sijaan näytössä näkyy joko Liitos-painike tai Päivitä-painike. Jos et ole vielä sosiaalisen objektin jäsen sovelluksessa Oracle Social Network, näytössä näkyy Liitos-painike. Jos olet jo sosiaalisen objektin jäsen sovelluksessa Oracle Social Network, näytössä näkyy Päivitä-painike.

Tietueen jakaminen sovelluksessa Oracle Social Network

- 1 Etsi sovelluksessa Oracle CRM On Demand tietue, jonka haluat jakaa.
Ohjeita tietueiden etsimiseen on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Avaa tietue tietosivulla ja vieritä sivun Sosiaalinen-osaan.
- 3 Valitse sivun Sosiaalinen-osan otsikkorivillä Jaa.

Sovelluksessa Oracle Social Network jaetun tietueen sosiaalisen objektin liittäminen

- 1 Vieritä tietueen tietosivulla sovelluksessa Oracle CRM On Demand sivun Sosiaalinen-osaan.
- 2 Valitse sivun Sosiaalinen-osan otsikkorivillä Liitos.

Päivitysten lähettäminen sosiaalisen objektin kenttiin sovelluksessa Oracle Social Network

- 1 Vieritä tietueen tietosivulla sovelluksessa Oracle CRM On Demand sivun Sosiaalinen-osaan.
- 2 Valitse sivun Sosiaalinen-osan otsikkorivillä Päivitä.

Keskustelujen, joissa olet osallisena, käyttäminen sovelluksessa Oracle Social Network

- Napsauta Sosiaalinen-välilehteä.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja sovelluksesta Oracle Social Network](#) (sivulla 496)

8

Partner Relationship Management- ja High Tech -sovellukset

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat kumppanisuhteen hallinnan (PRM) tietuetyypit:

- **Kumppanit.** Näillä sivuilla voit hallita tietoja, jotka koskevat ulkoisia yrityksiä tai yhteyshenkilöitä yrityksissä, jotka myyvät tai huoltavat yrityksellenne kuuluvia tuotteita.
- **Kumppaniohjelmat** Näillä sivuilla voit seurata yrityksenne kumppaniohjelmaan kuuluvien yritysten vaatimuksia ja etuja.
- **Hakemukset** Näillä sivuilla voit hallita hakemuksia, joita uudet tai entiset kumppanit lähettävät anoakseen tuotemerkin omistajayrityksen kumppanuutta.
- **Kaupan rekisteröinnit** Näillä sivuilla voit hallita kaupan rekisteröintejä, joiden avulla kumppanit voivat anoa yksinoikeuksia tuotemerkin omistajayrityksen myyntimahdollisuuteen.
- **Markkinointirahapyynnöt** Näillä sivuilla voit hallita markkinoinnin kehitysvarojen (MDF) pyyntöjä, jotka koskevat valmistajan myynti- tai markkinointiosaston myöntämiä varoja. MDF-pyyntöjen avulla edistetään kumppanin, jälleenmyyjän tai jakelijan tuotteiden myyntiä tai valmistajan tuotemerkin markkinointia.
- **Erikoishinnoittelupyynnöt** Näillä sivuilla voit hallita erikoishinnoittelupyyntöjä (SP), joita kumppanit laativat tuotteiden hintojen oikaisemiseksi.
- **Varat** Näillä sivuilla voit hallita varojen pyyntöjä, hyvityksiä ja hyväksyntöjä.
- **Koulutus ja sertifiointi.** Näiden sivujen avulla voit lisätä kumppaniyhteisön tietoisuutta tuotemerkin omistajayrityksen tuotteita ja palveluita koskevista koulutuskursseista ja -ohjelmista. Koulutus ja sertifiointi -sivujen avulla voit myös jäljittää kumppaniyritysten ja niiden työntekijöiden taitoja ja pätevyyyksiä. Koulutuksen ja sertifiointin tietuetyyppejä ovat
 - Kurssit
 - Kokeet
 - Sertifiointit
 - Opetusoikeudet

Huomautus: Kaikki nämä tietuetyypit ovat käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition. Varat-tietuetyyppi on käytettävissä myös sovelluksessa Oracle CRM On Demand High Tech Edition.

Kumppanuussuhteiden hallinta -sovelluksen ja huipputekniikan hallinta

Lisätietoja Kumppanuussuhteiden hallinta (PRM) -sovelluksen hallinnasta ja määrittämisestä on *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide* -oppaassa.

Yhteistyökumppanit

Käytä kumppanin sivuja seurataksesi kumppaniyhtiöitä ja niiden jäseniä, luo asiakastilejä sovelluksessa Oracle CRM On Demand tukeaksesi kumppanikäyttäjiä ja aseta sopivia tasoja käyttäaksesi sovellusta Oracle CRM On Demand sekä tietojen näkyvyyttä jokaisen kumppanin asiakkaan kohdalla.

Tietoa kumppaneista

Kumppani-sarkain esittää minkä tahansa ulkoisen yrityksen, joka myy tai huoltaa merkin omistajalle kuuluvia tuotteita.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand kumppanin sivut antavat sinun määrittää kumppanin yritystiedot sekä merkin omistajan ja kumppanin väliset kumppanuustiedot. Esimerkkejä kumppanin profiilitiedoista ovat yrityksen nimi, osoite, puhelinnumerot, faksinumero, Web-sivu, vuositulot, työntekijöiden lukumäärä, markkinat, toimiala, toiminnankuvaus jne.

Tietoa kumppaniasiakkaista

PRM -kumppaniasiakas, joka tunnetaan myös nimellä hallinnoitu kumppaniasiakas, on sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjien kumppani. Ei-hallinnoidulla kumppaniasiakkaalla ei ole käyttäjiä sovelluksessa Oracle CRM On Demand. PRM-kumppaniasiakas on esillä sekä Asiakas- että Kumppani-sarkaimessa ja sillä on seuraavat määritteet:

- Se on asiakas, jonka asiakastyyppi on Kumppani.
- Hallinnoitun kumppanin osoitin on Y.
- Kumppanin organisaation tilana on Aktiivinen.

Organisaatiolle, jotka ovat sekä asiakkaita niille, joille myyntiedustajat myyvät, että PRM-kumppaneille, tulee luoda kaksi tietuetta: asiakastietue ja kumppanitietue.

Kumppanitietuetyyppi on aliluokka asiakastietuetyypille, jonka vuoksi ne mukautetut kentät, jotka lisätään asiakastietuetyypiin ovat myös kumppanitietuetyypin käytössä. Tämä ei kuitenkaan toimi käänteisesti: kumppanitietuetyypiin lisätyt mukautetut kentät eivät ole käytettävissä asiakastietuetyypeillä.

Yleisesti ottaen pidä kumppaneihin liittyvät ominaisuudet Kumppanit-sarkaimessa ja asiakkaisiin liittyvät ominaisuudet, jotka eivät liity suhteisiin, Asiakkaat-sarkaimessa. Haluat ehkä joskus, että kumppaniin liittyvät ominaisuudet olisivat käytössä Asiakkaat-sarkaimessa. Tässä tapauksessa voit lisätä mukautettuja ominaisuuksia asiakastietuetyypiin. Näistä ominaisuuksista tulee automaattisesti osa kumppanitietuetyypää.

Kun katselet kumppaniasiakasta Asiakkaat-sarkaimen kautta, näet Asiakastyyppi-kentän, joka on asennettu tilaan Kumppani. Kun katselet kumppaniasiakasta Kumppanit-sarkaimesta, Asiakastyyppi-kenttä ei näy, koska kumppaniasiakkaalla voi olla ainoastaan arvo Kumppani.

HUOMAUTUS: kun kumppaniorganisaation tilaksi on määritetty Aktiivinen, kumppaniasiakkaan asiakastyypin tulee olla asetettu tilaan Kumppani.

Kumppaneiden kotisivun käyttö

Kumppanien hallinta aloitetaan Kumppanit-kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata Kumppanit-kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Kumppaniasiakkaan luonti

Voit luoda kumppaniasiakkaan valitsemalla Lähiaikoina muutetut kumppanit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja kumppaneiden luonnista on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kumppaniohjelman kentät](#) (katso "Kumppanikentät" sivulla 507).

VIHJE: Valitse kumppaniasiakkaat, kun haluat määrittää kumppanin hierarkiat, kuten toisen yrityksen tytäryhtiön. Lisätietoja kumppanihierarkioista on kohdassa [Pääasiakkaiden määrittäminen](#) (sivulla 296).

Kumppaniluetteloiden käyttö

Kumppaniluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kumppaneiden vakio luetteloiden kuvaukset.

Kumppaniluettelo	Kuvaus
Kaikki kumppanit	Suodattaa kaikki näkyvillä olevat kumppanit omistajasta riippumatta.
Omat kumppanit	Kumppanit, joiden Omistaja-kentässä on sinun käyttäjätunnuksesi.
Uudet kumppanit	Kaikki kumppanit luontipäivän mukaisessa järjestyksessä.
Lähiaikoina muutetut kumppanit	Kaikki kumppanit muokkauspäivän mukaisessa järjestyksessä.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Luetteloihin on vain katseluoikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen kumppaneiden katselu

Lähiaikoina muutetut kumppanit -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi kumppanit.

Laajentaaksesi luettelo, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys kumppanien kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkaus-oikeuden, voit lisätä omalle Kumppanit-kotisivullesi seuraavia osia:

- Kaikki aktiiviset kumppanit
- Kaikki passiiviset kumppanit
- Uudet kumppanit
- Lähiaikoina muutetut kumppanit
- Raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään omalla Kumppanit-kotisivullasi).

Osien lisääminen omalle Kumppanit-kotisivulle

- 1 Valitse Kumppanit-kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia sivulla Kumppanit-kotisivun asettelu -sivun nuolipainikkeita käyttämällä.
- 3 Valitse Tallenna.

Kumppaniasiakkaiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät kumppaniasiakkaiden hallintaa varten:

- [Kumppaniasiakkaiden aktivointi ja aktivoinnin poisto](#) (sivulla 505)
- [Kumppaniasiakkaiden haku](#) (sivulla 506)
- [Kumppaniasiakkaiden poisto](#) (sivulla 506)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 301)
- [Asiakkaiden välisten suhteiden seuranta](#) (katso "[Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys](#)" sivulla 297)

- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

NOTE: Kun luot kumppaniasiakkaan ja määrität asiakkaan Kumppanin organisaation tila -kentän tilaksi Aktiivinen, järjestelmä luo automaattisesti kirjan kumppaniasiakkaalle. Kirjan automaattisesti luotu nimi sisältää kumppaniasiakkaan nimen. Kun käyttäjä lisää kumppanin organisaatioon, eli kun kumppaniasiakas valitaan käyttäjän tietueen Kumppanin organisaatio -kenttään, käyttäjä liitetään myös kirjaan, joka luotiin automaattisesti kumppaniasiakasta varten. Jos käyttäjän kumppaniorganisaatiota myöhemmin muutetaan eri kumppaniorganisaatioksi, käyttäjä poistetaan automaattisesti entisen kumppaniorganisaation kumppanin kirjasta ja lisätään uuden kumppaniorganisaation oikeaan kumppanin kirjaan.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kumppaniasiakkaiden aktivointi ja aktivoinnin poisto

Jos kumppanuus on keskeytetty tai päätetty, voit poistaa kumppaniasiakkaan aktivoinnin. Kun kumppaniasiakkaan aktivointi poistetaan, kumppaniasiakkaan voi jättää ohjelmaan Oracle CRM On Demand, jossa se voidaan aktivoida myöhemmin uudelleen.

Kumppaniasiakkaan aktivointi ja aktivoinnin poisto

- 1 Siirry kumppanin muokkaussivulle.
- 2 Valitse kumppanin organisaation tilaluettelosta Aktivoi, kun haluat aktivoida kumppaniasiakkaan, tai Poista aktivointi, kun haluat poistaa kumppaniasiakkaan aktivoinnin.
- 3 Valitse Tallenna.

HUOMAUTUS: Kun kumppaniasiakkaan aktivointi poistetaan, Asiakkaat-välilehdessä ei voi muuttaa asiakkaan tyyppin arvoa tai poistaa asiakasta. Jos asiakas on aktiivinen, voit joko poistaa asiakkaan tai muuttaa asiakkaan tyyppin arvon Asiakkaat-välilehdessä.

Asiakkaiden muuntaminen kumppaniasiakkaiksi

Jos sinulla on riittävät käyttöoikeudet, voit muuntaa asiakkaita kumppaniasiakkaiksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Ennen aloitusta: Yrityksen järjestelmänvalvojan on lisättävä Kumppani, jota hallitaan -valintaruutu tietosivulle.

Asiakkaan muuntaminen kumppaniasiakkaaksi

- 1 Valitse asiakasluettelosta asiakas, jonka haluat muuntaa kumppaniasiakkaaksi.
- 2 Valitse asiakkaan tietosivulla Muokkaa.
- 3 Muuta asiakkaan muokkaussivulla asiakastyypiksi Kumppani.
- 4 Valitse Kumppani, jota hallitaan -valintaruutu. Valitse sitten Tallenna.

HUOMAUTUS: Jos kumppanitietuetyyppi on määritetty tietueen vastuuhenkilötilan käyttäjätalassa, tehtävän valmistuttua Omistaja-kentän nimeksi vaihtuu automaattisesti muunnoksen tekvän käyttäjän nimi ja kumppani lisätään omistajan kumppanitiimiin.

Kumppaniasiakkaan tavalliseksi asiakkaaksi palautuksen eston varmistus

- 1 Siirry Kumppani-välilehden kumppaniluetteloon ja valitse kumppaniasiakas.
- 2 Valitse kumppanin tietosivulla Muokkaa.
- 3 Muuta kumppanin muokkaussivulla kumppaniorganisaation tilaksi Aktiivinen.
Kun tilaksi on määritetty Aktiivinen, kumppaniasiakasta ei voi muuttaa tavalliseksi asiakkaaksi

Kumppaniasiakkaiden haku

Voit hakea kumppaniasiakkaita toimintopalkin Tarkennettu haku -toiminnolla. Määritä seuraavat hakuehdot:

- määritä kentän arvoksi Asiakastyypiksi
- määritä ehdon arvoksi Yhtä suuri kuin
- määritä suodattimen arvoksi Kumppani.

Voit hakea PRM-kumppaniasiakkaita (kumppaniasiakkaita, joita hallitaan) määrittämällä edellä olevan luettelon hakuehdot ja asettamalla seuraavat hakuehdot:

- määritä kentän arvoksi Kumppani, jota hallitaan -osoitin
- määritä ehdon arvoksi Yhtä suuri kuin
- määritä suodattimen arvoksi K.

Lisätietoja tietueiden hakemisesta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

Kumppaniasiakkaiden poisto

Koska kumppaniasiakkaita voi käyttää myös asiakkaina, kumppaniasiakkaita voi liittää myyntimahdollisuuksiin ja toisiin tietueisiin. Näiden liitosten vuoksi kumppaniasiakkaan poistaminen saattaa aiheuttaa virheitä.

Koska asiakkaita voi käyttää myös kumppaniasiakkaina, Kumppani-tyyppisen asiakkaan poistaminen Asiakkaat-välilehdestä saattaa myös aiheuttaa virheitä. Näin ollen et voi poistaa kumppaniasiakkaita Kumppanit-välilehdestä, vaan voit vain poistaa kumppaniasiakkaita käytöstä. Jos asiakas ei ole muussa käytössä ja haluat poistaa sen, ei-aktiivisen kumppaniasiakkaan voi poistaa Asiakkaat-välilehdessä.

Kun poistat Kumppani-tyyppisen asiakkaan Asiakkaat-välilehdestä, Oracle CRM On Demand tarkistaa, että kumppaniorganisaatio on tilassa Ei-aktiivinen. Näin estetään aktiivisen kumppanitetueen tahaton poistaminen. Tietoja tietueiden poistamisesta ja palauttamisesta on kohdassa [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176).

Kumppanikentät

Kumppanin muokkaussivulla voit lisätä kumppanin tai päivittää kumppanin tiedot. Kumppanin muokkaussivulla näkyvät kaikki kumppanin kentät.

VIHJE: Voit myös muokata kumppaneita kumppaniluettelon sivulla ja kumppanin tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kumppanin perustiedot	
Kumppanin nimi	Kumppanin nimi. Tietueiden kopioiden välttämiseksi varmista, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen kirjainten yms. käytöstä.
Ensisijainen kumppanityyppi	Valitse kumppanityyppi, jota haluat käyttää tämän kumppaniasiakkaan ensisijaisena tyyppinä.
Sijainti	Kumppanin laitoksen tyyppi tässä käyttöpaikassa, kuten pääkonttori.
Kumppanin organisaation tila	Ilmaisee, onko kumppaniasiakas aktiivinen vai passiivinen.
Pääasiakas	Sen yrityksen nimi, jonka tytäryhtiö kumppani on.
Puhelinnumero	Ensisijainen puhelinnumero, jota käytetään kumppanin tavoittamiseen.
Faksinumero	Kumppanin ensisijainen faksinumero.
Web-sivusto	Kumppanin Internet-osoite.
Hinnasto	Hinnasto, johon asiakaskumppani liittyy. Yleensä tähän hinnastoon on tallennettu kumppanin hankintakustannukset.
Lisätietoja	

Kenttä	Kuvaus
Laskutus- ja kuljetusosoitteet	<p>Maan valitseminen määrittää nimikkeet lopuille osoitekentille kyseisen maan osoitekäytäntöjen mukaisesti. Näyttö saattaa päivittyä ja näyttää kenttien nimet.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, laskutus- ja toimitusosoitteet ovat vain luku -tilassa ja osoitekentät muuttuvat vastaamaan jaettujen osoitteiden vaatimuksia. Lisätietoja jaetuista osoitteista on kohdassa Osoitteet.</p>
Omistaja	<p>Kumppanitietueen omistajan alias.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Jos haluat määrätä kumppanitietueen omistajuuden uudelleen, sinulla täytyy olla luku- ja muokkausoikeudet kyseiseen tietueeseen.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään sinun tai esimiestesi ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Kanavan asiakaspäällikkö	<p>Kanavan asiakaspäällikön vastuulla on ylläpitää kumppaneiden ja merkin omistavan yrityksen välistä suhdetta. Kanavan asiakaspäälliköt toimivat kumppanin ensisijaisena kontaktina.</p>
Aktiivisten käyttäjien määrä	<p>Tämä on laskettu kenttä, joka määrittää kumppanin sovelluksen Oracle CRM On Demand nykyisen aktiivisten käyttäjien määrän.</p>
Käyttäjien enimmäismäärä	<p>Kumppaniorganisaatioiden käyttäjien sallittu enimmäismäärä. Kumppanilla voi olla enintään tässä kentässä määritetty määrä käyttäjiä.</p>
Käyttäjien lukumäärää jäljellä	<p>Tämä on laskettu kenttä, joka laskee Käyttäjien enimmäismäärä- ja Nykyisten aktiivisten käyttäjien lukumäärä -kenttien arvojen erotuksen. Kun tämän kentän arvo on 0 (nolla), et voi lisätä aktiivisia käyttäjiä sovellukseen Oracle CRM On Demand.</p>
Kuvaus	<p>Lisätietoa kumppanista. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.</p>

Kumppaniohjelmat

Kumppaniohjelman sivujen avulla voit tehdä seuraavaa:

- hallita eri tyyppisiä ja eri tason kumppaniohjelmaa
- määrittää eri tyyppisiä kumppaneita

- hallita kumppaniohjelmien jäsenyyksiä.

Kumppaniohjelma määrittää, mitä kumppanilta vaaditaan ja mitä etuja tämä saa, kun kumppanista tulee kumppaniohjelman jäsen. Kumppaniohjelmien avulla tuotemerkin omistava yritys voi hankkia uusia kumppaneita.

Kumppaniohjelmien kotisivun käyttö

Kumppaniohjelmien kotisivu on kumppaniohjelmien hallinnoinnin aloituspaikka.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä Kumppaniohjelmien kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Kumppaniohjelman luonti

Voit luoda kumppaniohjelman valitsemalla Viimeksi muokatut kumppaniohjelmat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Kumppaniohjelmien luonti](#) (sivulla 511) ja [Kumppaniohjelman kentät](#) (sivulla 514).

Kumppaniohjelmaluetteloiden käyttö

Kumppaniohjelmaluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kumppaniohjelmien vakio luetteloiden kuvaukset.

Kumppaniohjelmaluettelo	Kuvaus
Uudet kumppaniohjelmat	Suodattaa kaikki kumppaniohjelmat luontipäivän perusteella.
Lähiaikoina muutetut kumppaniohjelmat	Suodattaa kaikki kumppaniohjelmat muutospäivämäärän perusteella.
Kaikki kumppaniohjelmat	Tämä luettelo ei ole suodatettu luettelo. Siinä näkyvät kaikki kumppaniohjelmat, joita sinulla on oikeus tarkastella, riippumatta siitä, kuka on kumppaniohjelman omistaja.
Omat kumppaniohjelmat	Suodattaa näkyville kaikki kumppaniohjelmat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi.
Omat uudet kumppaniohjelmat	Suodattaa näkyville kaikki kumppaniohjelmat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan.
Lähiaikoina muutetut omat kumppaniohjelmat	Suodattaa näkyville kaikki kumppaniohjelmat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Kumppaniohjelmanluettelo	Kuvaus
Kaikki ei-aktiiviset kumppaniohjelmat	Suodattaa näkyville kaikki kumppaniohjelmat, joiden tila on ei-aktiivinen.
Kaikki aktiiviset kumppaniohjelmat	Suodattaa näkyville kaikki kumppaniohjelmat, joiden tila on aktiivinen.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiainakoina muutettujen kumppaniohjelmien katselu

Lähiainakoina muutetut kumppaniohjelmat -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi kumppaniohjelmat.

Laajentaaksesi luetteloja, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osioiden lisääminen Kumppaniohjelmien kotisivulle

Jos käyttäjäroolissasi on Kotisivujen räätälöinti -oikeus, voit lisätä alla mainittuja osioita Kumppaniohjelmien kotisivulle:

- Kaikki aktiiviset kumppaniohjelmat
- Kaikki ei-aktiiviset kumppaniohjelmat
- Uudet kumppaniohjelmat
- Lähiainakoina muutetut kumppaniohjelmat
- Omat uudet kumppaniohjelmat
- Lähiainakoina muutetut omat kumppaniohjelmat
- Raporttiosiot (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi antaa raporttiosioita käytettäväksi Kumppaniohjelmien kotisivulle)

Osioiden lisääminen Kumppaniohjelmien kotisivulle

- 1 Valitse Kumppaniohjelmien kotisivulla Muokkaa asettelu.
- 2 Poista osiota, lisää osiota tai järjestele osiota napsauttamalla Kumppaniohjelmien kotisivujen asettelu -sivulla olevia nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Kumppaniohjelmien hallinta

Tee seuraavat tehtävät kumppaniohjelmien hallintaa varten:

- [Kumppaniohjelmien luonti](#) (sivulla 511)
- [Kumppaniohjelman jäsenyyksien hallinta](#) (sivulla 512)
- [Kumppaniohjelmien poisto](#) (sivulla 514)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)
- [Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta](#) (sivulla 301)
- [Asiakkaiden välisten suhteiden seuranta](#) (katso "[Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys](#)" sivulla 297)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kumppaniohjelmien luonti

Ohjelmassa Oracle CRM On Demand voit luoda kumppaniohjelman syöttämällä tiedot lomakkeeseen. Lomaketta voi käyttää ohjelman Oracle CRM On Demand eri alueilla riippuen siitä, mitä olet tekemässä ja mitä haluat tehdä.

Kumppaniohjelman luonti

- 1 Valitse kumppaniohjelman luettelosivulla Uusi kumppaniohjelma.
Näkyviin tulee kumppaniohjelman muokkaussivu.
- 2 Kirjoita luotavan kumppaniohjelman nimi kumppaniohjelman nimen kenttään.
VIHJE: Jokaisen kumppaniohjelman nimen on oltava yksilöivä.
- 3 Valitse kumppaniohjelman Tila-kenttään sopiva tila.
- 4 Päivitä tarvittaessa muut kumppaniohjelman muokkaussivun kentät.

Lisätietoja jokaisesta kentästä on kohdassa [Kumppaniohjelman kentät](#) (sivulla 514).

- 5 Tallenna kumppaniohjelma.

Kumppaniohjelman jäsenyyksien hallinta

Ohjelman jäsenyyksien Uusi- ja Muokkaus-sivuilla voit suorittaa seuraavat hallintatehtävät:

- [Kumppaniohjelman jäsenyyksien luonti](#) (sivulla 512)
- [Kumppaniohjelman jäsenyyden tilan muuttaminen](#) (sivulla 512)
- [Kumppaniohjelman jäsenyyksien poisto](#) (sivulla 513)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)

Kumppaniohjelman jäsenyyksien luonti

Kun jäsenen kumppaniohjelman jäsenhakemus on hyväksytty, kumppanista tulee kumppaniohjelman jäsen.

Kumppaniohjelman jäsenyyksien luonti

- 1 Valitse valitun kumppaniohjelman erittelysivun Ohjelman jäsenet -palkissa Uusi. Näyttöön avautuu Ohjelman jäsenet - uusi -sivu.
- 2 Valitse kumppaniohjelmaan lisättävän kumppanin nimi Kumppanin nimi -kentässä.
- 3 Täytä tiedot Ohjelman jäsenet - uusi -sivun muihin kenttiin tarvittaessa. Lisätietoja näistä kentistä on kohdassa [Ohjelman jäsenyyden kentät](#) (katso "[Ohjelman jäsenet - kentät](#)" sivulla 513).
HUOMAUTUS: Aktiivinen-valintaruudun tila ja Tila-kentän arvo on synkronoitava keskenään. Jos esimerkiksi jäseyyden tilaksi on määritetty Nykyinen, valitse Aktiivinen-valintaruutu.
- 4 Valitse Tallenna.

Kumppaniohjelman jäsenyyden tilan muuttaminen

Kun kumppanin liittäminen kumppaniohjelmaan on hyväksytty, voit luoda kumppaniohjelmalle uuden jäsenyystietueen. Jäsenyystietueen oletustila on Nykyinen.

Voit valita kumppaniohjelman jäsenyyden tilaksi jonkin seuraavista arvoista:

- Vanhentunut
- Lopetettu.

HUOMAUTUS: Aktiivinen-valintaruudun tila ja Tila-kentän arvo on synkronoitava keskenään. Jos jäseyyden tilaksi on esimerkiksi määritetty Vanhentunut tai Lopetettu, poista valinta Aktiivinen-valintaruudusta.

Kumppaniohjelman jäsenyyden tilan muuttaminen

- 1 Valitse kumppaniohjelman erittelysivulla sen kumppaniohjelman jäsenyyden Muokkaa-linkki, jonka tilan haluat muuttaa.
- 2 Valitse Ohjelman jäsenet -muokkaussivulla tilan avattavasta luettelosta sopiva arvo.
- 3 Valitse Tallenna.

Kumppaniohjelman jäsenyyksien poisto

Jos loit kumppanin jäsenyyden vahingossa tai haluat poistaa sen, voit tehdä sen kumppaniohjelman tietojen sivulla.

HUOMAUTUS: Et voi poistaa kumppaniohjelman jäsenyyttä, jos jäsenyyden tilan arvoksi on määritetty Nykyinen.

Kumppaniohjelman jäsenyyden poisto

- 1 Valitse kumppaniohjelman tietojen sivun ohjelman jäsenyyksien osan poistettavan kumppaniohjelman jäsenyyden kohdalla Poista.

Näyttöön tulee sanomaruutu, jossa varmistetaan, haluatko todella poistaa valitun jäsenyyden.

- 2 Valitse OK.

Valittu jäsenyys on poistettu.

Ohjelman jäsenet -kentät

Voit lisätä kumppaniohjelman jäsenyyden tai muokata olemassa olevan kumppaniohjelman jäsenyyden tietoja ohjelman jäsenet -osan sivuilla Uusi ja Muokkaa. Ohjelman jäsenet -osan Muokkaa-sivulla voit myös luoda uusia kumppaniohjelman jäsenyyksiä. Ohjelman jäsenet -osan Muokkaa-sivulla näkyvät kumppaniohjelman kaikki kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja Ohjelman jäsenet -sivuilla olevista kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät ohjelmajäsenyystiedot	
Kumppaniohjelma	Kumppaniohjelma, johon olet lisäämässä jäsentä.
Kumppanin tyyppi	Kumppanityyppi (esimerkiksi jälleenmyyjä, ratkaisukumppani tai jakelija), jolle tämä kumppaniohjelma luodaan.
Kumppanin nimi	Kumppaniohjelmaan lisättävän kumppanin nimi.

Kenttä	Kuvaus
Ohjelman taso	Ohjelmataso, jolla tämä kumppani liittyi ohjelmaan.
Aktiivinen	Osoittaa, onko kumppaniohjelman jäsenyys aktiivinen.
Tunnus	Jäsenyyden tunnusnumero. Ohjelma Oracle CRM On Demand määrittää tunnuksen.
Tila	Jäsenyyden tila. Tilan arvoja ovat: Nykyinen, Lopetettu, Vanhentunut ja Uudistettu.
Aloituspäivämäärä	Päivämäärä, jolloin kumppaniohjelman jäsenyys alkaa. Tämä kenttä näyttää oletuksena nykyisen päivämäärän ja kellonajan. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriojekteja.
Päätymispäivämäärä	Päivämäärä, jolloin kumppaniohjelman jäsenyyden on suunniteltu päättyvän. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriojekteja.

Kumppaniohjelmien poisto

Kumppaniohjelman voi poistaa kumppaniohjelman tietojen sivulla.

HUOMAUTUS: Aktiivinen-tilassa olevaa kumppaniohjelmaa ei voi poistaa.

Kumppaniohjelman poisto

- 1 Valitse kumppaniohjelman tietojen sivulla poistettavan kumppaniohjelman Poista-painike.
Näyttöön tulee sanomaruutu, jossa varmistetaan, haluatko todella poistaa valitun kumppaniohjelman.
- 2 Valitse OK.
Kumppaniohjelma on poistettu.

Kumppaniohjelman kentät

Kumppaniohjelman muokkaussivulla voit lisätä kumppaniohjelman tai päivittää kumppaniohjelman tietoja. Sivulla voit myös luoda uusia jäsenyyksiä kumppaniohjelmaan. Tällä sivulla näkyy luettelo kaikista kumppaniohjelman kentistä.

VIHJE: Kumppaneita voi muokata myös Kumppaniohjelman luettelosivulla ja Kumppaniohjelman tiedot - sivulla. Lisätietoja on kohdassa [Tietueiden tietojen päivittäminen](#) (katso "Tietueen tietojen päivitys" sivulla 113)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Järjestelmänvalvojat voivat myös myöntää kumppanille käyttöoikeuden näihin tietokenttiin, jolloin kumppani voi päivittää tietoja itse.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kumppaniohjelman tärkeimmät tiedot	
Kumppaniohjelman nimi	Kumppaniohjelman nimi. Samannimisten tietueiden välttämiseksi seuraa yrityksesi käyttämiä lyhenne- ja kirjoitustyylikäytäntöjä.
Tila	Ilmaisee, onko kumppaniohjelma aktiivinen, ei-aktiivinen vai meneillään.
Aloituspäivämäärä	Kumppaniohjelman aloituspäivämäärä. Tämä kenttä näyttää oletuksena nykyisen päivämäärän ja kellonajan. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriohjeita.
Päätymispäivämäärä	Päivämäärä, jolloin kumppaniohjelma päättyy. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriohjeita.
Kumppanin tyyppi	Määrittää kumppanin tyyppin (esimerkiksi jälleenmyyjä, ratkaisukumppani ja jakelija), jolle kumppaniohjelma luodaan.
Ohjelman tyyppi	Määrittää luotavan ohjelman tyyppin, esimerkiksi sopimusrekisteröinti.
MKV sallittu	Sallii MKV:t (markkinoinnin kehitysvarat). Markkinoinnin kehitysvarat ovat valmistajan myynti- tai markkinointiosaston antamia rahavaroja, joilla autetaan kumppania myymään tuotteita tai markkinoimaan valmistajan tuotemerkkiä. Jos valitset vaihtoehdon MKV sallittu, kuka tahansa tämän kumppaniohjelman jäsen on oikeutettu markkinoinnin kehitysvaroihin.
Erikoishinnoittelu sallittu	Sallii erikoishinnoitteluluvan. Erikoishinnoittelulupa antaa kumppanien pyytää erikoishintaa myytävästä tuotteesta tai tuoteryhmästä. Kumppanit pyytävät erikoishintaa yleensä pysyäkseen kilpailukykyisinä tai saadakseen tietyn katteen. Jos valitset Erikoishinnoittelu sallittu, kuka tahansa tämän kumppaniohjelman jäsen on oikeutettu erikoishinnoitteluun.
Kaupankirjoitusrekisteröinti sallittu	Jos valitset Sopimusrekisteröinti sallittu, kuka tahansa tämän kumppaniohjelman jäsen on oikeutettu sopimusrekisteröintiin.
Kuvaus	Lisätietoja kumppaniohjelmasta. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.
Lisätietoja	
Omistajan kokonimi	Kumppaniohjelman tietueen omistaja. Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Jos haluat määrittää kumppaniohjelman tietueen omistajuuden uudelleen, sinulla täytyy olla luku- ja muokkausoikeudet kyseiseen tietueeseen.

Kenttä	Kuvaus
	<p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään sinun tai esimiestesi ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>

Sovellukset

Sovelluksen avulla uusi tai vanha kumppani voi kohdistaa kumppanuuden tuotemerkin omistajaan. Tämän jälkeen tuotemerkin omistaja tarkastaa, hyväksyy tai hylkää sovelluksen. Voit lisätä sovelluksiin tuotemerkin omistajan portaalista haettuja tietoja. Kumppanisovelluksen avulla tuotemerkin omistaja voi tarkistaa, hylätä ja hyväksyä sovellukset tehokkaasti. Tuotemerkin omistaja voi myös käyttää sovelluksen tietoja käyttäessään sovellusta Oracle CRM On Demand.

Sovellusten kotisivun käyttö

Sovellusten kotisivu on lähtökohta kumppanin sovellusten hallinnalle.

HUOMAUTUS: yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä sovellusten kotisivun asettelua. Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit myös itse lisätä osioita ja poistaa niitä.

Sovelluksen luonti

Voit luoda sovelluksen valitsemalla Lähiaikoina muokatut sovellukset -osan Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Sovelluksen kentät](#) (katso "[Hakemusten kentät](#)" sivulla 522).

Voit käyttää Web-palveluja täydentääksesi kumppaniportaalin sovelluksia. Voit myös käyttää tuontityökalua sovelluksessa Oracle CRM On Demand tuodaksesi sovelluksia. Katso lisätietoja sovellusten tuonnista kohdasta [Sovellusten tuonti](#) (sivulla 522).

Sovellusluetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää sovellusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Sovellusluettelo	Kuvaus
------------------	--------

Sovellusluettelo	Kuvaus
Kaikki sovellukset	Tämä luettelo näyttää kaikki nähtävillä olevat tietueet omistajasta riippumatta. Se ei suodata sovelluksia.
Kaikki lähetetyt sovellukset	Suodattaa sovellukset, joiden tila on Lähetetty.
Kaikki hylätyt sovellukset	Suodattaa sovellukset, joiden tila on Hylätty.
Kaikki hyväksytyt sovellukset	Suodattaa sovellukset, joiden tila on Hyväksytty.
Omat sovellukset	Suodattaa sovellukset, joiden Omistaja-kentässä on sinun käyttäjätunnuksesi.
Kaikki viimeaikoina luodut sovellukset	Suodattaa sovellukset, jotka on lajiteltu sovelluksen luontipäivämäärän mukaan.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Omat lähiaikoina muokatut sovellukset -osan katselu

Omat lähiaikoina muokatut sovellukset -osassa näytetään sovellukset, jotka omistat ja joita on viimeksi muokattu. Laajenna luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys sovellusten kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista sovellusten kotisivulle:

- Sovellusluettelot
- Kaikki sovellukset
- Kaikki hylätyt sovellukset
- Kaikki hyväksytyt sovellukset
- Kaikki lähetetyt sovellukset
- Omat sovellukset
- Kaikki viimeaikoina luodut sovellukset
- Yksi tai useampi raporttiosa (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat, kuten sovelluksen analyysin raportin, sovellusten kotisivun näyttöön.)

Osien lisäys sovellusten kotisivulle

- 1 Valitse sovellusten kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot sovellusten kotisivun asettelusivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Sovellusten hallinta

Tee seuraavat tehtävät sovellusten hallintaa varten:

- [Sovellusten luonti](#) (katso "[Hakemusten luonti](#)" sivulla 518)
- [Sovellusten lähetys hyväksyttäväksi](#) (katso "[Hakemusten lähetys hyväksyttäväksi](#)" sivulla 519)
- [Sovellusten tarkistus](#) (katso "[Hakemusten tarkastelu](#)" sivulla 520)
- [Sovellusten hylkäys](#) (katso "[Hakemusten hylkäys](#)" sivulla 520)
- [Sovellusten palautus](#) (katso "[Sovellusten kutsuminen takaisin](#)" sivulla 521)
- [Sovellusten peruutus](#) (katso "[Hakemuksen peruutus](#)" sivulla 521)
- [Sovellusten poisto](#) (sivulla 522)
- [Sovellusten tuonti](#) (sivulla 522)
- [Sovellusten kentät](#) (katso "[Hakemusten kentät](#)" sivulla 522)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toiminnoista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Hakemusten luonti

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit luoda hakemuksen syöttämällä tiedot näyttöön.

Hakemuksen luonti

- 1 Valitse hakemusluettelon sivulla Uusi.
- 2 Kirjoita Hakemuksen nimi -kenttään luotavan hakemuksen nimi.
Vihje: Hakemusten nimien on oltava yksilöivät.
- 3 Syötä etu- ja sukunimesi Hakemuksen lähettäjä -osan kenttiin.
- 4 Päivitä muut tiedot tarvittaessa hakemuksen muokkaussivun kenttiin.
Lisätietoja kentistä on kohdassa [Hakemusten kentät](#) (sivulla 522).
- 5 Tallenna hakemus.

Hakemusten lähetyksen hyväksyttäväksi

Kumppanin hakemuksen avulla tuotemerkin omistaja voi tarkistaa, hylätä ja hyväksyä hakemuksia tehokkaasti.

Ennen kuin aloitat Sinun on ensin luotava hakemus. Lisätietoja hakemusten luonnista on kohdassa [Hakemusten luonti](#) (sivulla 518). Lisäksi sinun tulee luoda työnkulkusääntö, joka määrittää hakemusten hyväksyjäksi sopivan käyttäjän. Lisätietoja työnkulkusääntöjen luonnista on kohdassa [Työnkulkusääntöjen luonti](#).

Hakemuksen lähetyksen hyväksyttäväksi

- 1 Valitse hyväksyttäväksi lähetettävä hakemus hakemusten kotisivun Kaikki hakemukset -osassa.
Lisätietoja hakemusten valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse hakemusten tietosivulla Muokkaa.
- 3 Valitse hakemusten muokkaussivun Lähetyksen tila -kentässä Lähetetty. Valitse sitten Tallenna.
Kun lähetystilaksi on vaihdettu Lähetetty ja tietue on tallennettu, tapahtuu seuraavaa:
 - Hyväksynnän tilaksi määritetään Odottaa hyväksyntää.
 - Lähetyspäivämääräksi määritetään automaattisesti nykyinen aikaleima.
 - Hakemuksen hyväksyntä käynnistyy. Työnkulkusääntö määrittää hakemuksen Hyväksyjä-kenttään sopivan käyttäjän.
 - Jos hyväksyjää ei ole hakemustiimissä, hänet lisätään siihen.
 - Työnkulkusääntö lähettää sähköposti-ilmoitukset, jos se on määritetty lähettämään sähköpostiviestejä.

Hakemusten tarkastelu

Tuotemerkin omistajan on rekrytoitava sopivia kumppaneita kumppaniohjelmiin. Kun mahdolliset kumppanit hakevat kumppanuutta tai kun olemassa olevat kumppanit hakevat ohjelman lisäjäsennyttä tuotemerkin omistajalta, tämä voi tarkastella hakemuksia sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Tuotemerkin omistaja voi hyväksyä tai hylätä hakemuksia.

Hakemuksen tarkastelu

- 1 Napsauta hakemusuuttelon sivulla sen hakemuksen nimeä, jota haluat tarkastella.
- 2 Tarkastele Hakemusten tiedot -sivun kenttien sisältöä.
- 3 Jos haluat tehdä muutoksia, esimerkiksi hyväksyä tai hylätä hakemuksen, valitse Muokkaa.
- 4 Tee tarvittavat muutokset hakemukseen hakemuksen muokkaussivulla ja valitse Tallenna.

Sovellusten hyväksyntä

Tuotemerkin omistajat voivat hyväksyä kumppanisovellukset sovelluksen Oracle CRM On Demand avulla.

HUOMAUTUS: Voit hyväksyä vain kumppanisovelluksen, jonka hyväksyjä olet kyseisellä hetkellä.

Kumppanisovelluksen hyväksyntä

- 1 Napsauta sovellusuuttelosivulla sen kumppanisovelluksen nimeä, jonka haluat hyväksyä.
- 2 Valitse sovelluksen tietojen sivulla Muokkaa.
- 3 Muuta hyväksynnän tilaksi Hyväksytty ja valitse sitten Tallenna.

Hakemusten hylkäys

Hyväksyjä voi hylätä hakemuksen hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Hakemuksen lähetystilan on oltava Lähetetty.

Hakemuksen hylkäys

- 1 Valitse hylättävä hakemus hakemusten kotisivun Kaikki hakemukset -osassa.
Lisätietoja hakemusten valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse hakemuksen tietosivun Muokkaa-painike.

- Valitse hakemuksen muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Hylätty. Valitse sitten Tallenna. Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hylätty ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:
 - Rekisteröinnin lähetystilana säilyy Lähetetty.
 - Päivämäärä poistetaan Hyväksyntäpvm-kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspvm-kentässä.

Huomaa: Jos hakemusta ei ole hyväksytty, Hyväksyntäpvm-kentässä ei ole päivämäärää.

 - Työnkulkusääntö luo uuden tehtävätietueen hyväksyjän palautustoimen seurantaan varten, jos työnkulkusääntö on määritetty.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos se on määritetty lähettämään sähköposteja.

Sovellusten kutsuminen takaisin

Kumppani voi kutsua hakemuksen takaisin hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Sovelluksen lähetyksen on oltava tilassa Lähetetty, ja hyväksynnän on oltava tilassa Odottaa hyväksyntää.

Sovellusten kutsuminen takaisin

- Valitse takaisin kutsuttava hakemus hakemusten kotisivun Kaikki hakemuksen -osasta. Lisätietoja hakemusten valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- Valitse hakemuksen tietosivun Muokkaa-painike.
- Valitse sovelluksen muokkaussivun Lähetyksen tila -kentässä Kutsuttu takaisin. Valitse sitten Tallenna. Kun muutat lähetyksen tilaksi Kutsuttu takaisin, tapahtuu seuraavaa:
 - Hyväksyjän tilaksi palautetaan tyhjä.
 - Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän hyväksyntätoimen seurantaan varten, jos työnkulkusääntö on määritetty.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos se on määritetty lähettämään sähköposteja.

Hakemuksen peruutus

Hyväksyjä voi peruuttaa hakemuksen hyväksyntäprosessin aikana.

Esitiedot Hakemuksen hyväksyntätilan on oltava Hyväksytty.

Hakemuksen peruutus

- 1 Valitse peruutettava hakemus hakemusten kotisivun Kaikki hakemukset -osasta. Lisätietoja hakemusten valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse hakemusten tietosivulla Muokkaa.
- 3 Valitse hakemusten muokkaussivun Hyväksynnän tila -kentässä Peruutettu. Valitse sitten Tallenna.

Sovellusten poisto

Sovelluksen voi poistaa Sovelluksen tiedot -sivulla.

Sovellusten poisto

- 1 Valitse Sovelluksen tiedot -sivulla Poista. Näyttöön tulee sanomaruutu, jossa varmistetaan, haluatko todella poistaa sovelluksen.
- 2 Valitse OK. Sovellus on poistettu.

Sovellusten tuonti

Useimmissa tapauksissa tuotemerkin omistajat lisäävät tietoja alkuperäiseen kumppaniohjelmiin eri lähteestä. Tuotemerkin omistajat voivat lisätä tietoja kumppanisovelluksiin sovelluksen Oracle CRM On Demand tuontityökalun avulla. He voivat myös käyttää verkkopalveluita sovellustietojen lataamisessa tietystä kumppaniportaalista. Lisätietoja tietojen tuonnista sovelluksen Oracle CRM On Demand avulla on kohdassa Tietojen tuonti.

Hakemusten kentät

Hakemusten muokkaussivulla voit lisätä hakemuksen tai muokata aiemmin luotua hakemusta. Hakemusten muokkaussivu sisältää hakemuksen kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata Hakemuksia myös Hakemusluettelo-sivulla ja hakemuksen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
--------	--------

Kenttä	Kuvaus
Yritysprofiili	
Nimi	Yrityksen nimi. Tietueiden kopioiden välttämiseksi varmista, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen kirjainten yms. käytöstä.
Sijainti	Yrityksen sijainti.
Puhelinnumero	Yrityksen ensisijainen puhelinnumero.
Faksinumero	Yrityksen ensisijainen faksinumero.
Web-sivusto	Yrityksen URL-osoite.
Työntekijöiden määrä	Yrityksen työntekijöiden kokonaismäärä.
Liikevaihto	Yrityksen liikevaihto vuosittain yhteensä.
Toimiala	Ala, jolla yritys toimii.
Maa	Yrityksen osoitteen maaosuus.
Osoite 1	Yrityksen osoitteen lisätiedot.
Osoite 2	Yrityksen osoitteen lisätiedot.
Kaupunki	Yrityksen osoitteen kaupunkiosuus.
Maakunta	Yrityksen osoitteen osavaltio- tai maakuntaosuus.
Postinumero	Yrityksen osoitteen postinumero-osuus.
Hakemuksen lähettäjä	
Etunimi	Lähettäjän etunimi.
Sukunimi	Lähettäjän sukunimi.
Työpuhelinnumero	Lähettäjän työpuhelinnumero.
Matkapuhelinnumero	Lähettäjän matkapuhelinnumero.
Työfaksinumero	Lähettäjän työpaikan faksinumero.
Sähköpostiosoite	Lähettäjän sähköpostiosoite.
Tehtävänimike	Lähettäjän tehtävänimike.
Lähetyksen tila	Hakemuksen nykyinen lähetyksen tila. Arvot ovat Ei lähetetty, Lähetetty tai Peruutettu.
Nykyinen hyväksyjä	Sen henkilön nimi, jolla on valtuudet hyväksyä hakemus.

Kenttä	Kuvaus
Maa	Lähettäjän osoitteen maaosuus.
Osoite 1	Lähettäjän osoitteen lisätiedot.
Osoite 2	Lähettäjän osoitteen lisätiedot.
Kaupunki	Lähettäjän osoitteen kaupunkiosuus.
Maakunta	Lähettäjän osoitteen osavaltio- tai maakuntaosuus.
Postinumero	Lähettäjän osoitteen postinumero-osuus.
Kumppanuuden tiedot	
Hyväksynnän tila	Hakemuksen nykyinen hyväksynnän tila. Arvot ovat: Odottaa hyväksyntää, Hyväksytty, Hylätty tai Peruutettu.
Lähetyspäivämäärä	Päivämäärä, jolloin hakemus lähetettiin.
Hyväksyntäpäivämäärä	Päivämäärä, jolloin hakemus hyväksyttiin.
Käsittelijä: Nimi	Sen henkilön nimi, joka on tarkistanut ja joko hyväksynyt tai hylännyt tämän hakemuksen.
Hylkäyksen syy	Syy, miksi hakemus hylättiin. Arvot ovat: Kopio, Virheelliset tiedot, Riittämättömät tiedot tai Muu.
Kumppaniohjelma	Hakemukseen liittyvän kumppanuusohjelman nimi.
Ohjelman taso	Hakemukseen liittyvän kumppanuusohjelman taso.
Kumppanityyppi	Kumppanityyppi, jolle hakemus lähetetään.
Arvioidut kumppanuuden edut	Tältä kumppanuudelta odotetut edut. Tämä on tekstikenttä, johon mahtuu 500 merkkiä.
Olemassa olevat kumppanuudet	Tässä kentässä on lueteltu kaikki olemassa olevat kumppanuudet. Tämä on tekstikenttä, johon mahtuu 300 merkkiä.
Lisätietoja	
Kumppani	Hakemukseen liittyvä kumppani.
Lähde	Tämän hakemuksen lähde, esimerkiksi verkkosivusto, suorapostitus, sähköposti jne.
Kampanja	Kampanja, joka tuotti tämän kumppanuushakemuksen. Tämä kampanja liittyy tähän hakemukseen.
Hakemuksen tunnus	Tämän hakemuksen yksilöivä tunnusnumero.

Kenttä	Kuvaus
Omistaja	Hakemustietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).

Kaupan rekisteröinnit

Kaupan rekisteröinti on prosessi, jossa kumppanit pyytävät myyntimahdollisuuden yksinoikeudet tuotemerkin omistajalta. Tällöin kumppani voi kertoa toimittajalle potentiaalisesta myyntimahdollisuudesta ja kumppanit voivat käyttää myyntimahdollisuutta ensisijaisesti itsellään. Kaupan rekisteröinnit ovat vähemmän spekulatiivisia kuin myyntimahdollisuudet, mutta spekulatiivisimpia kuin myyntimahdollisuudet. Niiden ajatellaan siis sijoittuvan myyntivihjeiden ja myyntimahdollisuuksien välille.

Useimmissa tapauksissa kumppani pyytää löytämänsä myyntivihjeen tai myyntimahdollisuuden rekisteröintiä. Kumppani voi pyytää myös tuotemerkin omistajan kumppanille aiemmin tarjoaman myyntimahdollisuuden rekisteröintiä.

Kaupan rekisteröintien avulla voi lievittää kanavaristiriitaa, jossa kumppanit joutuvat kilpailemaan keskenään tai toimittajan sisäinen myyntiosasto samasta myyntimahdollisuudesta. Kaupan rekisteröinnit ovat hyödyllisiä myös seuraavien syiden vuoksi:

- ne vahvistavat tuotemerkin toimittajan näkyvyyttä kumppanien myyntimahdollisuuden potentiaalisissa
- ne lisäävät tuotemerkin omistajan lisämyyntiä, täydennysmyyntiä tai molempia.

Kumppanilla ei välttämättä ole riittävästi tietoja myyntimahdollisuudesta kaupan rekisteröinnin yhteydessä. Kumppani ei ehkä esimerkiksi tunne mahdollisen asiakkaan ostoaikeiden kohteena olevia tuotteita kunnolla. Kumppanilla voi olla jonkinlainen mielikuva mahdollisen asiakkaan kiinnostuksen kohteesta. Kumppani saattaa esimerkiksi tietää, että mahdollinen asiakas haluaa ostaa *tasokkaita palvelimia*, mutta ei tiedä mahdollisen asiakkaan tarkempaa ostoslistaa. Kaupan rekisteröintien avulla kumppanit voivat hankkia haluamansa määrän tietoja.

Kaupan rekisteröinnin kotisivun käyttö

Kaupan rekisteröinnin kotisivu on lähtökohta kaupan rekisteröintien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa kaupan rekisteröinnin kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Kaupan rekisteröintien luonti

Voit luoda kaupan rekisteröinnin valitsemalla Lähiaikoina näytetyt rekisteröinnit, jotka odottavat hyväksyntääni -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kaupan rekisteröinnin kentät](#) (sivulla 537).

Kaupan rekisteröinnin luettelojen käyttö

Kaupan rekisteröinnin luettelot -osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraavassa on joitain osia, joita voidaan näyttää kaupan rekisteröinnin kotisivullasi.

Kaupan rekisteröinnin luettelot	Kuvaus
Kaikki kaupan rekisteröinnit	Tämä luettelo näyttää kaikki nähtävillä olevat tietueet omistajasta riippumatta. Se ei suodata kaupan rekisteröintejä.
Lähiaikoina muokatut kaupan rekisteröinnit	Suodattaa kaikki kaupan rekisteröinnit lajiteltuna muokauspäivän mukaan.
Lähiaikoina luodut kaupan rekisteröinnit	Suodattaa kaikki kaupan rekisteröinnit lajiteltuna luontipäivän mukaan.
Lähiaikoina näytetyt kaupan rekisteröinnit	Suodattaa kaikki kaupan rekisteröinnit lajiteltuna viimeisimmän näyttöpäivän mukaan.
Kaupan rekisteröinnit, jotka vanhenevat seuraavan 30 päivän kuluessa	Kaikki hyväksytyt kaupan rekisteröinnit, joiden vanhenemispäivä umpeutuu seuraavan 30 kalenteripäivän kuluessa nykyisestä päivämäärästä.
Kaupan rekisteröinnit, jotka odottavat hyväksyntääni	Kaikki kaupan rekisteröinnit, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää ja joiden tämänhetkinen hyväksyjä olet.
Kaupan rekisteröinnit, joissa ei ole aktiviteetteja edellisten 30 päivän aikana	Kaikki hyväksytyt kaupan rekisteröinnit, joissa ei ole ollut aktiviteetteja myyntimahdollisuuksiin liittyen edellisten 30 kalenteripäivän aikana nykyisestä päivämäärästä lukien.
Aktiiviset kaupan rekisteröinnit	Kaikki kaupan rekisteröinnit, joiden hyväksynnän tila on Hyväksytty.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloita.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloita tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Luetteloihin on vain katseluoikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Kaupan rekisteröinnit, jotka odottavat hyväksyntääni

Kaupan rekisteröinnit, jotka odottavat hyväksyntääni -osa näyttää kaikki kaupan rekisteröinnit, joiden tämänhetkinen hyväksyjä olet ja joita ei vielä ole hyväksytty.

Muut osat

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista kaupan rekisteröinnin kotisivulle:

- Hyväksytyt kaupan rekisteröinnit
- Kaupan rekisteröinnit, jotka vanhenevat seuraavan 30 päivän kuluessa
- Kaupan rekisteröinnit, joissa ei ole aktiviteetteja edellisten 30 päivän aikana
- Lähiaikoina luodut kaupan rekisteröinnit
- Lähiaikoina muokatut kaupan rekisteröinnit
- Aktiiviset kaupan rekisteröinnit
- Yksi tai useampi raportin osa [Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi luoda raportin osia, kuten Hyväksytyt rekisteröinnit kaupan koon mukaan (pylväskaavio), Hyväksytyt rekisteröinnit iän mukaan (pylväskaavio), Rekisteröinnit tilan mukaan (piirakkakaavio), Rekisteröinnit, jotka johtivat voittoon (kauden mukaan) (pylväskaavio), tai Rekisteröintien lukumäärä (kauden mukaan) (pylväskaavio).]

Osien lisäys kaupan rekisteröinnin kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia kaupan rekisteröinnin kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville kaupan rekisteröinnin kotisivulle.

Osien lisäys kaupan rekisteröinnin kotisivullesi

- 1 Valitse kaupan rekisteröinnin kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osiot kaupan rekisteröinnin kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse sitten Tallenna.

Kaupan rekisteröintien hallinta

Tee seuraavat tehtävät kaupan rekisteröintien hallintaa varten:

- [Kaupan rekisteröintien luonti](#) (sivulla 528)
- [Kaupan rekisteröintien lähetys hyväksyttäväksi](#) (katso "[Kaupan rekisteröintien lähetys hyväksyntään](#)" sivulla 529)
- [Kaupan rekisteröintien hyväksyntä](#) (sivulla 530)
- [Kaupan rekisteröintien palautus](#) (sivulla 531)

- [Kaupan rekisteröintien hylkäys](#) (sivulla 531)
- [Kaupan rekisteröintien lähetyksen uudelleen](#) (sivulla 532)
- [Kaupan rekisteröintien peruutus](#) (sivulla 532)
- [Kaupan rekisteröintien kauden lopetus](#) (sivulla 533)
- [Kaupan rekisteröintien päivitys](#) (sivulla 533)
- [Tuotteiden linkitys kaupan rekisteröinteihin](#) (sivulla 534)
- [Kaupan koon laskenta](#) (sivulla 534)
- [Kaupan rekisteröintien liittäminen myyntimahdollisuuksiin](#) (sivulla 535)
- [Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (sivulla 535)
- [Profiili- ja rooliasetusten käyttö kaupan rekisteröintien muuttamista varten](#) (katso "Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttöprofiili- ja rooliasetukset" sivulla 536)
- [Kaupan rekisteröinnin kentät](#) (sivulla 537)

Kaupan rekisteröintien luonti

Oracle CRM On Demand mahdollistaa kaupan rekisteröinnin luomisen kirjoittamalla tiedot lomakkeelle. Kumppani voi avata tämän lomakkeen eri alueilta sovelluksesta sen mukaan, minkä parissa kumppani työskentelee ja mitä hän haluaa tehdä. Tämä aihe kuvaa yhden tavan luoda kaupan rekisteröinti Kaupan rekisteröinnit -välilehdestä. Kumppanit voivat myös luoda kaupan rekisteröintejä muilla tavoin. Lisätietoja tästä on kohdassa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Kun kumppani luo kaupan rekisteröinnin, hän voi joko tehdä siitä itsenäisen tai liittää sen myyntimahdollisuuteen. Kumppani luo itsenäisen kaupan rekisteröinnin (riippumaton rekisteröinti), kun kumppani uskoo löytäneensä potentiaalisen uuden liiketoimintamahdollisuuden ja haluaa rekisteröidä sen tuotemerkin omistajalla. Tuotemerkin omistaja ei ehkä kuitenkaan katso sitä myyntimahdollisuudeksi, ennen kuin yksi tai useampi henkilö organisaatiosta on tarkistanut sen.

Tässä tapauksessa, kun kumppani uskoo löytäneensä myyntimahdollisuuden ja tuotemerkin omistaja toteaa, ettei se ole myyntimahdollisuus, ennen kuin se on tarkistettu ja vahvistettu, ratkaisuna on, että kumppani luo kaupan rekisteröinnin. Kaupan rekisteröinti sisältää sekä myyntimahdollisuuden että rekisteröintitiedot. Jossain vaiheessa kumppani lähettää rekisteröinnin hyväksyttäväksi ja jos se on asianmukainen, tuotemerkin omistaja hyväksyy sen. Ennen kaupan rekisteröinnin lopullista hyväksymistä tuotemerkin omistaja liittää siihen myyntimahdollisuuden.

Kaupan rekisteröinnin luonti

- 1 Valitse Kaupan rekisteröinti -luettelosivulla Uusi.
- 2 Kirjoita Kaupan rekisteröinnin tiedot -lomakkeelle tarvittavat tiedot.
 - a Jos kaupan rekisteröinti on olemassa olevasta myyntimahdollisuudesta, etsi ja valitse asianomainen myyntimahdollisuus Liittyvä myyntimahdollisuus -kentästä. Liittyvä myyntimahdollisuus -kentässä

pitäisi näkyä vain ne myyntimahdollisuudet, jotka sinulla on oikeus nähdä. Asiakaskenttään siirtyy automaattisesti valittuun myyntimahdollisuuteen liittyvän asiakkaan nimi.

- b** Jos kaupan rekisteröinti tehdään uudesta myyntimahdollisuudesta (tai myyntimahdollisuudesta, jota sinulla ei ole oikeus nähdä), valitse Uusi myyntimahdollisuus -valintaruutu ja täytä seuraavat tiedot Myyntimahdollisuuden tiedot -osaan.
 - Valuutta
 - Kaupan koko
 - Sulkemispäivämäärä
 - Tuotekiinnostus
 - Seuraava vaihe
- c** Jos kaupan rekisteröinti tehdään uudesta myyntimahdollisuudesta, se saattaa koskea nykyistä asiakasta tai uutta asiakasta. Jos kaupan rekisteröinti koskee nykyistä asiakasta, etsi ja valitse asiakas Liitetty asiakas -kentästä. Jos kaupan rekisteröinti koskee uutta asiakasta, valitse Uusi asiakas -valintaruutu ja täytä kentät Uusi yritys -tieto-osan kentät.

Lisätietoja kaupan rekisteröinnin kentistä on kohdassa [Kaupan rekisteröinnin kentät](#) (sivulla 537).

3 Tallenna tietue.

Kaupan rekisteröintien lähetys hyväksyntään

Kaupan rekisteröinti tarkoittaa pyyntöä, jolla kumppani anoo tuotemerkin omistajalta myyntimahdollisuuden yksinoikeuksia. Tuotemerkin omistaja joko hyväksyy tai hylkää pyynnön. Useimmilla yrityksillä on tarkoin määritetyt prosessit kumppanien esittämien hyväksyntäpyyntöjen käsittelemiseksi. Yleensä yksi tai usea tuotemerkin omistajan työntekijä arvioi rekisteröinnin eri kriteereiden mukaan ja päättää pyynnön hyväksymisestä. Pienissä yrityksissä rekisteröinnin hyväksynnästä vastaavien työntekijöiden joukko on staattinen eli sama hyväksyjäjoukko hyväksyy kaikki kaupan rekisteröinnit. Suurissa yrityksissä puolestaan hyväksynnästä vastaavien työntekijöiden joukko on dynaaminen ja määrittyy useiden tekijöiden mukaan, joita ovat esimerkiksi kaupan koko, kumppani ja tuotteet.

Ennen kuin aloitat Luo kaupan rekisteröinti. Lisätietoja kaupan rekisteröintien luonnista on kohdassa [Kaupan rekisteröintien luonti](#) (sivulla 528). Luo sen jälkeen työnkulusääntö, joka määrittää kaupan rekisteröintien hyväksyjäksi sopivan käyttäjän. Lisätietoja työnkulusääntöjen luonnista on kohdassa [Työnkulusääntöjen luonti](#).

Kaupan rekisteröintien lähetys hyväksyntään

- 1** Valitse kaupan rekisteröintien muokkaussivun Lähetysten tila -kentässä Lähetetty. Lähetysten muuttaminen tilaan Lähetetty käynnistää hyväksyntäprosessin. Kuka tahansa, jolla on kaupan rekisteröinnin päivitysoikeudet, voi aloittaa hyväksyntäprosessin.
- 2** Valitse Tallenna. Kun Lähetysten tila -kentän arvoksi on muutettu Lähetetty, tapahtuu seuraavaa:

- Hyväksynnän tilaksi määritetään Odottaa hyväksyntää.
- Lähetyspäivämääräksi määritetään automaattisesti nykyinen aikaleima.
- Rekisteröinnin reititys alkaa. Työnkulkusääntö määrittää kaupan rekisteröinnin Hyväksyjä-kenttään sopivan käyttäjän.
- Jos hyväksyjää ei ole kaupan rekisteröinnin tiimiissä, hänet lisätään siihen.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos työnkulkusääntö on määritetty.

Kaupan rekisteröintien hyväksyntä

Riippuen yrityksesi liiketoimintaprosesseista useampaa kuin yhtä henkilöä saatetaan tarvita hyväksymään kaupan rekisteröinti ennen kuin kaupan rekisteröintiä pidetään voimassa olevana myyntimahdollisuutena. Tällä hetkellä hyväksynnän reititys on käsivälitteinen toiminto ja vain yhden tason hyväksyntää tuetaan. Sinun tulee muokata nykyinen hyväksyjä -kenttä siirtääksesi rekisteröintiä hyväksyntäketjussa.

Huomautus: voit saavuttaa monitasoisen hyväksynnän, jos hyväksyntäketjun jokainen hyväksyjä päivittää Hyväksyjä-kentän ketjun seuraavalla hyväksyjällä.

Kaupan rekisteröinnille voidaan antaa lopullinen hyväksyntä vain, jos se liittyy myyntimahdollisuuteen. Jos rekisteröinti ei liity myyntimahdollisuuteen (esim. itsenäinen rekisteröinti), se täytyy linkittää olemassa olevaan myyntimahdollisuuteen tai se täytyy käsivälitteisesti muuntaa myyntimahdollisuudeksi. Katso lisätietoja kaupan rekisteröintien muuntamisesta kohdasta [Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#) (katso "[Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi](#)" sivulla 535). Kun kaupan rekisteröinti saavuttaa lopullisen hyväksynnän, siihen liittyvä myyntimahdollisuus tulee näkyviin kumppaniorganisaatiossa, sillä kumppanin täytyy mahdollisesti pystyä käyttämään myyntimahdollisuutta.

Huomautus: liittyvä myyntimahdollisuus tulee näkyviin kumppaniorganisaatiossa vain, kun kaupan rekisteröinti hyväksytään. Jos rekisteröinti palautuu tai se hylätään, näkyvyyttä liittyvään myyntimahdollisuuteen (jos sellainen on) ei myönnetä.

Ennen kuin aloitat. Kaupan rekisteröintien lähetyksen tilaksi on määritettävä Lähetetty, ennen kuin voit hyväksyä sen.

Kaupan rekisteröintien hyväksyntä

- 1 Valitse Kaupan rekisteröintien muokkaus -sivun Hyväksyntätila-kentässä Hyväksytty.
- 2 Valitse Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hyväksytty, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että lähetystilan arvon on Lähetetty. Jos lähetystilana on jokin muu arvo, tarkastus epäonnistuu ja sovellus luo asianmukaisen virheviestin.
- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että Liitetty myyntimahdollisuus -kenttään on lisätty myyntimahdollisuus.
- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että Liitetty myyntimahdollisuus -kenttään määritetty myyntimahdollisuus ei vielä liity hyväksytyyn kaupan rekisteröintiin.
- Myyntimahdollisuuden otsikon Rekisteröity-valintaruutu on valittu.

- Myyntimahdollisuuden otsikon Rekisteröinnin vanhenemispvm -kenttään on lisätty hyväksytyin rekisteröinnin vanhenemispvm.
- Myyntimahdollisuuden otsikkoon on kopioitu hyväksytyin rekisteröinnin kumppanin tiedot.
- Lopullinen hyväksyjä vaihtuu nykyiseksi käyttäjäksi. Nykyinen hyväksyjä - kenttää ei päivitetä.
- Hyväksynnän päivämäärä vaihtuu nykyiseksi päivämääräksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän hyväksynnän seurantaan varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos työnkulkusääntö on määritetty.

Kaupan rekisteröintien palautus

Kaupan rekisteröinnin ollessa hyväksyntäprosessin käsiteltävänä hyväksyjä voi palauttaa rekisteröinnin tekijälle, jos kaupan rekisteröinnin parametreihin on tehtävä muutoksia.

Ennen kuin aloitat Kaupan rekisteröinnin lähetystilan on oltava Lähetetty.

Kaupan rekisteröintien palautus

- Valitse kaupan rekisteröinnin muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Palautettu. Valitse sitten Tallenna. Kun muutat hyväksynnän tilaksi Palautettu, tapahtuu seuraavaa:
 - Rekisteröinnin lähetystilaksi määritetään Ei lähetetty.
 - Päivämäärä poistetaan Hyväksyntäpvm-kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspvm-kentässä.
 - Hyväksyjän palautustoimen seurantaan varten luodaan tehtävätietue.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos työnkulkusääntö on määritetty.

Kaupan rekisteröinnin tekijä voi nyt päivittää kaupan rekisteröinnin ja lähettää sen uudelleen. Lisätietoja kaupan rekisteröintien lähettämisestä on kohdassa [Kaupan rekisteröintien lähettäminen hyväksyttäväksi](#) (katso "[Kaupan rekisteröintien lähetys hyväksyntään](#)" sivulla 529).

Kaupan rekisteröintien hylkäys

Hyväksyjä voi hylätä kaupan rekisteröinnin hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Kaupan rekisteröinnin lähetystilan on oltava Lähetetty.

Kaupan rekisteröintien hylkäys

- Valitse kaupan rekisteröinnin muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Hylätty. Valitse sitten Tallenna. Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hylätty, tapahtuu seuraavaa:
 - Rekisteröinnin lähetystilana säilyy Lähetetty.

- Päivämäärä poistetaan Hyväksyntäpv-m-kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspv-m-kentässä.
- Hyväksyjän palautustoimen seuranta varten luodaan tehtävätietue.
- Työnkulkusääntö luo tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos työnkulkusääntö on määritetty.

Kaupan rekisteröintien lähetys uudelleen

Hyväksyjä voi pyytää rekisteröinnin hyväksyntää tai hylkäystä koskevia lisätietoja rekisteröinnin ollessa hyväksyntäprosessin käsittelyssä. Tällöin hyväksyjä voi palauttaa rekisteröinnin omistajalle ja määrittää palautukselle jonkin syyn. Vaihtoehtoisesti rekisteröinnin omistaja voi peruuttaa rekisteröinnin, jos hän haluaa antaa rekisteröintiä koskevia lisätietoja.

Kun rekisteröinti on palautettu tai peruutettu, omistaja voi päivittää sen. Omistajan päivitettyä kaupan rekisteröinnin hän voi lähettää rekisteröinnin uudelleen hyväksyttäväksi.

Ennen kuin aloitat. Kaupan rekisteröintien lähetyksen tilaksi on määritettävä Peruutettu tai Ei lähetetty.

Kaupan rekisteröintien lähetyksen hyväksyttäväksi

1 Lisää lisätiedot kaupan rekisteröinnin muokkaussivulle.

2 Valitse kaupan rekisteröintien muokkaussivun Lähetyksen tila -kentässä Lähetetty.

Lähetyksen tilan muuttaminen tilaksi Lähetetty käynnistää hyväksyntäprosessin. Kuka tahansa, jolla on kaupan rekisteröinnin päivitysoikeudet, voi aloittaa hyväksyntäprosessin. Valitse sitten Tallenna.

Kun Lähetyksen tila -kentän arvoksi on muutettu Lähetetty, tapahtuu seuraavaa:

- Hyväksynnän tilaksi määritetään Odottaa hyväksyntää.
- Lähetyspäivämäärä asetetaan automaattisesti nykyiseen aikaleimaan.
- Rekisteröinnin reititys alkaa. Työnkulku määrittää kaupan rekisteröinnin Hyväksyjä-kenttään sopivan käyttäjän.
- Hyväksyjä on lisätty kaupan rekisteröinnin tiimiin, ellei hyväksyjä jo ollut siellä.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset, jos työnkulkusääntö on määritetty.

Kaupan rekisteröintien peruutus

Tuotemerkin omistaja voi peruuttaa kaupan rekisteröinnin, kun Hyväksynnän tila -kentän arvoksi on määritetty toinen seuraavista:

- Odottaa hyväksyntää
- Hyväksytty

Kaupan rekisteröintiä ei voi peruuttaa, jos hyväksynnän tilalla on jokin muu arvo.

Kaupan rekisteröintien peruutus

- Valitse Kaupan rekisteröinnin muokkaussivulla Hyväksynnän tila -kentässä Peruutettu. Valitse sitten Tallenna.

Kun hyväksyty kaupan rekisteröinti peruutetaan, liittyvää myyntimahdollisuutta päivitetään seuraavasti:

- Rekisteröity-valintaruudun valinta poistetaan.
- Rekisteröinnin vanhenemispvm -kentän arvoksi palautetaan tyhjä.
- Rekisteröity kumppani -kentän arvoksi palautetaan tyhjä.

Kaupan rekisteröintien kauden lopetus

Voit lopettaa kaupan rekisteröintien kauden milloin tahansa edellyttäen, että kumpikin seuraavista ehdoista täyttyy:

- Kaupan rekisteröintitietueen Lähetyksen tila -kentän arvona on Lähetetty.
- Kaupan rekisteröintitietueen Hyväksynnän tila -kentän arvona on Hyväksytty

Kaupan rekisteröintien kauden lopetus

- Valitse Kaupan rekisteröinnin muokkaus -sivun Hyväksyntätila-kentässä Vanhentunut. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Vanhentunut, tapahtuu seuraavaa:

- Myyntimahdollisuuden otsikon Rekisteröity-valintaruutua ei ole valittu.
- Myyntimahdollisuuden otsikon Rekisteröinnin päättymispäivä -kentän päivämääräksi palautuu tyhjä.
- Myyntimahdollisuuden otsikon Rekisteröity kumppani -kentän arvoksi palautuu tyhjä.

Kaupan rekisteröintien päivitys

Kaikki tiedot eivät aina ole käytettävissä siinä vaiheessa, kun kaupan rekisteröinti luodaan. Voit lisätä tuotetiedot rekisteröintiin vasta, kun kaupan rekisteröinti on luotu. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit katsella ja muokata näkyviä kaupan rekisteröintejä.

Kun kaupan rekisteröinti on Ei lähetetty- tai Peruutettu-tilassa, voit muokata rekisteröintiä ja lisätä tai poistaa tulojen rivialkioita. Et voi tehdä näitä muutoksia, jos kaupan rekisteröinti on jossakin muussa tilassa.

Kaupan rekisteröinnin päivitys

- 1 Valitse Kaupan rekisteröintiluettelo -sivulla Muokkaa.
- 2 Tee haluamasi muutokset kaupan rekisteröintiin Kaupan rekisteröinnin muokkaus -sivulla. Valitse sitten Tallenna.

Tuotteiden linkitys kaupan rekisteröinteihin

Kun rekisteröit uuden myyntimahdollisuuden, sinulla on käsitys siitä, minkätyyppisistä tuotteista ja määristä mahdollinen asiakas on kiinnostunut. Nämä kaupan rekisteröinnin tiedot on syytä säilyttää, sillä monet yritykset haluavat tarkastella tuotteita harkitessaan rekisteröinnin hyväksymistä. Kaupan rekisteröinti voidaan muuntaa myyntimahdollisuudeksi ennen lopullista hyväksyntää, minkä vuoksi kauppaa koskevat tuotelinjan tiedot tulee tallentaa. Näin nämä tiedot ovat käytettävissä ja voidaan kopioida myyntimahdollisuuteen muuntovaiheessa.

Ennen aloitusta. Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tuotetuloihin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asetelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Luo kaupan rekisteröinti ja määritä sen tilaksi Ei lähetetty tai Peruutettu. Voit lisätä tuotelinjoja kaupan rekisteröintiin rekisteröinnin jälkeen mutta kuitenkin ennen hyväksyntään lähettämistä.

Tuotteiden linkitys kaupan rekisteröinteihin

- 1 Valitse kaupan rekisteröinnin tietosivun Tuotetulot-osan Lisää-painike.
- 2 Syötä kenttiin kaupan rekisteröintiin linkitettävän tuotteen nimi, määrä ja hinta. Valitse sitten Tallenna. Lisätietoja tietueiden linkityksestä on kohdassa [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115).

Kaupan koon laskenta

Kaupan rekisteröintiin liittyvien tuotelinjan nimikkeiden määrä voi olla nolla, yksi tai useita. Kuhunkin tuotelinjan nimikkeeseen voi liittyä tulon arvo. Sopivaa valuuttamuuntaa käyttäen voit määrittää kaupan rekisteröinnin ylätunnisteessa, että kaupan koko on yhtä kuin kaikki tuottorivien nimikkeet yhteensä.

Ennen aloitusta. Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tuotetuloihin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asetelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kaupan koon laskenta

- 1 Valitse kaupan rekisteröinnin tietosivun Tuotetulot-osassa Päivitä kaupan koko.
Oracle CRM On Demand noutaa kunkin rivinimikkeen tulon ja muuntaa sen kaupan valuuttaan (määritetty rekisteröinnin ylätunnisteessa). Muuntovaiheessa Oracle CRM On Demand ottaa huomioon rivinimikkeen valuutanvaihdon päivämäärän. Jos rivinimikkeelle on määritetty valuutanvaihdon päivämäärä, muunnossa käytetään kyseisen päivämäärän vaihtokurssia. Jos valuutanvaihdon päivämäärää ei ole määritetty, Oracle CRM On Demand käyttää muuntolaskennassa kuluvan päivän päivämäärää.
Kunkin rivinimikkeen muunnettu tulo lisätään juoksevaan summaan, ja tuloksena saatu arvo syötetään rekisteröinnin ylätunnisteen Kaupan koko -kenttään.

- 2 Valitse Tallenna.

Kaupan rekisteröintien liittäminen myyntimahdollisuuksiin

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit liittää aiemmin luodut kaupan rekisteröinnit aiemmin luotuihin myyntimahdollisuuksiin ja vaihtaa näiden välisiä liitoksia. Kaupan rekisteröinnin voi liittää myös virheelliseen myyntimahdollisuuteen.

Kaupan rekisteröinnin liittäminen myyntimahdollisuuteen

- 1 Valitse Kaupan rekisteröintien luettelo -sivulla käsiteltävän kaupan rekisteröinnin Muokkaa-painike.
- 2 Hae ja valitse Kaupan rekisteröintien muokkaus -sivun Liittyvä myyntimahdollisuus -kentässä myyntimahdollisuus, johon haluat liittää kaupan rekisteröinnin. Valitse sitten Tallenna.

Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi

Jos käyttäjäroolillasi on tarvittavat asetukset, voit luoda asiakas-, yhteyshenkilö- tai myyntimahdollisuustietueita tai sulauttaa kaupan rekisteröintitiedot olemassa oleviin tietueisiin muuntamalla kaupan rekisteröintitietueen. Yrityksesi asetusten perusteella uusi myyntimahdollisuustietue voi sisältää tietoja, jotka vaikuttavat tulon laskentaan.

Ennen aloitusta: Tee seuraavat tehtävät:

- Luo kaupan rekisteröinti. Jos haluat lisätietoa kauppojen rekisteröintien luomisesta, katso [Kaupan rekisteröintien luonti](#) (sivulla 528).
- Määritä käyttäjän roolisi ja käyttöoikeusprofiilin asetukset. Jos haluat lisätietoja näistä asetuksista, katso [Profiili- ja rooliasetusten käyttö kaupan rekisteröintien muuttamista varten](#) (katso "Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttöprofiili- ja rooliasetukset" sivulla 536).

Kaupan rekisteröinnin muuntaminen asiakkaaksi, yhteyshenkilöksi tai myyntimahdollisuudeksi

- 1 Valitse muunnettava kaupan rekisteröinti Kaikki kaupan rekisteröinnit -osasta Kaupan rekisteröinti -sivulta.
Lisätietoja kauppojen rekisteröintien valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse kaupan rekisteröinnin tietosivulla Muunna myyntimahdollisuudeksi.
- 3 Tee Muunna kaupan rekisteröinti -sivulla jokin seuraavista:
 - Jos haluat luoda uuden asiakas- ja yhteyshenkilötietueen tästä kaupan rekisteröinnistä, valitse Luo uusi yht.hlö automaatt. ja Luo uusi asiakas automaatt.Asiakas-osassa kaupan rekisteröinnin Liittyvä yritys -kenttä näkyy Liittyvä asiakas -kentässä oletusarvoisesti. Kaupan rekisteröinnin etunimi ja sukunimi näkyvät oletusarvoisesti Yht.hlö-osassa.

- Jos haluat luoda uuden myyntimahdollisuuden ja linkittää sen olemassa olevaan asiakkaaseen ja yhteyshenkilöön, valitse Käytä olem. olev. asiakasta ja Käytä olem. olevaa yht.hlöä -vaihtoehdot.

Jos rekisteröintitietueeseen liittyy asiakas, tämä asiakas näkyy Liittyvä asiakas -kentässä. Jos rekisteröintitietueeseen liittyy yhteyshenkilö, tämä yhteyshenkilö näkyy Liitetty yhteyshenkilö -kentässä.

- Jos haluat linkittää kaupan rekisteröinnin eri asiakkaaseen tai yhteyshenkilöön, napsauta Haku-kuvaketta Liittyvä asiakas- tai Liittyvä yhteyshenkilö -kenttien vierestä ja valitse toinen asiakas ja yhteyshenkilö. Varmista, että oikeat nimet näkyvät Liitetty asiakas- ja Liitetty yhteyshenkilö -kentissä ja että Käytä olem. olev. asiakasta- ja Käytä olem. olevaa yht.hlöä -vaihtoehdot on valittu.

- 4 Jos haluat muuntaa kaupan rekisteröinnin myyntimahdollisuudeksi, valitse Luo myyntimahdollisuus automaattisesti ja täytä kentät.

Kaupan rekisteröinnin nimi näkyy Myyntimahdollisuuden nimi -kentässä oletusarvoisesti. Tiedot Tulo-, Sulkemispäivämäärä-, Seuraava vaihe- ja Kuvaus-kentissä siirtyvät myös myyntimahdollisuustietueeseen. Voit muokata näitä tietoja Muunna kaupan rekisteröinti -sivulla. Voit myös liittää kaupan rekisteröinnin olemassa olevaan myyntimahdollisuuteen. Tee tämä seuraavasti:

- a Valitse Käytä olemassa olevaa myyntimahdollisuutta -vaihtoehto
- b Valitse sopiva myyntimahdollisuus käyttämällä hakukuvaketta Liittyvä myyntimahdollisuus -kentän vierestä.

- 5 Jos haluat muuntaa kaupan rekisteröinnin, valitse Tallenna.

Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttöprofiili- ja rooliasetukset

Kaupan rekisteröintien muunto asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi edellyttää tiettyjen asetusten määrittämistä käyttöoikeusprofiilissa ja käyttäjän roolissa. Tässä aiheessa kuvataan vaaditut asetukset.

Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttöprofiiliasetukset

Seuraavissa taulukoissa näkyvät käyttöoikeustasot, jotka mahdollistavat kaupan rekisteröintien muunnon. Nämä asetukset on tehtävä oletuskäyttöoikeusprofiilissa ja omistajan käyttöoikeusprofiilissa.

Seuraavassa taulukossa näkyvät tietuetyyppien käyttöoikeustasot, jotka mahdollistavat kaupan rekisteröintien muunnon.

Tietuetyyppi	Käyttöoikeustaso
Asiakas	Luku ja muokkaus
Yhteyshenkilö	Luku ja muokkaus
Kaupan rekisteröinti	Luku ja muokkaus
Myyntimahdollisuus	Luku ja muokkaus

Seuraavassa taulukossa näkyvät liittyvien tietojen tietuetyyppien käyttöoikeustasot, jotka mahdollistavat kaupan rekisteröintien muunnon.

Tietuetyyppi	Liittyvät tiedot -tietuetyyppi	Käyttöoikeustaso
Asiakas	Osoitteet	Luku, luonti ja muokkaus
Yhteyshenkilö	Asiakkaat	Luku ja luonti
	Osoitteet	Luku, luonti ja muokkaus
Myyntimahdollisuu s	Tuotto	Luku ja muokkaus
	Yhteyshenkilö	Luku ja luonti

Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttäjän roolin asetukset

Kaupan rekisteröintien muunnon mahdollistavat rooliasetukset ovat seuraavat:

- Rooliin täytyy sisältyä Kaupan rekisteröintien muunto -käyttöoikeus.
- Roolin tietuetyypin käyttöoikeuksien asetusten on oltava seuraavat:
 - Kaupan rekisteröinnin tietuetyypin Käyttöoikeus-valintaruudun on oltava valittuna kaikkien kaupan rekisteröintien muuntotoimien aikana.
 - Myyntimahdollisuuden tietuetyypin Käyttöoikeus-valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan olemassa oleviksi myyntimahdollisuuksiksi.
 - Myyntimahdollisuuden tietuetyypin Käyttöoikeus- ja Voi luoda -valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan uusiksi myyntimahdollisuuksiksi.
 - Asiakkaan tietuetyypin Käyttöoikeus-valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan olemassa oleviksi asiakkiksi.
 - Asiakkaan tietuetyypin Käyttöoikeus- ja Voi luoda -valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan uusiksi asiakkiksi.
 - Yhteyshenkilön tietuetyypin Käyttöoikeus-valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan olemassa oleviksi yhteyshenkilöiksi.
 - Yhteyshenkilön tietuetyypin Käyttöoikeus- ja Voi luoda -valintaruutu on valittava, kun kaupan rekisteröintejä muunnetaan uusiksi yhteyshenkilöiksi.

HUOMAUTUS: Lisätietoja kumppanisuhteen hallinnan määräyksestä on kohdassa *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*.

Kaupan rekisteröinnin kentät

Kaupan rekisteröinnin muokkaussivulla voit lisätä kaupan rekisteröinnin tai päivittää aiemmin luodun kaupan rekisteröinnin tietoja. Kaupan rekisteröinnin muokkaussivu sisältää kaikki kaupan rekisteröinnissä tarvittavat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kaupan rekisteröinnin avaintiedot	
Nimi	Kaupan rekisteröinnin nimi. Voit välttää tietueen kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä esimerkiksi lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten osalta.
Tyyppi	Kaupan rekisteröinnin tyyppi. Vaihtoehdot: Vakio ja Ei-vakio.
Lähetyksen tila	Kaupan rekisteröinnin lähetyksen tila. Vaihtoehdot: Ei lähetetty, Lähetetty ja Peruutettu.
Vanhenemispäivämäärä	Kaupan rekisteröinnin erääntymispäivä.
Erityishinta vaadittu	Ilmaisee, edellyttääkö kaupan rekisteröinti erikoishinnoittelua.
Liittyvä myyntivihje	Kaupan rekisteröinnin tuloksena saatu myyntivihjeen yksilöivä tunnus.
Tunnus	Kaupan rekisteröinnin yksilöivä tunnus.
Pääasiallinen kumppani	Kaupan rekisteröinnin löytänyt kumppaniasiakas. Kaupan rekisteröinnin löytänyt kumppani ei ehkä enää omista sitä.
Pääasiallinen kumppani: sijainti	Alkuperäisen kumppaniasiakkaan sijainti.
Kumppaniohjelma	Kumppaniohjelma, johon kaupan rekisteröinti liittyy.
Tavoite	Kaupan rekisteröintiin liittyvä tavoite.
Tuki vaaditaan	Ilmaisee, edellyttääkö kaupan rekisteröinti myyntiä edeltävää tukea.
Myyntimahdollisuuden tiedot	
Liittyvä myyntimahdollisuus	Kaupan rekisteröintiin liittyvän myyntimahdollisuuden nimi.
Uusi myyntimahdollisuus	Ilmaisee, onko kaupan rekisteröintiin liittyvä myyntimahdollisuus uusi.
Valuutta	Kaupan rekisteröintiin liittyvän myyntimahdollisuuden valittu valuutta.
Kaupan koko	Kaupan koko valitun valuutan yksikköinä.
Sulkemispvm	Kaupan rekisteröintiin liittyvän myyntimahdollisuuden sulkemispäivämäärä.
Kiinnostus tuotteeseen	Tuotealue, josta mahdollinen asiakas on kiinnostunut.

Kenttä	Kuvaus
Seuraava vaihe	Kaupan rekisteröintiin liittyvän myyntimahdollisuuden myyntiprosessin seuraava looginen vaihe.
Asiakkaan tiedot	
Liittyvä asiakas	Kaupan rekisteröintiin liittyvän asiakasorganisaation nimi.
Uusi asiakas	Ilmaisee, onko kaupan rekisteröinnin asiakasorganisaatio uusi.
Yrityksen nimi	Asiakasorganisaation nimi.
Maa	Asiakasorganisaation maa.
Katu	Asiakasorganisaation katuosoite.
Kaupunki	Asiakasorganisaation osoitteen paikkakunta.
Osavaltio	Asiakasorganisaation osoitteen osavaltio.
Postinumero	Asiakasorganisaation osoitteen postinumero.
Liittyvä yhteyshenkilö	Liittyvän yhteyshenkilön nimi.
Uusi yhteyshenkilö	Ilmaisee, onko yhteyshenkilö uusi.
Herra/Rouva	Ilmaisee sopivan tervehdyksen.
Etunimi	Asiakkaan etunimi.
Toinen etunimi	Asiakkaan toinen nimi.
Sukunimi	Asiakkaan yhteyshenkilön sukunimi.
Tehtävänimike	Asiakkaan yhteyshenkilön tehtävänimike.
Sähköposti	Asiakkaan yhteyshenkilön sähköpostiosoite.
Puhelinnumero	Asiakkaan yhteyshenkilön puhelinnumero.
Matkapuhelin	Asiakkaan yhteyshenkilön matkapuhelinnumero.
Faksi	Asiakkaan yhteyshenkilön faksinumero.
Hyväksyntätiedot	
Hyväksyntätila	Kaupan rekisteröinnin hyväksynnän nykyinen tila.
Nykyinen hyväksyjä	Sen henkilön nimi, jonka on hyväksyttävä kaupan rekisteröinti seuraavaksi.
Lopullinen hyväksyjä	Sen henkilön nimi, joka antoi kaupan rekisteröinnille lopullisen hyväksynnän.

Kenttä	Kuvaus
Lähetyspäivämäärä	Päivämäärä, jolloin kaupan rekisteröinti lähetettiin hyväksyttäväksi.
Hyväksyntäpäivämäärä	Päivämäärä, jolloin kaupan rekisteröinti sai lopullisen hyväksynnän.
Hylkäyksen syy	Kaupan rekisteröinnin hylkäyksen syy.
Kuvaus	Lisätietoja kaupan rekisteröinnistä. Tässä kentässä on 250 merkin raja.
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Lääketieteellisen koulutustapahtuman tietueen omistaja.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Omistajan kumppaniasiakas	Sen kumppaniasiakkaan nimi, joka omistaa kaupan rekisteröinnin.
Alkuperäinen kumppaniasiakas	Kaupan rekisteröinnin löytäneen kumppaniasiakkaan nimi. Kaupan rekisteröinnin löytänyt kumppani ei ehkä enää omista sitä.
Kuvaus	Lisää kaupan rekisteröinnin lisätiedot.

Markkinointirahapyynnöt

Markkinoinnin kehitysvarat (MDF) antavat tuotemerkin omistajille mahdollisuuden antaa kumppanin käyttää markkinoinnin määrärahoja järjestelmällisesti niin, että kumppani voi myydä tuotemerkin omistajan tuotteita tietyillä maantieteellisillä alueilla tai että kumppani voi markkinoida tuotemerkkiä. *Markkinointirahapyyntö* on rahapyyntö, jossa kumppani pyytää varoja tuotemerkin omistajalta.

Kumppanit voivat pyytää esihyväksyntöjä markkinointiaktiiviteettien rahoittamiseksi. Markkinointirahapyyntö selvittää markkinointiaktiiviteetin tiedot ja arvioidut kustannukset. Sen jälkeen markkinointirahapyyntö reititetään hyväksyntäprosessin kautta. Brändin omistaja tarjoaa markkinointirahapyynnölle hyväksytyt varat ja voi hyväksyä, hylätä tai palauttaa sen.

Kun markkinointitoimet on suoritettu, kumppanit voivat luoda korvausvaatimuksia hakeakseen takaisin menetettyjä tuotemerkin omistajan ennalta hyväksymiä rahoja. Korvausvaatimukset luodaan joko tietyille

markkinointirahapyynnölle tai ilman erityistä kohdetta. Markkinointirahapyyntöön voi liittää vain yhden korvausvaatimuksen. Kun korvausvaatimus on hyväksytty, rahat siirretään liitetulle markkinointirahapyynnölle.

Markkinointirahapyynnön kotisivun käyttö

Markkinointirahapyynnön kotisivu on lähtökohta markkinointirahapyyntöjen hallinnalle.

HUOMAUTUS: yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa markkinointirahapyynnön kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Markkinointirahapyynnön luonti

Voit luoda markkinointirahapyynnön valitsemalla Lähiaikoina muokatut markkinointirahapyynnot -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja Markkinointirahapyynnön kentät.

Markkinointirahapyynnön luetteloiden käyttö

Markkinointirahapyyntöjen luettelot -osassa on useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää markkinointirahapyynnön vakioluetteloiden kuvaukset.

Markkinointirahapyyntöluettelo	Kuvaus
Kaikki markkinointirahapyynnot	Tämä luettelo näyttää kaikki nähtävillä olevat tietueet omistajasta riippumatta. Se ei suodata markkinointirahapyyntöjä.
Viimeksi luodut markkinointirahapyynnot	Suodattaa kaikki markkinointirahapyynnot lajiteltuna luontipäivän mukaan.
Viimeksi muokatut markkinointirahapyynnot	Suodattaa kaikki markkinointirahapyynnot lajiteltuna muokauspäivän mukaan.
Omat markkinointirahapyynnot	Suodattaa markkinointirahapyynnot, joiden Omistajakentässä on sinun käyttäjätunnuksesi.
Omat viimeksi luodut markkinointirahapyynnot	Suodattaa markkinointirahapyynnot, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna luontipäivämäärän mukaan.
Omat viimeksi muokatut markkinointirahapyynnot	Suodattaa markkinointirahapyynnot, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.
Kaikki odottavat markkinointirahapyynnot	Kaikki markkinointirahapyynnot, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimuksen tilan on Korvausvaatimus

Markkinointirahapyyntöluettelo	Kuvaus
	lähetetty.
Omat odottavat markkinointirahapyynöt	Omistamasi markkinointirahapyynöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimuksen tilan on Korvausvaatimus lähetetty.
Omat hyväksytyt markkinointirahapyynöt	Kaikki omistamasi hyväksytyt markkinointirahapyynöt.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Luetteloihin on vain katseluoikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Omat viimeksi muokatut markkinointirahapyynöt-osan katselu

Omat viimeksi muokatut markkinointirahapyynöt -osa näyttää omistamasi markkinointirahapyynöt, joita on viimeksi muokattu. Laajentaaksesi luetteloa, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Omat odottavat markkinointirahapyynöt-osan katselu

Omat odottavat markkinointirahapyynöt -osa näyttää omistamasi markkinointirahapyynöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimusten tila on Korvausvaatimus lähetetty. Laajentaaksesi tätä luetteloa, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys markkinointirahapyynnön kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen rääätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista markkinointirahapyynnön kotisivulle:

- Markkinointirahapyyntöluettelot
- Kaikki odottavat markkinointirahapyynöt
- Viimeksi luodut markkinointirahapyynöt
- Viimeksi muokatut markkinointirahapyynöt
- Omat odottavat markkinointirahapyynöt
- Omat hyväksytyt markkinointirahapyynöt
- Omat viimeksi luodut markkinointirahapyynöt
- Omat viimeksi muokatut markkinointirahapyynöt
- Markkinointirahapyynöt, jotka odottavat hyväksyntääni

Osien lisääminen markkinointirahapyynnön kotisivulle

- 1 Valitse markkinointirahapyynnön kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa tai järjestää osia napsauttamalla nuolia markkinointirahapyyntöjen kotisivun asettelusivulla. Valitse sitten Tallenna.

Markkinointirahapyyntöjen hallinta

Tee seuraavat tehtävät markkinointirahapyyntöjen hallintaa varten:

- [Markkinointirahapyyntöjen lähetys hyväksyttäväksi](#) (sivulla 543)
- [Markkinointirahapyyntöjen kutsuminen takaisin](#) (sivulla 544)
- [Markkinointirahapyyntöjen palautus](#) (sivulla 545)
- [Markkinointirahapyyntöjen hylkäys](#) (sivulla 545)
- [Markkinointirahapyyntöjen hyväksyntä](#) (sivulla 546)
- [Markkinointirahapyyntöjen peruutus](#) (sivulla 547)
- [Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten lähetys](#) (sivulla 548)
- [Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten hylkäys](#) (sivulla 548)
- [Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten hyväksyntä](#) (sivulla 549)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toiminnoista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimintojen vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Markkinointirahapyyntöjen lähetys hyväksyttäväksi

Kumppanit voivat pyytää esihyväksynnän markkinointiaktiiviteettien rahoitukselle lähettämällä markkinointirahapyynnön. Markkinointirahapyyntö sisältää aktiiviteetin tiedot ja kumppanin arvioimien käytettävien määrärahojen summan.

Ennen kuin aloitat. Luo markkinointirahapyyntö. Luo työnkulkusääntö, joka määrittää markkinointirahapyyntöjen hyväksyjäksi sopivan käyttäjän. Lisätietoja työnkulkusääntöjen luonnista on kohdasta Työnkulkusääntöjen luonti.

Markkinointirahapyynnön lähetys hyväksyttäväksi

- 1 Valitse hyväksyttäväksi lähetettävä markkinointirahapyyntö markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki markkinointirahapyynöt -osassa.

Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.

- 3 Valitse markkinointirahapyynnön muokkaussivun Lähetysten tila -kentässä Lähetetty. Valitse sitten Tallenna.

Kun Lähetysten tila -kentän arvoksi on vaihdettu Lähetetty ja tietue on tallennettu, tapahtuu seuraavaa:

- Hyväksynnän tilaksi määritetään Odottaa hyväksyntää.
- Lähetyspäivämäärä asetetaan automaattisesti nykyiseen aikaleimaan.
- Markkinointirahapyynnön reititys alkaa. Työnkulkusääntö määrittää markkinointirahapyynnön Hyväksyjä-kenttään sopivan käyttäjän.
- Hyväksyjä lisätään markkinointirahapyynnön tiimiin, jos hän ei siihen vielä kuulu.
- Työnkulkusääntö lähettää sähköposti-ilmoitukset.

Markkinointirahapyyntö ilmestyy tietueluetteloon, joka odottaa hyväksyjän toimenpidettä ja on esillä Vain luku -muodossa kumppanilla (omistaja). Muita päivityksiä pyyntöön (kuten pyydettyjen summien päivitys, liitettyjen määrärahojen muuttaminen jne.) ei sallita. Kumppani voi tehdä muutoksia lähetettyyn markkinointirahapyyntöön vain palautettuaan sen.

Markkinointirahapyyntöjen kutsuminen takaisin

Voit kutsua markkinointirahapyynnön (MDF) takaisin sen jälkeen, kun pyyntö on lähetetty hyväksyntään mutta kuitenkin ennen kuin se on hyväksytty. Kun markkinointirahapyynnön takaisinkutsunta on tehty valmiiksi, voit päivittää pyynnön ja lähettää sen uudelleen hyväksyntään.

Ennen kuin aloitat Markkinointirahapyynnön lähetysten on oltava tilassa Lähetetty, ja hyväksynnän on oltava tilassa Odottaa hyväksyntää.

Markkinointirahapyyntöjen kutsuminen takaisin

- 1 Valitse markkinointirahapyyntö, jonka haluat kutsua takaisin, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki MDF-pyyntöt -osassa.

Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.

- Valitse MDF-pyyntömuokkauksen sivun Lähetyksen tila -kentässä Kutsuttu takaisin. Valitse sitten Tallenna. Kun muutat lähetyksen tilaksi Kutsuttu takaisin, tapahtuu seuraavaa:
 - Hyväksynnän tilaksi on palautettu tyhjä arvo.
 - Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän toimen seurantaan varten (jos määritetty).
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset (jos määritetty).

Nyt voit päivittää markkinointirahapyynnön ja lähettää sen uudelleen. Lisätietoja pyyntöjen lähettämisestä on kohdassa [MDF-pyyntöjen lähettäminen hyväksyntään](#) (katso "[Markkinointirahapyyntöjen lähetyksen hyväksyttäväksi](#)" sivulla 543).

Markkinointirahapyyntöjen palautus

Kun markkinointirahapyyntö (MDF) on hyväksynnässä, hyväksyjä voi palauttaa sen omistajalle muutosten tekoa tai lisätietojen määrittämistä varten.

Ennen kuin aloitat Markkinointirahapyynnön lähetystilan on oltava Lähetetty.

Markkinointirahapyynnön palautus

- Valitse markkinointirahapyyntö, jonka haluat palauttaa, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki MDF-pyyntöt -osassa.
Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- Valitse markkinointirahapyynnön tietosivulla Muokkaa-painike.
- Valitse markkinointirahapyynnön muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Palautettu. Valitse sitten Tallenna.
Kun muutat hyväksynnän tilaksi Palautettu ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:
 - Markkinointirahapyynnön lähetystilaksi määritetään Ei lähetetty.
 - Päivämäärä poistetaan Esihyväksyntäpv-m-kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspv-m-kentässä.
 - Hyväksyjän palautustoimen seurantaan varten luodaan tehtävätietue.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Markkinointirahapyynnön omistaja voi nyt päivittää pyynnön ja lähettää sen uudelleen. Lisätietoja markkinointirahapyyntöjen lähettämisestä on kohdassa [MDF-pyyntöjen lähettäminen hyväksyntään](#) (katso "[Markkinointirahapyyntöjen lähetyksen hyväksyttäväksi](#)" sivulla 543).

Markkinointirahapyyntöjen hylkäys

Jos markkinointitoimen pyydettyä summaa ei voida myöntää, hyväksyjä voi hylätä markkinoinnin kehitysvarojen (MDF) pyynnön hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Markkinointirahapyynnön lähetystilan on oltava Lähetetty.

Markkinointirahapyyntöjen hylkäys

- 1 Valitse markkinointirahapyyntö, jonka haluat hylätä, markkinointirahapyyntöjen kotisivun Kaikki MDF-pyyntö -osassa.

Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse markkinointirahapyyntöjen tietosivun Muokkaa-painike.

- 3 Valitse markkinointirahapyyntöjen muokkaussivun Hyväksyntä-tila-kentässä Hylätty. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hylätty ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:

- Markkinointirahapyyntö lähetystilana säilyy Lähetetty.
- Päivämäärä poistetaan Esihyväksyntä-pvm-kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspvm-kentässä.
- Hyväksynnän palautustoimen seuranta varten luodaan tehtävätietue.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun markkinointirahapyyntö on hylätty, se näkyy omistajalla Vain luku -tilassa. Lisäpäivitykset eivät ole sallittuja.

Markkinointirahapyyntöjen hyväksyntä

Hyväksyjä voi esihyväksyä markkinointirahapyyntöjä ja kohdistaa varat pyydettyyn markkinointitoimeen. Tällä hetkellä markkinointirahapyyntöjen hyväksynnän reititys on tehtävä manuaalisesti, ja vain yhtä hyväksyntätasoa tuetaan.

Huomaus: Monitasoinen hyväksyntä saadaan aikaan, kun hyväksyntäketjun jokainen hyväksyjä päivittää Hyväksyjä-kentän seuraavaa hyväksyjää varten.

Ennen kuin aloitat Markkinointirahapyyntöjen lähetyksen tilaksi on määritettävä Lähetetty, ennen kuin voit hyväksyä sen.

Markkinointirahapyyntöjen hyväksyntä

- 1 Valitse hyväksyttävä markkinointirahapyyntö markkinointirahapyyntöjen kotisivun Kaikki MDF-pyyntö -osassa.

Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse markkinointirahapyyntöjen tietosivun Muokkaa-painike.

- 3 Syötä summa markkinointirahapyyntöjen muokkaussivun Esihyväksytty summa -kenttään.

- 4 Valitse Hyväksynnän tila -kentässä Hyväksytty. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hyväksytty, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että lähetys on tilassa Lähetetty. Jos lähetys on jossakin muussa tilassa, tarkistus epäonnistuu ja sovellus luo virhesanomana.
- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että esihyväksytty summa ei ylitä hyväksyjälle asetettua hyväksymisrajaa eikä hyväksyntä aiheuta negatiivista varojen saldoa. Jos tarkistus epäonnistuu, luodaan virhesanoma.
- Viimeksi hyväksynyt -kentän arvoksi tulee nykyinen käyttäjä. Nykyinen hyväksyjä -kenttää ei päivitetä.
- Esihyväksynnän päivämääräksi tulee sovelluksen Oracle CRM On Demand kuluvan päivän päivämäärä.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän hyväksynnän seuranta varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun markkinointirahapyyntö on hyväksytty, se näkyy Vain luku -tilassa. Lisäpäivitykset ovat sallittuja vain lähetettäessä liittyvää korvausvaatimusta tai siirrettäessä vanhentumispäivämäärää.

Markkinointirahapyyntöjen peruutus

Tuotemerkin omistaja voi peruuttaa markkinoinnin kehitysvarojen (MDF) pyynnön milloin tahansa, jos markkinointirahapyyntö ei ole enää voimassa.

Ennen kuin aloitat. Markkinointirahapyynnön tilan on oltava Hyväksytty.

Markkinointirahapyynnön peruutus

- 1 Valitse markkinointirahapyyntö, jonka haluat peruuttaa, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki MDF-pyyntö -osassa.

Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse markkinointirahapyyntöjen muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Peruutettu. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Peruutettu, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että hyväksynnän tilaksi on määritetty Hyväksytty.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän toimen seuranta varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun markkinointirahapyyntö on peruutettu, se on vain luku -tilassa. Lisäpäivityksiä ei voi tehdä.

Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten lähetys

Kumppanit luovat korvausvaatimuksia lunastaakseen markkinointitoimissa käytettyjä, esihyväksytyjä varoja. Korvausvaatimukset liittyvät tiettyyn markkinoinnin kehitysvarojen (MDF) pyyntöön, tai ne voivat olla itsenäisiä.

Markkinointirahapyynnön korvausvaatimuksen lähetys

- 1 Valitse markkinointirahapyyntö, jonka korvausvaatimuksen haluat lähettää, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki MDF-pyyntöt -osassa.
Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Syötä summa markkinointirahapyynnön muokkaussivun Korvausvaatimuksen summa yhteensä -kenttään.
- 4 Valitse Korvausvaatimuksen tila -kentässä Korvausvaatimus lähetetty. Valitse sitten Tallenna.
Kun korvausvaatimuksen tilaksi on vaihdettu Korvausvaatimus lähetetty ja tietue on tallennettu, tapahtuu seuraavaa:
 - Markkinointirahapyynnön korvausvaatimuksen reititys käynnistyy.
 - Työnkulkusääntö määrittää markkinointirahapyynnön hyväksyjäkenttään sopivan käyttäjän.
 - Hyväksyjä lisätään markkinointirahapyynnön tiimiin, jos häntä ei siinä vielä ole.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten hylkäys

Hyväksyjä voi hylätä markkinointirahapyynnön (MDF) korvausvaatimuksen hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Markkinointirahapyynnön korvausvaatimuksen on oltava tilassa Korvausvaatimus lähetetty.

Markkinointirahapyynnön korvausvaatimusten hylkäys

- 1 Valitse markkinointirahapyyntö, jonka korvausvaatimuksen haluat hylätä, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki markkinointirahapyyntöt -osassa.
Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse markkinointirahapyynnön muokkaussivun Korvausvaatimuksen tila -kentässä Korvausvaatimus evätty. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat korvausvaatimuksen tilaan Korvausvaatimus evätty ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa: työnkulun sääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten hyväksyntä

Hyväksyjä voi hyväksyä markkinoinnin kehitysvarojen (MDF) korvausvaatimuksen ja tarjota kumppanille luottoa. MDF-korvausvaatimus tukee tällä hetkellä vain yhtä hyväksynnän tasoa.

Ennen kuin aloitat MDF-korvausvaatimuksen lähetyksen tilaksi on määritettävä Korvausvaatimus lähetetty, ennen kuin voit hyväksyä sen.

Markkinointirahapyynnön korvausvaatimuksen hyväksyntä

- 1 Valitse se markkinointirahapyyntö, jonka korvausvaatimuksen haluat hyväksyä, markkinointirahapyynnön kotisivun Kaikki MDF-pyyntö -osassa.
Tietoja markkinointirahapyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse markkinointirahapyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Syötä summa markkinointirahapyynnön muokkaussivun Korvausvaatimuksen hyväksyty kokonaissumma -kenttään.
- 4 Valitse Korvausvaatimuksen tila -kentässä Korvausvaatimus hyväksyty. Valitse sitten Tallenna.
Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hyväksyty, tapahtuu seuraavaa:
 - Oracle CRM On Demand tarkistaa, että korvausvaatimuksen hyväksyty kokonaissumma ei ylitä hyväksyjälle asetettua hyväksymisrajaa eikä hyväksyntä aiheuta negatiivista varojen saldoa. Jos tarkistus epäonnistuu, luodaan sopiva virhesanoma.
 - Korvauksen päätöspäivämääräksi määritetään kuluva päivämäärä sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Korvausvaatimus veloitetaan markkinointirahapyyntöön liittyvistä varoista hyväksynnän jälkeen.

Markkinointirahapyyntöjen kentät

Markkinointirahapyynnön muokkaussivulla voit lisätä markkinoinnin kehitysrahaston (MDF) pyynnön tai muokata aiemmin luotua markkinointirahapyyntöä. Markkinointirahapyynnön muokkaussivu sisältää pyynnön kaikki käytettävissä olevat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Markkinointirahapyynnön avaintiedot	
Tunnus	Markkinointirahapyynnön tunniste (tunnus).

Kenttä	Kuvaus
Pyynnön nimi	Markkinointirahapyynnön yksilöivä nimi.
Pääasiallinen kumppaniasiakas	Kumppaniyritys, joka johtaa markkinointirahapyynnön lähettämistä.
Rahasto	Markkinointirahapyyntöön liittyvän rahaston nimi.
Lähetysten tila	Lähetysten tila, kuten Lähetetty, Ei lähetetty tai Peruutettu.
Eräpäivä	Päivämäärä, mihin mennessä markkinointirahapyyntö on hyväksyttävä. Se on oletusarvoisesti nykyinen päivämäärä plus 7 päivää.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jolloin markkinointirahapyyntö ei ole enää voimassa.
Kampanja	Markkinointirahapyyntöön liittyvän kampanjan nimi.
Markkinoinnin tarkoitus	Markkinointirahapyynnön markkinointisy.
Alue	Alue, jolle markkinointirahapyyntö tehdään.
Luokka	Luokka, johon markkinointirahapyyntö kuuluu.
Kumppaniohjelma	Markkinointirahapyyntöön liittyvän kumppanuusohjelman nimi.
Markkinointirahapyynnön valuutta	Markkinointirahapyynnön pyydetty valuutta.
Markkinointirahapyynnön tiedot	
Aloituspäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin markkinointiaktiiviteetti alkaa. Voit muuttaa päivämäärää kalenterisäätimillä.
Päättymispäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin markkinointiaktiiviteetti päättyy. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriohjelmaa.
Pyydetty summa	Markkinointiaktiiviteetille pyydetty summa yhteensä.
Esihyväksytty summa	Tuotemerkin omistaja kirjaa markkinointitoiminnalle hyväksytyt kokonaissumman.
Hyväksynnän tila	Markkinointirahapyynnön nykyinen hyväksynnän tila.
Pyyntöpäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin markkinointirahapyyntö luotiin.
Lähetyspäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin markkinointirahapyyntö lähetettiin.
Esihyväksynnän pvm	Päivämäärä ja aika, jolloin markkinointirahapyyntö esihyväksyttiin.

Kenttä	Kuvaus
Hyväksyjä	Nykyisen hyväksyjän nimi.
Viimeksi hyväksynyt	Edellisen hyväksyjän nimi.
Syykoodi	Syy, miksi markkinointitoimintaa ei hyväksytty. Oletusarvot ovat: Kopio, Virheelliset tiedot, Riittämättömät tiedot ja Muu.
Korvausvaatimuksen tiedot	
Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma	Kokonaiskorvaussumma, jota kumppani pyytää markkinointitoimintaan.
Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma	Kokonaiskorvaussumma, jonka tuotemerkin omistaja hyväksyi markkinointitoimintaan.
Korvausvaatimuksen tila	Korvausvaatimuksen nykyinen tila.
Korvauksen päätöspvm	Päivämäärä, jolloin korvausvaatimuksesta tehtiin päätös.
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Markkinointirahapyynnön tietueen omistaja.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo määrittää, mitkä tietueet lisätään raportteihin, jotka suoritat itse tai jotka esimiehesi suorittavat Raportit- ja Dashboard-sivuilta.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Kuvaus	Lisätietoja markkinointirahapyynnöstä. Tässä kentässä on 250 merkin raja.
Omistajan kumppaniasiakas	Kumppaniasiakas, jolle omistaja työskentelee. Jos vastuuhenkilö on kumppani, vastuuhenkilön asiakas - kentässä näkyy sen kumppaniasiakkaan nimi, johon kumppani kuuluu.
Kanavan johtaja	Kanavan johtaja on vastuussa kumppanien ja tuotemerkin omistavan yrityksen välisistä suhteista. Kanavan johtaja on kumppanien ensisijainen yhteyshenkilö.
Alkuperäinen kumppaniasiakas	Markkinointirahapyynnön käynnistäneen kumppanin nimi.

Erikoishinnoittelupyynnöt

Erikoishinnoittelupyynnöt ovat liiketoimintaprosesseja, joiden avulla kumppani pyytää tuotemerkin omistajalta tuotteen hinnanalennusta. Erikoishinnoittelupyynnöt voidaan laatia esimerkiksi kilpailukykyisen kaupan tai laskuun kääntyneiden hintojen seurauksena. Tuotemerkin omistaja myöntää hinnanalennukset ja myynnin jälkeiset hyvitykset. Erikseen hyväksytyt hinnat koskevat yleensä hyväksyttyä tuotetta, määrää, kestoja, kumppania, loppuasiakasta tai molempia.

Erikoishinnoittelupyynnöt koostuvat kahdesta vaiheesta:

Erikoishinnoittelupyynnön hallinta Kumppani tai hänen puolestaan tuotemerkin omistaja luo tuotetta koskevan erikoishinnoittelupyynnön ja liittää siihen tietoja, esimerkiksi hinnanalennuksen syyn. Kumppani lähettää pyynnön tuotemerkin omistajan hyväksyttäväksi. Kun pyyntö on hyväksytty, kumppani myy varaston asiakkaalle uudella, alennetulla hinnalla. Myynnin jälkeen kumppani voi käyttää erikoishinnoittelupyynnön korvausvaatimusprosessia saadakseen hyvityksen alkuperäisten ostokulujen ja uusien hyväksytyjen kulujen erotuksesta.

Erikoishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen hallinta Kumppani luo erikoishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen hyväksytylle ja avoimelle erikoishinnoittelupyynnölle saadakseen hyvityksen tappiosta. Yleensä myyntipisteen raportit ja niihin liittyvät erikoishinnoittelupyynnön korvausvaatimukset lähetetään myynnin jälkeen. Kun pyyntö on hyväksytty, tuotemerkin omistaja tarjoaa kumppanille hyvityksen alkuperäisten ostokulujen ja uusien hyväksytyjen kulujen erotuksesta.

Erikoishinnoittelupyynnöt hyödyttävät tuotemerkin omistajia ja kumppaneita kahdella tavalla:

- Tuotemerkin omistajat voivat tukea kumppaneitaan kilpailutilanteessa.
- Kumppanit uskaltavat ostaa ja varastoida tuotemerkin omistajan tuotteita, vaikka hinnat todennäköisesti kääntyvät laskuun.

Erikoishinnoittelupyynnön kotisivun käyttö

Erikoishinnoittelupyynnöiden hallinta aloitetaan erikoishinnoittelupyynnön kotisivulta.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa erikoishinnoittelupyynnön kotisivun asettelun. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Erikoishinnoittelupyynnön luonti

Voit luoda erikoishinnoittelupyynnön valitsemalla Lähiaikoina muokatut erikoishinnoittelupyynnöt -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Erikoishinnoittelupyynnön kentät](#) (sivulla 566).

Erikoishinnoittelupyynnön luetteloiden käyttö

Erikoishinnoittelupyynnön luettelot -osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää erikoishinnoittelupyynnöiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Erikoishinnoittelupyynnön luettelo	Kuvaus
Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt	Tämä luettelo näyttää kaikki nähtävillä olevat tietueet omistajasta riippumatta. Se ei suodata erikoishinnoittelupyynnöitä.
Lähiaikoina luodut erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa kaikki erikoishinnoittelupyynnöt lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan.
Lähiaikoina muutetut erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa kaikki erikoishinnoittelupyynnöt lajiteltuina muokauspäivämäärän mukaan.
Omat erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa erikoishinnoittelupyynnöt, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi.
Omat lähiaikoina luodut erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa erikoishinnoittelupyynnöt, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuina luontipäivämäärän mukaan.
Omat lähiaikoina muutetut erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa erikoishinnoittelupyynnöt, joiden Omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokauspäivämäärän mukaan.
Kaikki odottavat erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa kaikki erikoishinnoittelupyynnöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimuksen tila on Korvausvaatimus lähetetty.
Omat odottavat erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa kaikki omistamasi erikoishinnoittelupyynnöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimuksen tilana on Korvausvaatimus lähetetty.
Omat hyväksytyt erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa kaikki omistamasi hyväksytyt erikoishinnoittelupyynnöt.
Omaa hyväksyntää odottavat erikoishinnoittelupyynnöt	Suodattaa erikoishinnoittelupyynnöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimuksen tila on Korvausvaatimus lähetetty ja joissa olet itse seuraava hyväksyjä.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloita.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloita tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös

sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluetellot. Nämä luettelot ovat vain luku - muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Omien lähiaikoina muutettujen erikoishinnoittelupyynnöiden osan katselu

Omat lähiaikoina muutetut erikoishinnoittelupyynnöt -osa sisältää viimeksi muokatut erikoishinnoittelupyynnöt, jotka omistat. Voit laajentaa luetteloä valitsemalla Näytä koko luettelo.

Omien odottavien erikoishinnoittelupyynnöiden osan katselu

Omat odottavat erikoishinnoittelupyynnöt -osa näyttää omistamasi erikoishinnoittelupyynnöt, joiden hyväksynnän tila on Odottaa hyväksyntää tai joiden korvausvaatimusten tila on Korvausvaatimus lähetetty. Laajentaaksesi tätä luetteloä, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisääminen erikoishinnoittelupyynnön kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivulle:

- Erikoishinnoittelupyynnön luettelot
- Kaikki odottavat erikoishinnoittelupyynnöt
- Lähiaikoina luodut erikoishinnoittelupyynnöt
- Lähiaikoina muutetut erikoishinnoittelupyynnöt
- Omat odottavat erikoishinnoittelupyynnöt
- Omat hyväksytyt erikoishinnoittelupyynnöt
- Omat lähiaikoina luodut erikoishinnoittelupyynnöt
- Omat lähiaikoina muutetut erikoishinnoittelupyynnöt
- Oma hyväksyntää odottavat erikoishinnoittelupyynnöt
- Yksi tai useampi raporttiosa (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat, kuten erikoishinnoittelupyynnön analyysin raportin, näkyviksi erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivun näytössä.)

Osien lisääminen erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivulle

- 1 Valitse erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivun Muokkaa asettelua -painike.
- 2 Voit poistaa ja järjestää Erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivun asettelu -sivun osia napsauttamalla nuolia. Valitse sitten Tallenna.

Erytishinnoittelupyynnöiden hallinta

Voit hallita erikoishinnoittelupyynnöitä tekemällä seuraavat tehtävät:

554 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- [Tuotteiden linkitys erityishinnoittelupyyntöihin](#) (sivulla 555)
- [Ohjelmien linkitys erityishinnoittelupyyntöihin](#) (sivulla 556)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen lähetys hyväksyttäväksi](#) (sivulla 556)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen kutsuminen takaisin](#) (katso "[Erikoishinnoittelupyyntöjen kutsuminen takaisin](#)" sivulla 557)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen palautus](#) (sivulla 558)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen hylkäys](#) (katso "[Erikoishinnoittelupyyntöjen hylkäys](#)" sivulla 559)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen hyväksyntä](#) (sivulla 559)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen peruutus](#) (sivulla 560)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen korvausvaatimusten lähetys](#) (sivulla 561)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen korvausvaatimusten hylkäys](#) (katso "[Erityishinnoittelupyyntöjen vaatimusten hylkäys](#)" sivulla 561)
- [Erityishinnoittelupyyntöjen korvausvaatimusten hyväksyntä](#) (sivulla 562)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toiminnoista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Tuotteiden linkitys erityishinnoittelupyyntöihin

Voit linkittää tuotteet erityishinnoittelupyyntöihin seuraavasti:

- erikoishinnoittelupyyntöön kuuluvien tuotteiden etsiminen
- pyyntöjen kokonaissummien ja esihyväksytyjen (valtuutettujen) summien laskenta.

HUOMAUTUS: Voit laskea pyyntöjen kokonaissummat ja esihyväksytyt summat valitsemalla Päivitä pyyntöjen kokonaissummat.

Ennen aloitusta. Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut erityishinnoiteltuihin tuotteisiin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua - linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tuotteen linkitys erityishinnoittelupyyntöön

- 1** Valitse erityishinnoittelupyyntö (lueteltu erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osassa), johon haluat linkittää tuotteen.
Tietoja erikoishinnoittelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2** Siirry erikoishinnoittelupyynnön tietosivulla Erityishinnoitellut tuotteet -osaan ja valitse Lisää.
- 3** Valitse Tuote-kentässä erityishinnoittelupyyntöön lisättävä tuote.
- 4** Päivitä Erityishinnoittelupyynnön tiedot -sivun pakolliset kentät.
Lisätietoja kentistä on kohdassa [Erityishinnoitellun tuotteen kentät](#) (katso "Erityishinnoittelutuotteen kentät" sivulla 564).
- 5** Tallenna tietue.

Pyyntöjen kokonaissummien ja esihyväksytyjen summien laskenta

- 1** Valitse erityishinnoittelupyyntö (lueteltu erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erityishinnoittelupyynnöt -osassa), jolle haluat laskea pyyntöjen kokonaissummat ja esihyväksytyt summat.
Tietoja erikoishinnoittelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2** Siirry Erikoishinnoittelupyynnön tiedot -sivun Erityishinnoitellut tuotteet -osaan.
- 3** Valitse Erityishinnoitellut tuotteet -osan Päivitä pyyntöjen kokonaissummat.
Tämä laskee pyyntöjen kokonaissummat ja esihyväksytyt summat sekä päivittää erikoishinnoittelupyynnön Pyyntöjen kokonaissumma- ja Hyväksytyt summa yhteensä -kentän arvot.

Ohjelmien linkitys erityishinnoittelupyyntöihin

Voit liittää erityishinnoittelupyynnön tiettyyn kumppaniohjelmaan, jossa olet mukana.

Ohjelmien linkitys erityishinnoittelupyyntöihin

- 1** Siirry erityishinnoittelupyynnön muokkaussivulle.
- 2** Valitse kumppaniohjelmaluettelosta erityishinnoittelupyyntöön lisättävä kumppaniohjelma. Valitse sitten Tallenna.

Erityishinnoittelupyyntöjen lähetys hyväksyttäväksi

Kumppani tai tuotemerkin omistaja kumppanin puolesta luo tuotteen hinnan oikaisua varten erityishinnoittelupyynnön ja antaa tähän liittyviä lisätietoja, kuten syyn matalampaan hintaan. Kumppani

välittää erikoishinnoittelupyynnön tuotemerkin omistajalle hyväksyttäväksi. Tuotemerkin omistaja joko hyväksyy tai hylkää pyynnön. Useimmilla yrityksillä on tarkoin määritetyt prosessit kumppanien esittämien pyyntöjen käsittelyä varten. Tyypillisesti yksi tai useampi tuotemerkin omistajan työntekijä arvioi erikoishinnoittelupyynnön eri kriteereiden mukaan ja päättää lopullisesti, hyväksytäänkö pyyntö.

Ennen kuin aloitat. Ensin täytyy luoda erityishinnoittelupyyntö. Katso lisätietoja tietueiden luonnista kohdasta [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54). Työnkulkusääntö, joka määrittää sopivan käyttäjän hyväksyjäksi erityishinnoittelupyynnöille, täytyy luoda. Katso lisätietoja työnkulkusääntöjen luonnista kohdasta [Työnkulkusääntöjen luonti](#).

Erityishinnoittelupyynnöiden lähetyksen hyväksyttäväksi

- 1 Valitse erityishinnoittelupyyntö, jonka haluat lähettää hyväksyttäväksi (lueteltu erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erityishinnoittelupyynnöt -osassa).

Tietoja erityishinnoittelupyynnöiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse erityishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erityishinnoittelupyynnön muokkaussivun Lähetystilä-kentässä Lähetetty.
- 4 Valitse Tallenna.

Kun Lähetyksen tila -kentän arvoksi on vaihdettu tilaksi Lähetetty ja tietue on tallennettu, tapahtuu seuraavaa:

- Hyväksynnän tila on asetettu tilaksi Odottaa hyväksyntää.
- Lähetyspäivämäärä asetetaan automaattisesti nykyiseen aikaleimaan.
- Erityishinnoittelupyynnön reititys alkaa. Työnkulkusääntö määrittää erityishinnoittelupyynnön hyväksyjäkentän sopivalle käyttäjälle.
- Hyväksyjä on lisätty (jollei ollut jo olemassa) erityishinnoittelupyynnötiimiin.
- Työnkulkusääntö lähettää vaaditut sähköposti-ilmoitukset.

Erityishinnoittelupyyntö ilmestyy tietueluetteloon, joka odottaa hyväksyjän toimenpidettä ja on esillä Vain luku -muodossa kumppanilla (omistaja). Muita päivityksiä erityishinnoittelupyynnöön (kuten tuotteiden lisäys tai poisto, pyydettyjen hintojen päivitys jne.) ei sallita. Kumppani voi tehdä muutoksia lähetettyyn erityishinnoittelupyynnöön vain palautettuaan sen.

Erikoishinnoittelupyynnöiden kutsuminen takaisin

Voit kutsua erikoishinnoittelupyynnön takaisin sen jälkeen, kun pyyntö on lähetetty hyväksyntään mutta kuitenkin ennen kuin se on hyväksytty. Kun erikoishinnoittelupyynnön takaisinkutsunta on tehty valmiiksi, voit päivittää pyynnön ja lähettää sen uudelleen hyväksyntään.

Ennen kuin aloitat Erikoishinnoittelupyynnön lähetyksen on oltava tilassa Lähetetty, ja hyväksynnän on oltava tilassa Odottaa hyväksyntää.

Erikoishinnoittelupyynnöiden kutsuminen takaisin

- 1 Valitse erikoishinnoittelupyynnö, jonka haluat kutsua takaisin (pyynnöt on lueteltu erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osassa).
Tietoja erikoishinnoittelupyynnöiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Lähetystila-kentässä Kutsuttu takaisin.
- 4 Valitse Tallenna.

Kun muutat lähetyksen tilaksi Kutsuttu takaisin, tapahtuu seuraavaa:

- Hyväksynnän tilaksi palautetaan tyhjä.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän toimen seurantaan varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Nyt voit päivittää erikoishinnoittelupyynnön ja lähettää sen uudelleen. Lisätietoja erikoishinnoittelupyynnöiden lähettämisestä on kohdassa [Erikoishinnoittelupyynnöiden lähettäminen hyväksyntään](#) (katso "[Erikoishinnoittelupyynnöiden lähetyksen hyväksyttäväksi](#)" sivulla 556).

Erikoishinnoittelupyynnöiden palautus

Erikoishinnoittelupyynnön ollessa hyväksyntäprosessissa hyväksyjä voi palauttaa sen omistajalle muutosten tekoa varten. Hyväksyjä voi tehdä huomautuksia ja pyytää omistajalta lisätietoja.

Ennen kuin aloitat Erikoishinnoittelupyynnön lähetyksen tilan on oltava Lähetetty.

Erikoishinnoittelupyynnöiden palautus

- 1 Valitse erikoishinnoittelupyynnöiden kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osasta erikoishinnoittelupyynnö, jonka haluat palauttaa.
Tietoja erikoishinnoittelupyynnöiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Palautettu. Valitse sitten Tallenna.
Kun muutat hyväksynnän tilaksi Palautettu ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:
 - Erikoishinnoittelupyynnön lähetyksen tilaksi määritetään Ei lähetetty.
 - Päivämäärä poistetaan Hyväksytty pvm -kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspvm-kentässä.
 - Työnkulkusääntö luo tehtävätietueen hyväksyjän palautustoimen seurantaan varten.
 - Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Erikoishinnoittelupyynnön omistaja voi päivittää erikoishinnoittelupyynnön ja lähettää sen uudelleen. Lisätietoja erikoishinnoittelupyyntöjen lähettämisestä on kohdassa [Erikoishinnoittelupyyntöjen lähettäminen hyväksyntään](#) (katso "Erityishinnoittelupyyntöjen lähetyksen hyväksyttäväksi" sivulla 556).

Erikoishinnoittelupyyntöjen hylkäys

Hyväksyjä voi hylätä erikoishinnoittelupyynnön hyväksyntäprosessin aikana, jos pyydettyjä alennuksia ei voida myöntää.

Ennen kuin aloitat Erityishinnoittelupyynnön lähetyksen tilan on oltava Lähetetty.

Erikoishinnoittelupyyntöjen hylkäys

- 1 Valitse hylättävä erikoishinnoittelupyyntö erikoishinnoittelupyyntöjen kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osassa.

Tietoja erikoishinnoittelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Hyväksyntätila-kentässä Hylätty.
- 4 Valitse Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hylätty ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:

- Erikoishinnoittelupyynnön lähetystilana säilyy Lähetetty.
- Päivämäärä poistetaan Hyväksytty pvm -kentästä. Lähetyspäivämäärä säilyy kuitenkin Lähetyspvm-kentässä.
- Työnkulkusääntö luo tehtävätietueen hyväksyjän palautustoimen seurantaan varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun erikoishinnoittelupyyntö on hylätty, se näkyy omistajalle Vain luku -tilassa. Lisäpäivitykset eivät ole sallittuja.

Erityishinnoittelupyyntöjen hyväksyntä

Riippuen yrityksesi liiketoimintaprosesseista useampaa kuin yhtä henkilöä saatetaan tarvita hyväksymään erikoishinnoittelupyyntö. Tällä hetkellä hyväksynnän reititys on manuaalinen toiminto ja vain yhden tason hyväksyntää tuetaan. Nykyinen hyväksyjä -kentää on muokattava manuaalisesti, jotta erikoishinnoittelupyyntöä voidaan siirtää hyväksyntäketjussa.

Huomaus: Hyväksyntäketjun jokainen hyväksyjä päivittää Hyväksyjä-kentän, jolloin tapahtuu monitasoinen hyväksyntä.

Ennen kuin aloitat. Erikoishinnoittelupyynnön lähetyksen tilaksi on määritettävä Lähetetty, ennen kuin voit hyväksyä sen.

Erityishinnoittelupyyntöjen hyväksyntä

- 1 Valitse hyväksyttävä erikoishinnoittelupyyntö erikoishinnoittelupyyntöjen kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osassa.
Tietoja erikoishinnoittelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietosivun Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Hyväksynnän tila-kentässä Hyväksytty.
- 4 Valitse Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Hyväksytty, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että lähetyksen tilan arvoksi on määritetty Lähetetty. Jos lähetystilana on jokin muu arvo, tarkastus epäonnistuu ja sovellus luo asianmukaisen virheviestin.
- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että hyväksytty kokonaissumma ei ylitä nykyiselle hyväksyjälle asetettua hyväksymisrajaa eikä hyväksyntä aiheuta negatiivista rahaston saldoa. Jos tarkistus epäonnistuu, luodaan sopiva virhesanoma.
- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että hyväksytty kokonaissumma on sama kuin erityishinnoiteltujen tuotteiden hyväksytyt summat yhteensä. Jos summat eivät ole samoja, tarkistus epäonnistuu, luodaan sopiva virhesanoma.
- Viimeksi hyväksynyt -kentän arvoksi muutetaan nykyinen käyttäjä. Nykyinen hyväksyjä -kentää ei päivitetä.
- Hyväksynnän päivämäärä vaihtuu nykyiseksi päivämääräksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän hyväksynnän seuranta varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun erikoishinnoittelupyyntö on hyväksytty, se näkyy Vain luku -tilassa. Lisäpäivitykset ovat sallittuja vain lähetettäessä liittyvää korvausvaatimuspyyntöä tai siirrettäessä vanhentumispäivämäärää.

Erityishinnoittelupyyntöjen peruutus

Tuotemerkin omistaja voi peruuttaa erikoishinnoittelupyynnön milloin tahansa, jos pyyntö ei ole enää voimassa.

Ennen aloitusta. Erityishinnoittelupyynnön hyväksynnän tilan on oltava Hyväksytty.

Erityishinnoittelupyynnön peruutus

- 1 Valitse peruutettava erikoishinnoittelupyyntö erikoishinnoittelupyyntöjen kotisivun Kaikki erikoishinnoittelupyynnöt -osassa.
Tietoja erikoishinnoittelupyyntöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.

- 3 Valitse erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Hyväksynnän tila -kentässä Peruutettu. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat hyväksynnän tilaksi Peruutettu, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että hyväksynnän tilan arvo on Hyväksytyy.
- Työnkulkusääntö luo uuden tehtävän toimen seurantaan varten.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Kun erikoishinnoittelupyynnö on peruutettu, se näkyy omistajalle Vain luku -tilassa. Lisäpäivitykset eivät ole sallittuja.

Erityishinnoittelupyynnöjen korvausvaatimusten lähetys

Kumppanit käyttävät erityishinnoiteltujen korvausvaatimusten prosessia hakiessaan korvauksia alkuperäisen ostokulun ja erikoishinnoittelupyynnön uuden hyväksytyyn kulun välisestä erosta. Yleensä yksi tai usea tuotemerkin omistajan työntekijä arvioi korvausvaatimuksen käyttäen erilaisia ehtoja ja päättää korvausvaatimuksen hyväksynnästä tai hylkäyksestä.

Erityishinnoittelupyynnöjen korvausvaatimusten lähetys

- 1 Valitse erityishinnoittelupyynnö, jonka vaatimuksen haluat lähettää, erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erityishinnoittelupyynnöt -osassa.

Tietoja erikoishinnoittelupyynnöjen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Syötä summa erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Pyydetty korvausvaatimussumma yhteensä -kenttään.
- 4 Valitse Korvausvaatimuksen tila -kentässä Korvausvaatimus lähetetty. Valitse sitten Tallenna.

Kun korvausvaatimuksen tilaksi on vaihdettu Lähetetty ja tietue on tallennettu, tapahtuu seuraavaa:

- Erityishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen reititys alkaa. Työnkulkusääntö määrittää erityishinnoittelupyynnön Hyväksyjä-kentän sopivalle käyttäjälle.
- Hyväksyjä on lisätty erityishinnoittelupyynnötiimiin, ellei ollut jo olemassa.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Erityishinnoittelupyynnöjen vaatimusten hylkäys

Hyväksyjä voi hylätä erityishinnoitteluvaatimuksen hyväksyntäprosessin aikana.

Ennen kuin aloitat Erityishinnoittelupyynnön vaatimuksen on oltava tilassa Lähetetty.

Erityishinnoittelupyynnön vaatimuksen hylkäys

- 1 Valitse erityishinnoittelupyynnön, jonka vaatimuksen haluat hylätä, erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erityishinnoittelupyynnöt -osassa.

Tietoja erikoishinnoittelupyynnön valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse erityishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Valitse erityishinnoittelupyynnön muokkaussivun Vaatimuksen tila -kentässä Vaatimus evätty.
- 4 Valitse Tallenna.

Kun muutat vaatimuksen tilaan Vaatimus evätty ja valitset Tallenna-painikkeen, tapahtuu seuraavaa: työnkulun sääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Erityishinnoittelupyynnön korvausvaatimusten hyväksyntä

Hyväksyjä voi hyväksyä erityishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen ja tarjota kumppanille luottoa. Tällä hetkellä tuetaan vain yhtä erityishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen hyväksynnän tasoa.

Ennen aloitusta. Erikoishinnoittelupyynnön korvausvaatimuksen tilaksi on määritettävä Korvausvaatimus lähetetty, ennen kuin voit hyväksyä sen.

Erityishinnoittelupyynnön korvausvaatimusten hyväksyntä

- 1 Valitse erityishinnoittelupyynnön, jonka vaatimuksen haluat hyväksyä, erityishinnoittelupyynnön kotisivun Kaikki erityishinnoittelupyynnöt -osassa.

Tietoja erikoishinnoittelupyynnön valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Valitse erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulla Muokkaa-painike.
- 3 Syötä summa erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivun Korvausvaatimuksen hyväksyty kokonaissumma -kenttään.
- 4 Valitse Korvausvaatimuksen tila -kentässä Korvausvaatimus hyväksyty. Valitse sitten Tallenna.

Kun muutat korvaushakemuksen tilaksi Korvaushakemus hyväksyty, tapahtuu seuraavaa:

- Oracle CRM On Demand tarkistaa, että korvausvaatimuksen hyväksyty kokonaissumma ei ylitä hyväksyjälle asetettua hyväksymisrajaa eikä hyväksyntä aiheuta negatiivista varojen saldoa. Jos tarkistus epäonnistuu, luodaan sopiva virhesanoma.
- Korvauksen päätöspäivämääräksi muutetaan kuluva päivämäärä sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Työnkulkusääntö lähettää tarvittavat sähköposti-ilmoitukset.

Erikoishinnoittelutuotteiden hallinta liittyvinä nimikkeinä

Voit hallita erikoishinnoittelutuotteita liittyvinä nimikkeinä tekemällä seuraavat tehtävät:

- [Erikoishinnoittelutuotteiden luonti liittyvinä nimikkeinä](#) (sivulla 563)
- [Erikoishinnoittelutuotteen kentät](#) (sivulla 564)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toiminnoista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloitten käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Erikoishinnoittelutuotteiden luonti liittyvinä nimikkeinä

Voit luoda erityishinnoitellun tuotteet erikoishinnoittelupyynnön liittyvänä nimikkeenä, kun haluat osoittaa tietyn tuotteen pyydetyn kustannuksen (tai muita tietoja). Voit luoda erityishinnoitellun tuotteen liittyvänä nimikkeenä syöttämällä lomakkeeseen tiedot sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Lomake löytyy erityishinnoittelupyynnön tietojen sivulta.

HUOMAUTUS: Erityishinnoiteltujen tuotteiden alue on liitettävä liittyvänä nimikkeenä erikoishinnoittelupyynnön tietojen sivulle ennen erityishinnoiteltujen tuotteiden luontia. Lisätietoja liittyvien nimikkeiden lisäyksestä on kohdassa [Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus](#).

Erikoishinnoittelutuotteiden luonti liittyvinä nimikkeinä

- 1 Siirry erikoishinnoittelupyynnön tietosivulla Erityishinnoitellut tuotteet -osaan ja valitse Lisää.
- 2 Valitse Tuotteen nimi -kentässä tuote.
- 3 Päivitä loput erikoishinnoittelupyynnön tuotteen muokkaussivun kentät tarvittaessa. Valitse sitten Tallenna.

Lisätietoja jokaisesta kentästä on kohdassa [Erityishinnoiteltujen tuotteiden kentät](#) (katso "[Erityishinnoittelutuotteen kentät](#)" sivulla 564).

Erityishinnoittelutuotteen kentät

Erityishinnoittelun tuotteen muokkaussivulla voit luoda uuden erityishinnoittelun tuotteen. Erityishinnoittelun tuotteen muokkaussivulla näkyvät kaikki erityishinnoittelun tuotteen käytettävissä olevat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tämän taulukon tiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja erityishinnoittelun tuotteen muokkaussivun kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Avaintuotteiden tiedot	
Tuote	Erikoishinnoittelupyynnön tuotteen nimi. Jos erikoishinnoittelupyynnö liittyy myyntimahdollisuuteen, voit valita vain kyseisen myyntimahdollisuuden tuotteita. Muussa tapauksessa luettelossa näytetään kaikki tuotteet.
Tuote: tuoteryhmä	Tuotteen kuvauksesta periytyvä luokka. Vain luku.
Määrä	Odotettu tuotteiden määrä, joka myydään tämän erikoishinnoittelupyynnön puitteissa
Valuutta	Erityishinnoittelun tuotteen valuutta.
Tuote: osanumero	Tuotteen kuvauksesta periytyvä osanumero. Tämä kenttä on vain luettavissa.
Tuote: tyyppi	Tuotteen kuvauksesta periytyvä tuotteen tyyppi. Tämä kenttä on vain luettavissa.
Tuote: tila	Tuotteen kuvauksesta periytyvä tila. Tämä kenttä on vain luettavissa.
Ovh.	<p>Valmistajan ohjevähittäishinta (ovh.) käytetyssä valuutassa. Tämä kenttä näkyy kumppanille vain luku -muotoisena.</p> <p>Jos erikoishinnoittelupyynnölle on määritetty loppuasiakas ja tähän loppuasiakkaaseen on liitetty hinnasto, Oracle CRM On Demand syöttää tiedot Ovh.-kenttään tämän hinnaston perusteella erityishinnoittelun tuotteen tietueen tallennuksen yhteydessä. Erikoishinnoittelupyynnön hinnastoon on valmiiksi täytetty erikoishinnoittelupyynnötietueeseen liittyvän asiakkaan tai loppuasiakkaan tietueeseen lisätyllä hinnaston arvolla. Myös seuraavien ehtojen on täyttyttävä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Loppuasiakkaaseen liittyvän hinnaston tyyppi on Ovh. ■ Hinnaston tila on Julkaistu. ■ Tuote sisältyy hinnastoon. ■ Erikoishinnoittelupyynnön aloituspäivä on hinnaston (ja hinnaston rivinimikkeen) Voimassa alkaen- ja Voimassa asti -päivämäärien välillä.

Kenttä	Kuvaus
	Jos hinnastoa ei ole liitetty loppuasiakkaaseen, erikoishinnoittelupyynnön otsikossa näkyy tyhjä hinnasto.
Erikoishinnoittelupyynnön tiedot	
Ostokulu	<p>Hinta, jonka kumppani alun perin maksoi tuotteesta. Oracle CRM On Demand syöttää tiedot tähän kenttään erityishinnoitellun tuotteen tietueen tallennuksen yhteydessä omistajan kumppanin asiakkaaseen liitetyn hinnaston perusteella. Jotta ostokuluna näkyisi erikoishinnoitellun tuotteen tietue, erikoishinnoittelupyynnön omistajan tulisi olla kumppanikäyttäjä. Myös seuraavien ehtojen on täyttyttävä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Omistajan kumppanin asiakkaaseen liittyvän hinnaston tyyppi on Tiliointikustannus. ■ Hinnaston tila on Julkaistu. ■ Tuote sisältyy hinnastoon. ■ Erikoishinnoittelupyynnön aloituspäivä on hinnaston (ja hinnaston rivinimikkeen) Voimassa alkaen- ja Voimassa asti -päivämäärien välillä. <p>Voit muokata Ostokulu-kenttää ja muuttaa oletusarvoa.</p>
Pyydetty kustannus	Alennettu hinta, jota kumppani pyysi erikoishinnoittelupyynnössä.
Pyydetty vähittäismyyntikustannus	Vähittäismyyntihinta, jolla kumppani haluaa myydä tuotteen.
Hyväksytyt kustannukset	Kumppanin hinta, josta neuvoteltiin erikoishinnoittelupyynnössä. Tämä kenttä näkyy kumppanille vain luku -muotoisena.
Ehdotettu vähittäismyyntihinta	Tuotemerkin omistajan ehdottama jälleenmyyntihinta. Tämä kenttä näkyy kumppanille vain luku -muotoisena.
Pyydetty summa	Laskee pyydetyn alennuksen. Oracle CRM On Demand laskee summan.
Pyydetty alennusprosentti	Laskee pyydetyn alennusprosentin. Oracle CRM On Demand laskee alennusprosentin.
Hyväksytty summa	Laskee hyväksytyyn alennuksen. Oracle CRM On Demand laskee hyväksytyyn alennuksen.
Hyväksytty alennusprosentti	Laskee hyväksytyyn alennusprosentin. Oracle CRM On Demand laskee hyväksytyyn alennusprosentin.
Erikoishinnoittelupyynnön perustelu	
Kilpailijan nimi	Erikoishinnoittelupyynnön kilpailijan nimi.
Kilpailijan tuote	Kilpailijan tuotteen nimi

Kenttä	Kuvaus
Kilpailijan tuotteen hinta	Kilpailijan tuotteen hinta
Kilpailijan kumppani	Kilpailevan kumppanin nimi
Muut kilpailijan tiedot	Muut kilpailevan tuotteen tarjouksia, erikoishinnan perustelua yms. koskevat tiedot.
Lisätietoja	
Kuvaus	Lisätietoja tästä luettelon nimikkeestä. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.

Erikoishinnoittelupyynnön kentät

Erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivulla voit lisätä erikoishinnoittelupyynnön tai muokata aiemmin luotua erikoishinnoittelupyyntöä. Erikoishinnoittelupyynnön muokkaussivu sisältää pyynnön kaikki käytettävissä olevat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintojen nimiä luetteloissa. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Erikoishinnoittelupyynnön avaintiedot	
Tunnus	Erikoishinnoittelupyynnön tunnus.
Pyynnön nimi	Erikoishinnoittelupyynnön nimi.
Pääasiallinen kumppaniasiakas	Kumppaniyritys, joka johtaa erikoishinnoittelupyynnön panosta.
Lähetyksen tila	Lähetyksen tila, kuten Ei lähetetty, Lähetetty tai Peruutettu.
Määräpäivä	Päivämäärä, mihin mennessä erikoishinnoittelupyyntö on hyväksyttävä. Tässä kentässä näkyy oletusarvoisesti päivämäärä, joka on viikon päässä nykyisestä päivämäärästä.
Varat	Erikoishinnoittelupyyntöön liittyvän rahaston nimi.
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuus, johon erityishinnoittelupyyntö liittyy.
Loppuasiakas	Erikoishinnoittelupyynnön loppuasiakas. Jos pyyntö liittyy myyntimahdollisuuteen, voit valita vain myyntimahdollisuuden asiakkaan.

Kenttä	Kuvaus
Alkuperäinen kumppaniasiakas	Kumppani, jolta erikoishinnoittelupyyntö on lähtöisin.
Kaupan rekisteröinti	Kaupan rekisteröinti, johon pyyntö liittyy.
Kumppaniohjelma	Kumppaniohjelma, johon erikoishinnoittelupyyntö liittyy.
Valuutta	Valuutta, joksi hinta on muunnettu. Voit valita toisen valuutan, jotta hinta muunnetaan toiseksi valuutaksi, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt tämän toiminnon.
Erikoishinnoittelupyynnön tiedot	
Aloituspäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin erikoishinnoittelupyyntö alkaa. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriobjekteja.
Päättymispäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jonka jälkeen erikoishinnoittelu ei ole enää voimassa. Voit muuttaa tätä päivämäärää käyttämällä kalenteriobjekteja.
Pyydetty summa yhteensä	Oracle CRM On Demand luo kunkin erityishinnoitellun tuotteen pyydetyn kokonaissumman.
Hyväksytty summa yhteensä	Oracle CRM On Demand luo kunkin erityishinnoitellun tuotteen valtuutetun kokonaissumman.
Pyyntöpäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin erikoishinnoittelupyyntö luotiin.
Lähetyspäivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin erikoishinnoittelupyyntö lähetettiin.
Hyväksytty päivämäärä	Päivämäärä ja aika, jolloin erikoishinnoittelupyyntö hyväksyttiin.
Hyväksyjä	Nykyisen hyväksyjän nimi.
Hyväksynnän tila	Erikoishinnoittelupyynnön nykyinen hyväksynnän tila, kuten Odottaa hyväksyntää, Hyväksytty, Palautettu, Hylätty, Vanhentunut tai Peruutettu.
Viimeksi hyväksynyt	Sen henkilön nimi, joka viimeksi hyväksyi erikoishinnoittelupyynnön.
Syykoodi	Syy, miksi erikoishinnoittelupyyntö palautettiin tai hylättiin.
Korvausvaatimuksen tiedot	
Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma	Korvausvaatimuksen kokonaissumma, jota pyydetään kumppanille.
Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma	Kokonaiskorvaussumma, joka on tuotemerkin omistajan hyväksyttävänä.

Kenttä	Kuvaus
Korvausvaatimuksen tila	Korvausvaatimuksen nykytila, kuten Käynnissä, Korvausvaatimus lähetetty, Korvausvaatimus evätty ja Korvausvaatimus hyväksytty.
Korvauksen päätöspvm	Päivämäärä, jolloin korvausvaatimuksesta tehtiin päätös.
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Erikoishinnoittelupyynnön omistaja.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Muokattu	Sen henkilön nimi, joka luo tai päivittää tietuetta, ja sen jälkeen päivämäärä ja aika, jolloin tietue luotiin tai sitä päivitettiin. Oracle CRM On Demand luo tämän arvon.
Kuvaus	Lisätietoja erikoishinnoittelupyynnöstä. Tässä kentässä on 250 merkin raja.
Omistajan kumppaniasiakas	Kumppaniasiakas, jolle omistaja työskentelee. Jos vastuuhenkilö on kumppani, vastuuhenkilön asiakas -kentässä näkyy sen kumppaniasiakkaan nimi, johon kumppani kuuluu.
Kanavan johtaja	Kanavan johtaja on vastuussa kumppanien ja tuotemerkin omistavan yrityksen välisistä suhteista. Kanavan johtaja on kumppanien ensisijainen yhteyshenkilö.

Varat

Varat-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata varoja.

Varat tarkoittavat rahasummaa tai muuta resurssijoukkoa, joka talletetaan tiettyä tarkoitusta varten. Varat voivat olla markkinoinnin kehitysvaroja, osuuskassoja, kampanjavarjoja ja muita varoja. Varojen sivuilla voit hallita erilaisia aktiviteetteja, jotka koskevat markkinoinnin määrärahojen esihyväksyntää ja vaatimusten käsittelyä.

Kun luot varojen tietueen, sinusta tulee varojen omistaja eli rahoituspäällikkö. Varojen omistajat voivat tavallisesti päivittää ja poistaa varojen tietueita, lisätä toisia käyttäjiä varojen osallistujiksi, luoda hyvitys- ja veloitusmerkintöjä sekä lisätä varoihin liitteitä ja huomautuksia. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä varojen tietueiden käyttöoikeuksia.

Varojen osallistajat voivat katsella varojen tietuetta mutta eivät muokata sitä. He voivat myös lähettää esihyväksynnän ja vaatimuksen pyyntöjä koskien varoja, jonka osallistujiksi heidät on määritetty. Rahoituspäälliköt voivat katsella ja muokata kaikkia varojen pyyntöjä, jotka koskevat heidän omistamiaan varoa, sekä hyväksyä ja hylätä varojen pyyntöjä.

HUOMAUTUS: Et voi muokata varojen pyyntöä, jonka Tila-kentän arvoksi on määritetty Korvausvaatimus hyväksytty.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen eivät sisälly varojen käsittely, Varat-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Varojen kotisivun käyttö

Rahastojen kotisivu on rahastojen hallinnan ja rahastopyyntöjen aloituspiste.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa Varojen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Varojen tai varojen pyynnön luonti

Voit luoda rahaston tai rahastopyynnön valitsemalla rahaston kotisivun Luonti-osassa Rahasto tai Rahastopyyntö. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahaston kentät](#) (katso "Varojen kentät" sivulla 579).

Rahaston tai rahastopyynnön luetteloiden käyttö

Rahastoluetteloiden ja rahastopyyntöluettelon osissa on useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää oletusarvoisesti saatavana olevat rahaston vakioluettelot.

Varojen luettelo	Suodattimet
Kaikki varat	Kaikki sinun ja alaistesi omistamat rahastot
Kaikki aktiiviset varat	Kaikki sinun ja alaistesi omistamat varat, joiden tila on Aktiivinen
Omat varat	Rahastot, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi
Omat aktiiviset varat	Varat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja joiden tila on Aktiivinen

Seuraava taulukko sisältää oletusarvoisesti saatavana olevat rahastopyynnön vakioluettelot.

Varojen pyyntöjen luettelo	Suodattimet
Kaikki varojen pyynnöt	Kaikki sinun ja alaistesi omistamat rahastopyynnöt
Omat varojen pyynnöt	Varojen pyynnöt, joiden Omistaja-kentässä on oma nimesi
Omat odottavat rahastopyynnöt	Kaikki omistamasi rahastopyynnöt, joiden tila on Esihyväksyntä lähetetty.
Odottavat varojen pyynnöt	Kaikki varojen pyynnöt, joiden tila on Esihyväksyntä lähetetty.
Omat hyväksytyt rahastopyynnöt	Kaikki omistamasi rahastopyynnöt, joiden tila on Esihyväksytyt.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Odottavien rahastopyyntöjen katselu

Voit katsella odottavia rahastopyyntöjä siirtymällä seuraavat tiedot sisältävälle Omat odottavat rahastopyynnöt -osaan: Rahastopyynnön nimi, Rahasto, Esihyväksytyt pyyntö, Myönnetty, Hyväksytyt, Pyyntöpäivämäärä, Määräpäivä ja Tila.

Odottavat varojen pyyntösi ovat pyyntöjä, joiden tila on Esihyväksyntä lähetetty.

Voit laajentaa lähiaikoina muutettujen varojen luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo.

Varojen pyyntöjen avointen aktiviteettien katselu

Voit katsella varojen pyyntöjen avoimia aktiviteetteja siirtymällä seuraavat tiedot sisältävään varojen pyynnön ja avointen aktiviteettien osaan: Määräpäivä, Prioriteetti, Aktiviteetti, Aihe ja Varojen pyyntö.

Tiedot sisältävät varojen pyyntöihin linkitettyjen avointen aktiviteettien luettelon. Prioriteetti-kentässä on sinun tai esimiehen määrittämien tehtävien prioriteetti, joka voi olla 1 - Korkea, 2 - Normaali tai 3 - Matala. Tehtävän prioriteetti merkitään nuolella: nuoli ylöspäin = suuri, ei nuolta = keskinkertainen ja nuoli alaspäin = pieni.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälistojen Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää

esimerkiksi ylänuolen arvolle *1 - Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluetteloiden oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa [Valintaluettelon arvojen muuttaminen](#).

Voit laajentaa lähiaikoina muutettujen varojen pyyntöjen luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys varojen kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on Mukauta kotisivuja -käyttöoikeudet, voit lisätä joitakin tai kaikki seuraavista osista Varat-kotisivulle:

- Odottavat varojen pyynnöt
- Raporttiosat (yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkyviin Varat-kotisivulle)

Osien lisääminen Varat-kotisivulle

- 1 Valitse Varat-kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Napsauttamalla Varat-kotisivun asettelusivun nuolia voit poistaa tai lisätä osia ja järjestellä sivun osia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varojen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varat](#) (sivulla 568)
- [Varojen hallinta](#) (sivulla 571)
- [Varojen kentät](#) (sivulla 579)

Varojen hallinta

Tee seuraavat tehtävät varojen hallintaa varten:

- [Varojen osallistujien lisäys](#) (sivulla 572)
- [Hyvitysten lisäys varoihin](#) (sivulla 573)
- [Varojen pyyntöjen käsittely](#) (sivulla 574)
- [Korvausvaatimusten käsittely](#) (sivulla 577)
- [Varoja koskevien veloitusten käyttö](#) (katso "[Veloitusten kohdistus varoihin](#)" sivulla 578)
- [Varojen aktiviteetin katselu](#) (sivulla 578)

HUOMAUTUS: Varojen toiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand Standard-versioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

HUOMAUTUS: Voit päivittää varojen tietueen, jos olet sen omistaja. Jos olet varojen osallistuja, voit luoda ja päivittää varojen pyyntöjä.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)
- Kirjausketjun mukautus

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä varojen tietoja ja muita liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varojen kotisivun käyttö](#) (sivulla 569)
- [Varojen kentät](#) (sivulla 579)
- [Raportit](#) (sivulla 949)
- [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302)

Varojen osallistujien lisäys

Kun luot varojen tietueen, sinusta tulee oletusarvoisesti sen omistaja. Seuraavassa vaiheessa lisätään varojen osallistujat. Kun henkilö lisätään varojen osallistujiin, hän saa oikeuden katsella varojen tietuetta ja lähettää kyseisiä varoja koskevia varojen pyyntöjä.

Ennen aloitusta: Jotta käyttäjät näkyisivät varojen oikeutettujen osallistujien luettelossa, heidät on ensin määritettävä ohjelman Oracle CRM On Demand High Tech Edition aktiivisiksi käyttäjiksi.

Varojen osallistujan lisäys

- 1 Valitse varat.

Ohjeita varojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry Varojen tiedot -sivun Varojen osallistujat- osaan ja valitse Lisää osallistuja.

HUOMAUTUS: Saatat haluta lisätä varojen osallistujien osan asetteluusi. Tietoja asettelun muuttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

- 3 Napsauta Lisää varojen osallistuja -sivun valintakuvaketta ja valitse käyttäjä.

Käyttäjäluetelo sisältää kaikki henkilöt, jotka käyttävät ohjelmaa Oracle CRM On Demand High Tech Edition.

- 4 Tallenna tietue.

Hyvitysten lisäys varoihin

Lisää hyvitys varoihin, jos haluat hyvitysten olevan käytettävissä.

Hyvityksen lisäys rahastoon

- 1 Valitse varat.

Ohjeita varojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry rahaston erittelysivulla Rahaston hyvitykset -osaan ja valitse otsikkopalkista Uusi.

HUOMAUTUS: Rahaston hyvitykset -osa on ehkä lisättävä asetteluun. Tietoja asettelun muuttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

- 3 Syötä tiedot seuraavassa taulukossa esitetyllä tavalla. Tallenna tietue.

Kenttä	Kuvaus
Varat	Sen rahaston nimi, joka asetetaan nykyiseksi rahastoksi oletusarvoisesti (Vain luku.)
Hyvityksen nimi	Tämän hyvitystietueen nimi. Kentän raja on 30 merkkiä. (Pakollinen kenttä.)
Summa	Rahastoon kohdistettavan hyvityksen summa, esimerkiksi 500 euroa.

Kenttä	Kuvaus
Kuvaus	Tämän rahaston hyvityksen kuvaus.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jonka jälkeen hyvitys ei ole enää voimassa (PP/KK/VVVV). Päivämäärä annetaan vain tiedoksi. Voit valita päivämäärän Kalenteri-kuvakkeen avulla.

Varojen pyyntöjen käsittely

Kun haluat käyttää joitakin varojen varoja, tee varojen pyyntö ja lähetä se varojen päällikölle hyväksyttäväksi. Varojen pyynnön tilaa voi seurata, kun sekä sinä että varojen päällikkö päivitätte Tilakenttää.

Pyynnön lähettäminen esihyväksyttäväksi

- 1 Valitse varat.

Ohjeita varojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Vieritä Varojen tiedot -sivulla kohtaan Varojen pyynnöt ja valitse Uusi.

HUOMAUTUS: Haluat ehkä lisätä asetteluusi Varojen pyynnöt -osan. Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

- 3 Anna Varojen pyynnön muokkaus -sivulla tarvittavat tiedot.

Seuraavassa taulukossa kuvataan varojen pyyntöjen kenttien tiedot. Järjestelmänvalvoja voi lisätä ja poistaa kenttiä sekä nimetä niitä uudelleen, joten tämän taulukon kentät eivät ehkä vastaa näkemiäsi kenttiä.

Kenttä	Kuvaus
Varojen pyynnön tärkeimmät tiedot	
Pyynnön tunnus*	Varojen pyynnön tunniste. Oracle CRM On Demand luo pyynnön tunnuksen (Pakollinen kenttä.)
Varojen pyynnön nimi	Rahastopyynnön nimi. Enimmäispituus 50 merkkiä. (Pakollinen kenttä.)
Tyyppi	Ilmaisee varojen tyyppin. Mukautettava kenttä, jota yrityksen järjestelmänvalvoja voi muuttaa (pakollinen kenttä). (Pakollinen kenttä.) Varojen tyyppejä on kaksi. <ul style="list-style-type: none"> ■ MDF-varat (Market Development Funds, markkinoinnin kehitysvarat). Yrityksen myynti- tai markkinointiosasto käyttää näitä varoja kumppanin, jälleenmyyjän tai jakelijan apuna tuotteiden myynnissä ja markkinoinnissa. ■ SPF-valtuutukset (Special Pricing Authorization,

Kenttä	Kuvaus
	erikoishinnoitteluvaltuutus). Yritys käyttää näitä varoja erikoishinnoittelupyynnöiden tukemiseen. Erikoishinnoittelupyynnot ovat varojen pyyntöjä, jotka kumppani lähettää saadakseen tuotteelle tai tuoteryhmälle erityishinnan. Kumppanit pyytävät erikoishintaa yleensä pysyäkseen kilpailukykyisinä tai saadakseen tietyn katteen.
Varat	Linkitetyn rahaston nimi. (Pakollinen kenttä.)
Tila	Rahastopyynnön nykyinen tila. Pakollinen kenttä. (Pakollinen kenttä.) Oletusvalintoja ovat Korvausvaatimus hyväksytty, Korvausvaatimus evätty, Korvausvaatimus lähetetty, Käsitellään, Esihyväksyntä evätty, Esihyväksyntä lähetetty ja Esihyväksytty. Varojen osallistujat voivat muuttaa tilan seuraavaksi: Käsitellään, Esihyväksyntä lähetetty tai Korvausvaatimus lähetetty.
Määräpäivä	Päivämäärä, mihin mennessä varojen pyyntö on hyväksyttävä. (Pakollinen kenttä.)
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuus, johon varat liittyvät.
Myyntimahdollisuuden asiakas	Asiakas, johon myyntimahdollisuus liittyy.
Kampanja	Käytä tätä vaihtoehtoa linkittämään kampanja varoihin.
Markkinoinnin tarkoitus	Oletusvaihtoehdot ovat Kumppanin kannustin, Yhteismarkkinointi, Kilpailukykyinen asema, Uuden tuotteen julkistus tai Asiakkaan sitouttaminen.
Alue	Oletusvaihtoehdot ovat Afrikka, Aasia/Tyynimeri, Ei mitään, Etelä-Amerikka, Etelä-Eurooppa, Eurooppa, Latinalainen Amerikka, Lähi-itä, Maailmanlaajuinen, Muu, Pohjois-Amerikka ja Pohjois-Eurooppa.
Luokka	Oletusvaihtoehdot ovat Mainostus, Tuotemerkin muodostus, Asiakastapahtuma, Johtotason tapahtuma, Koulutus, Messut, Muu, Myynninedistäminen, Näytteet, Näyttelyt, Suoramarkkinointi, Seminaari, Tuote-esittely tai Yhteismainostus.
Kumppaniohjelma	Kumppaniohjelma, jolle varojen pyyntö tehdään.
Varojen pyyntö - yksityiskohtaiset tiedot	
Esihyväksyntäpyyntö	Tehtävien toteuttamiseen tarvittava rahamäärä.
Myönnetty	Tämä varojen päällikön käyttämä kenttä sisältää osallistujalle myönnetyn rahamäärän, joka perustuu Esihyväksyntäpyyntö-kentässä pyydettyyn määrään.
Korvauspyyntö	Kun tehtävä on valmis, osallistuja pyytää käytetyn summan käyttämällä tätä kenttää.

Kenttä	Kuvaus
Hyväksytty	Tämä varojen päällikön käyttämä kenttä sisältää hyväksytyn rahamäärän, joka perustuu korvauspyynnössä pyydettyyn määrään.
Pyyntöpäivämäärä	Oletuksena on nykyinen päivämäärä.
Esihyväksynnän pvm	Tämä varojen päällikön käyttämä kenttä sisältää päivämäärän, jolloin varojen päällikkö hyväksyi varojen pyynnön määrän.
Korvauksen päätöspvm	Tämä varojen päällikön käyttämä kenttä sisältää päivämäärän, jolloin varojen päällikkö hyväksyi varoista maksettavan korvauksen määrän.
Aloituspäivämäärä	Alkamispäivämäärä kaudelle, johon liittyvän varojen pyynnön tuotemerkin omistaja on hyväksynyt.
Päättymispäivämäärä	Päättymispäivämäärä kaudelle, johon liittyvän varojen pyynnön tuotemerkin omistaja on hyväksynyt. Tämän päivämäärän jälkeen varojen pyyntö ei ole enää kelvollinen.
Varojen pyynnön valuutta	Valuutta, jossa varojen pyyntö on tehty.
Lisätietoja	
Omistaja	Yleensä omistaja voi päivittää tietuetta, siirtää tietueen muulle omistajalle tai poistaa tietueen. Käyttötasoja voidaan kuitenkin säätää käytön rajoittamiseksi tai laajentamiseksi. Tämä arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisällytetään käyttäjän tai tämän esimiesten (Raportit- ja Dashboard-sivuilla) ajamiin raportteihin.
Muokattu	Tietueen luoneen tai sitä päivittäneen henkilön nimi sekä tietueen luomisen tai päivittämisen päivämäärä ja kellonaika. Järjestelmän luoma.
Vastuuhenkilön asiakas	Tämä on kumppaniasiakas, jolle vastuuhenkilö työskentelee. Jos vastuuhenkilö on kumppani, vastuuhenkilön asiakas -kentässä näkyy sen kumppaniasiakkaan nimi, johon kumppani kuuluu.
Kanavan johtaja	Kanavan johtaja on vastuussa kumppanien ja tuotemerkin omistavan yrityksen välisistä suhteista. Kanavan johtaja on kumppanien ensisijainen yhteyshenkilö.
Kuvaus	Tässä kentässä on 250 merkin raja.

1 Valitse tilaksi Esihyväksyntä lähetetty.

2 Tallenna tietue.

Varojen pyynnön tietue näkyy Varat-kotisivun Odottavat varojen pyynnöt -osassa.

Varojen pyynnön esihyväksyntä

1 Valitse varojen pyyntö Varat-kotisivun Odottavat varojen pyynnöt -osasta.

- 2 Napsauta Varojen pyynnön tiedot -sivun Muokkaa-painiketta.
- 3 Tee Rahastopyynnön muokkaus -sivulla seuraavat toimet:
 - a Kirjoita sopiva päivämäärä Esihyväksynnän pvm -kenttään.
 - b Kirjoita hyväksytty rahamäärä Myönnetty-kenttään.
 - c Muuta Tila-kentän arvoksi Esihyväksytty.
- 4 Tallenna tietue.

Korvausvaatimusten käsittely

Kun rahastopäällikkö hyväksyy varojen pyynnön ja tehtävä, jolle pyydät rahoitusta, on valmis, voit lähettää korvausvaatimuksen. Kun olet lähettänyt korvausvaatimuksen, rahastopäällikkö tarkistaa ja hyväksyy sen.

Korvausvaatimuksen lähetys

- 1 Valitse rahastopyyntö rahastopyyntöjen luettelosta, johon haluat lähettää korvausvaatimuksen, tai valitse aiemmin hyväksytty rahastopyyntö (luettelo löytyy rahastojen kotivisun Odottavat rahastopyynnöt -osasta).

Ohjeita varojen pyyntöjen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Napsauta Varojen pyynnön tiedot -sivun Muokkaa-painiketta.
- 3 Tee Rahastopyynnön muokkaus -sivulla seuraavat toimet:
 - a Määritä korvausvaatimuksen määrä Korvauspyyntö-kenttään.
 - b Valitse Tila-kentässä Korvausvaatimus lähetetty.
 - c Määritä sopiva päivämäärä Määräpäivä-kenttään.
- 4 Tallenna tietue.

Korvausvaatimuksen hyväksyntä

- 1 Valitse varojen pyyntö, jonka korvausvaatimuksen haluat hyväksyä. Varojen pyyntö näkyy varojen kotisivun Odottavat varojen pyynnöt -osassa.

Ohjeita varojen pyyntöjen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Tarkista korvausvaatimuksen summa Rahastopyynnön tiedot -sivulta. Summa näkyy Korvauspyyntökentässä. Napsauta sitten Muokkaa-painiketta.
- 3 Tee Rahastopyynnön muokkaus -sivulla seuraavat toimet:
 - a Määritä hyväksymäsi summa Hyväksyty-kenttään.
 - b Määritä päivämäärä Korvauksen päätöspvm -kenttään.
 - c Valitse Tila-kentässä Korvausvaatimus hyväksyty.

HUOMAUTUS: Rahastojen hyväksyntä edellyttää, että käyttäjätietueessa määritetty Rahaston hyväksymisraja -asetus on riittävä. Jos hyväksymisraja ei ole riittävä, ota yhteys järjestelmänvalvojaan. Lisäksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand ei voi hyväksyä rahastopyyntöä, joka aiheuttaa negatiivisen rahaston saldon, ellei rahaston tietosivun Salli negatiivinen saldo -valintaruutua ole valittu.
- 4 Tallenna tietue.

Kun korvausvaatimus on hyväksyty, se näkyy rahastotietueen Rahaston veloitukset -osassa.

HUOMAUTUS: Kun korvausvaatimus on hyväksyty, et voi enää muokata varojen pyyntöä.

Veloitusten kohdistus varoihin

Voit vähentää summan varoista luomalla veloitustietueen.

Veloituksen kohdistus varoihin

- 1 Valitse varast.

Ohjeita varojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry Varojen tiedot -sivulla Varojen veloitukset -osaan ja luo veloitustapahtuma valitsemalla otsikkopalkista Uusi.
- 3 Kirjoita pakolliset tiedot Varojen veloituksen muokkaus -sivulle.

Varojen pyynnön nimi voi olla enintään 50 merkkiä pitkä.

Varojen aktiviteetin katselu

Voit tarkistaa kaikkien hallitsemiesi tietueiden varojen aktiviteetin. Yrityksen varojen järjestelmänvalvoja voi tarkistaa yrityksen kaikkien varat ja varojen pyynnöt. Näin varojen aktiviteettia voidaan seurata ja jäljittää.

Varojen aktiviteetin tarkistus

- 1 Valitse varat.

Ohjeita varojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry varojen tietosivulla Kirjausketju-osaan.

Luettelo seuraa jokaista aktiviteettia varojen (mukaan lukien mukava olevat tapahtumat, päivämäärät ja ihmiset) mukaan.

HUOMAUTUS: Haluat ehkä lisätä asetteluun Kirjausketju-osan. Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

Varojen kentät

Lisää varat tai päivitä nykyisten varojen tietoja Varojen muokkaus -sivua käyttämällä. Varojen muokkaus -sivulla näytetään varojen tietueen kaikki kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Varojen päätiedot	
Varojen tunnus	Varojen tunniste. Järjestelmän luoma. (Pakollinen kenttä.)
Varojen nimi	Varojen nimi. Enintään 50 merkkiä. (Pakollinen kenttä.)
Alkamispäivämäärä Päättymispäivämäärä	Aikaväli, jolloin varat ovat voimassa.
Tila	Oletusvaihtoehdot ovat Aktiivinen, Suljettu, Meneillään tai Keskeytetty.
Tyyppi	Ilmaisee varojen tyyppin. Varojen tyyppien vaihtoehtoja ovat: <ul style="list-style-type: none"> ■ MDF (Market Development Funds, markkinoinnin kehitysvarat) MDF ovat valmistajan myynti- tai markkinointiosaston antamia rahastoja, joilla autetaan kumppania, jälleenmyyjää tai jakelijaa myymään sen tuotteita tai markkinoimaan valmistajan tavaramerkkiä. ■ SPA (Special Pricing Authorization, erikoishinnoitteluvaltuutus) SPA mahdollistaa, että kumppanit voivat pyytää erityishintaa myytävälle tuotteelle tai tuoteryhmälle.
Kumppani	Tilien Kumppani-kentän on oltava valittuna, jotta ne näkyvät tässä valintaluettelossa.
Salli negatiivinen saldo	Valitsemalla tämän valintaruudun voit sallia varojen negatiivisen saldon. Jos esimerkiksi varojen saldo on \$500, \$600:n suuruisen varojen pyyntö voidaan hyväksyä. Jos tätä valintaruutua ei ole valittu ja varojen hyväksyjä yrittää hyväksyä nimetyn \$600:n suuruisen varojen pyynnön, Oracle CRM On Demand tuo näyttöön ilmoituksen siitä, että negatiivisia saldoja ei

Kenttä	Kuvaus
	sallita. (Pakollinen kenttä.) Tämä valintaruutu on oletusarvoisesti valittuna.
Tavoitesumma	Rahastolle tarkoitettu kokonaissumma dollareina. (Pakollinen kenttä.)
Hyvitysten kokonaissumma	Vain luku -kenttä. Kaikkien varojen hyvityksen summa, jotka luodaan Varojen hyvitys -osassa.
Veloitusten kokonaissumma	Vain luku -kenttä. Kaikkien varojen veloituksien summa, jotka luodaan Varojen veloitukset -osassa. Varojen vaatimuksen hyväksynnän jälkeen veloitustietue luodaan automaattisesti Varojen veloitukset -osassa.
Saldo	Vain luku -kenttä. Arvo on: (Hyvitysten kokonaissumma - veloitusten kokonaissumma).
Esihyväksytty kokonaissumma	Vain luku -kenttä. Kyseisille varoille hyväksytty kaikkien varojen pyyntöjen summa. Kun varojen johtaja hyväksyy varojen pyynnön, arvo heijastuu tässä kentässä.
Saldo esihyväksyntöjen jälkeen	Vain luku -kenttä. Arvo on: (Hyvitysten kokonaissumma - esihyväksyntöjen kokonaissumma).
Varojen valuutta	Varojen valuutta (esimerkiksi USD tai EURO). Voit valita haluamasi valuutan napsauttamalla valuutan valintakuvaketta.
Lisätietoja	
Omistaja	Varojen tietueen omistaja. Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.
Kuvaus	Enintään 250 merkkiä.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä varojen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varat](#) (sivulla 568)
- [Varojen kotisivun käyttö](#) (sivulla 569)
- [Varojen hallinta](#) (sivulla 571)

Kurssit

Kurssi on jäsenetty koulutusohjelma, joka järjestetään päätarkoituksena perehdyttää henkilö tiettyyn aihealueeseen. Erityisesti monet monimutkaisia tuotteita ja palveluja tarjoavat yritykset vaativat kumppaneiltaan ja jälleenmyyjiltään perehtyneisyyttä myytäviin tuotteisiin. Kurssi tarjoaa välineen jakaa tietoa yrityksen tuotteista ja palveluista. Kurssilla keskitytään yleensä tiettyyn tuotteeseen tai tuoteperheeseen. Joskus aiheena voi kuitenkin olla myös yleinen konsepti tai menettelytapa. Kurssit voivat olla teoreettisia, käytännöllisiä (esimerkiksi harjoitus- tai laboratoriotöitä) tai molempia.

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand kurssi voidaan liittää tiettyyn tuotteeseen tai tuotejoukkoon. Lisäksi kurssin voi halutessaan liittää yhteen tai useaan tuoteluokkaan. Sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversiossa voit myös määrittää tiettyjä kurssin perusasetuksia, esimerkiksi keston, kurssimaksun, alkamis- ja päättymispäivämäärät sekä riippuvuuden muista kurseista.

Kurssin tarjoajana voi toimia yritys itse, valittu koulutuspalvelun tarjoaja tai molemmat. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit määrittää luettelon kolmannen osapuolen kurssintarjoajista ja julkaista sen kumppaneita varten. Kun kurssi on julkistettu, kumppanin työntekijät voivat ilmoittautua sille.

Kurssin kotisivun käyttö

Kurssin kotisivu on kurssien hallinnan lähtökohta.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa kurssien kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Kurssin luonti

Voit luoda kurssin valitsemalla Lähiaikoina muutetut kurssit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja kurssien luomisesta on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kurssikentät](#) (sivulla 587).

Kurssiluetteloiden käyttö

Kurssiluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kurssien vakioluetteloiden kuvaukset.

Kurssiluettelo	Kuvaus
Kaikki kurssit	Luettelee kaikki näkyvillä olevat kurssit omistajasta riippumatta.
Viimeksi luodut kurssit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut kurssit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi luotu kurssi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi muokatut kurssit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana muokatut kurssit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on

Kurssiluettelo	Kuvaus
	käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi muokattu kurssi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi käyttöön otetut kurssit	Kaikki viimeisten 90 päivän aikana saataville tulleet kurssit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi esitelty kurssi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Päätyvät kurssit	Kaikki seuraavien 90 päivän aikana päättyvät kurssit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten ensimmäisenä päättyvä kurssi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Omat kurssit	Kaikki omistamasi kurssit.
Omat viimeksi luodut kurssit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut omistamasi kurssit.
Omat viimeksi muokatut kurssit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana päivitetty omistamasi kurssit.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiainakoina muutettujen kurssien katselu

Lähiainakoina muutetut kurssit -osassa näkyvät kurssit, joita on muutettu lähiainakoina.

Laajentaaksesi luetteloja, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys kurssien kotisivulle

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä kurssin kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Kaikki kurssit
- Viimeksi luodut kurssit
- Viimeksi muokatut kurssit
- Viimeksi käyttöön otetut kurssit

- Päättyvät kurssit
- Omat kurssit
- Omat viimeksi luodut kurssit
- Omat viimeksi muokatut kurssit

Osien lisääminen omalle Kurssi-kotisivulle

- 1 Valitse kurssin kotisivulla Muokkaa asettelu.
- 2 Kurssien kotisivun asettelu -sivulla voit lisätä, poistaa ja järjestää osia.
- 3 Valitse Tallenna.

Kurssien hallinta

Tee seuraavat tehtävät kurssien hallintaa varten:

- [Sertifiointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin](#) (sivulla 603)
- [Kurssien liittäminen tutkintoihin ja sertifiointeihin](#) (sivulla 584)
- [Kurssien liittäminen muihin kursseihin](#) (sivulla 584)
- [Kurssien näyttäminen kumppaneille](#) (sivulla 585)
- [Kurssille ilmoittautuminen](#) (sivulla 586)
- [Kurssi-ilmoittautumisen tietueen päivittäminen](#) (sivulla 586)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kurssien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

Voit liittää kurseja yhteen tai useaan tuotteeseen, tuoteluokkaan ja ratkaisuun. Jos kurssi koskee vain yhtä tuotetta tai tuoteluokkaa, valitse arvo Ensisijainen tuote- tai Ensisijainen tuoteluokka -kentästä. Jos kurssi koskee ratkaisua tai useaa tuotetta tai tuoteluokkaa, tee seuraavassa kuvatut vaiheet.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssin tuotteiden, kurssin tuoteluokkien tai kurssin ratkaisujen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asetelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin tai ratkaisuihin

- 1 Valitse kurssin tietosivun Kurssin tuotteet-, Kurssin tuoteluokat tai Kurssin ratkaisut -osassa Lisää-painike.
- 2 Määritä muokkaussivulla tuote (tai tuoteluokka) ja valitse Tallenna.
- 3 Voit toistaa edellisiä vaiheita, kunnes kaikki suhteet on määritetty.

HUOMAUTUS: Voit liittää kurssin ratkaisuun tekemällä edelliset vaiheet riippumatta siitä, onko kurssi liitetty yhteen vai useaan ratkaisuun.

Kurssien liittäminen tutkintoihin ja sertifiointeihin

Yleensä kurssit päättyvät yhteen tai useaan tutkintoon. Läpäistyäsi tutkinnon tai tutkintosarjan olet suorittanut kurssin tai ansainnut sertifiointin. Voit liittää kurssin tutkintoihin, sertifiointeihin tai molempiin.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssitutkintojen tai sertifiointikurssien liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asetelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssien liittäminen tutkintoihin ja sertifiointeihin

- 1 Valitse kurssin tietosivun Kurssitutkinnot- tai Sertifiointikurssit-osassa Lisää.
- 2 Määritä tutkinto tai sertifiointi muokkaussivulla.
- 3 Valitse Tallenna.
- 4 Voit lisätä muita tutkinnon tai sertifiointin suhteita toistamalla edelliset vaiheet.

Kurssien liittäminen muihin kursseihin

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit liittää kurssin toiseen kurssiin. Kurssi voi toimia toisen, mahdollisesti päättyneen kurssin edellytyksenä, seuraajana tai korvaajana.

Nämä tiedot on tarkoitettu vain tiedoksi, ja niiden tarkoituksena on auttaa sinua tarjoamaan kumppaneillesi kokonaisvaltainen kuvaus käytettävissä olevista kurseista ja niiden välisistä suhteista. Oracle CRM On Demand ei edellytä tässä osassa määritettyjen suhdevaatimusten täyttämistä, kun yhteyshenkilö ilmoittautuu kurssille. Jos esimerkiksi kurssille A ilmoittautumista pidettäisiin edellytyksenä kurssille B ilmoittautumiselle, Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan vaadi sitä, vaan yhteyshenkilö voi ilmoittautua kurssille B, vaikka hän ei olisikaan ilmoittautunut kurssille A.

HUOMAUTUS: Jotta kurssia ei liitettäisi itseensä, Liittyvä kurssi -kentän arvo ei voi olla sama kuin pääsivun kurssi.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut liittyviin kurseihin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssin liittäminen toiseen kurssiin

- 1 Napsauta kurssien luettelosivulla sen kurssin nimeä, jonka haluat liittää toiseen kurssiin.
- 2 Valitse kurssin tietosivun Liittyvät kurssit -osassa Lisää.
- 3 Valitse liittyvien kurssien muokkaussivulla liittyvä kurssi ja suhteen tyyppi. Valitse sitten Tallenna.

Kurssien näyttäminen kumppaneille

Kurssit eivät näy kumppaneille automaattisesti. Kurssin voi tuoda näkyviin lisäämällä tiimiin kumppanin työntekijöitä ja liittämällä tiimiin kurssitietueen.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssitiimin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssien näyttäminen kumppaneille

- 1 Valitse kurssin tietosivun Kurssitiimi-osassa Lisää käyttäjiä.
- 2 Määritä kurssitiimin muokkaussivulla käyttäjätunnus, tiimin rooli ja tietueen käyttöoikeus kaikille kumppanin työntekijöille, joiden haluat voivan katsella kurssia.
Huomautuksia: Oracle suosittelee, että myönnet kumppanin työntekijätiimin jäsenille Vain luku - käyttöoikeuden.
- 3 Valitse Tallenna.

Kursseille ilmoittautuminen

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit ilmoittautua kurssille ja laajentaa tuotekohtaista tai tuoteryhmäkohtaista osaamistasi.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssi-ilmoittautumisten liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssille ilmoittautuminen

- 1 Napsauta Kurssiluettelo-sivulla sen kurssin nimeä, jolle haluat ilmoittautua.
- 2 Valitse kurssin tietosivun Kurssi-ilmoittautumiset-osassa Ilmoittaudu.
- 3 Valitse kurssi-ilmoittautumisen muokkaussivulla kurssi ja kurssille ilmoitettava henkilö. Valitse sitten Tallenna.

Huomautus: Oracle CRM On Demand tukee tietyin rajoittein saman henkilön useita ilmoittautumisia samalle kurssille. Henkilö voi ilmoittautua samalle kurssille monta kertaa useasta syystä, esimerkiksi tehdäkseen keskeneräisen ilmoittautumisen valmiiksi tai päivittääkseen tietoja. Oracle CRM On Demand sallii henkilön ilmoittautua samalle kurssille monta kertaa, kunhan ilmoittautumispäivämäärät tai tietueen omistaja eriyvät.

Kurssi-ilmoittautumisen tietueen päivittäminen

Kurssi-ilmoittautumisen tietueen voivat päivittää vain henkilöt, joilla on tarvittavat käyttöoikeudet. Oletuksena vain henkilö, jolla on tuotemerkin omistajan rooli, esimerkiksi kanavaesimies, voi päivittää ilmoittautumistietueen Tila-kentän. Henkilöt, joilla on tuotemerkin omistajan tai kumppanin rooli, voivat päivittää kaikki muut kentät.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata käyttöoikeuksien oletusasetuksia tarvittaessa.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssi-ilmoittautumisten liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssi-ilmoittautumisen tietueen päivittäminen

- 1 Napsauta kurssin tietosivun Kurssi-ilmoittautumiset-osan Muokkaa-linkkiä muokattavan ilmoittautumistietueen kohdalla.
- 2 Muokkaa kenttiä tarvittaessa.
- 3 Valitse Tallenna.

HUOMAUTUS: Ilmoittautumisen tilakentän oletuksena sallitut arvot ovat Ilmoittautunut, Valmis ja Ei valmis. Tätä luetteloä voi muokata oman liiketoiminnan vaatimusten mukaisesti.

Kurssikentät

Kurssin muokkaussivulla voit lisätä kurssin tai päivittää kurssin tietoja. Tällä sivulla on kaikki kurssin kentät.

VIHJE: Voit muokata kursseja myös kurssin luettelo- ja tietosivuilla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tiedot	
Nimi	Kurssin nimi. Tämä kenttä tulkitsee isot ja pienet kirjaimet eri merkeiksi, joten voit välttää kurssien kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten sekä muiden merkitsemistapojen osalta. Tämä kenttä on pakollinen.
Tyyppi	Tämän kurssin tyyppi.
Tila	Kurssin tila, esimerkiksi Suunniteltu tai Saatavilla. Järjestelmänvalvoja voi muokata tilakentän mahdollisia arvoja, joten näkemäsi arvot saattavat poiketa tässä mainituista. Tämä kenttä on pakollinen.
Saatavilla alkaen	Päivämäärä, jolloin kurssi esitellään. Tämä on hyödyllinen kenttä, jos kurssi on tarkoitus esitellä muutaman kuukauden kuluessa, mutta haluat ilmoittaa kurssista kumppaniyritykselle jo sitä ennen. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö kurssi lähiaikoina esiteltyjen kurssien luettelossa kurssien kotisivulla.
Kurssin tunnus	Kurssin sisäinen tunnus. Tämä on yrityksissä yleensä yksilöivä, mutta Oracle CRM On Demand ei edellytä yksilöivyyttä.
Ensisijainen tuoteluokka	Sen ensisijaisen tuoteluokan nimi, jota tämä kurssi koskee. Käytä tätä kenttää vain, jos kurssi koskee yhtä tuoteluokkaa. Jos kurssi koskee useita tuoteluokkia, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan kurssien tuoteluokkien liittyvän nimikkeen osaa.
Ensisijainen tuote	Sen ensisijaisen tuotteen nimi, jota tämä kurssi koskee. Jos tutkinto koskee useita tuotteita, luo tuoteluettelo liittyviä nimikkeitä käyttäen. Käytä tätä kenttää vain, jos kurssi koskee yhtä tuotetta. Jos kurssi koskee useita tuotteita, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan kurssien tuotteiden liittyvän nimikkeen osaa.
Käytettävyyden loppupvm	Päivämäärä, jonka jälkeen kurssi poistuu valikoimasta. Tämän kentän avulla voit ilmoittaa kumppaniyrityksille, että kurssi on saatavilla enää lyhyen ajanjakson ajan. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö kurssi poistuvien kurssien luettelossa kurssien kotisivulla.
Kurssin tiedot	

Kenttä	Kuvaus
Kesto (tunteina)	Kurssin kesto.
Kurssin pituus (päivinä)	Kurssin pituus kalenteriyksikköinä. Pitkät kurssit (yleensä yli kahdeksan tuntia kestävät kurssit) jakaantuvat yleensä usealle päivälle.
Muoto	Kurssin muoto.
Väline	Kurssin toimitustapa.
Ulkoinen yksilöivä tunnus	Kurssin yksilöivä tunnus ulkoisessa järjestelmässä. Tämä tunnus on pakollinen, jos tiedot tuodaan ulkoisesta järjestelmästä ja sinun on tiedettävä, onko kurssi tuotu jo aiemmin.
Web-sivusto	Kurssia koskevia lisätietoja sisältävän sivun URL-osoite. Tämä kenttä on hyödyllinen, jos kurssin tiedot on tallennettu ja niitä ylläpidetään jossakin muussa sovelluksessa kuin sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Valuutta	Maksun valuutta.
Kurssimaksu	Maksu, joka veloitetaan kurssille osallistumisesta.
Maksutavat	Maksutapa, jolla kurssi maksetaan, esimerkiksi luottokortti tai käteinen. Tästä kentästä voi valita vain yhden arvon. Jos useita maksutapoja sallitaan, määritä ne avattavan luettelon arvoiksi sisällyttämällä yhteen vaihtoehtoon useita maksutapoja, esimerkiksi "Sekki tai luottokortti" tai "Käteinen tai luottokortti".
Yhteys henkilön tiedot	
Contact	Valitse kurssin ensisijainen yhteys henkilö. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijainen yhteys henkilö on jo määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yhteys henkilö: Etunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön etunimi. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sukunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sukunimi. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Yritys	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön yritys. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sähköposti	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sähköpostiosoite. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Etunimi	Kurssin ensisijaisen yhteys henkilön etunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sukunimi	Kurssin ensisijaisen yhteys henkilön sukunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yritys	Kurssin ensisijaisen yhteys henkilön yritys. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Kenttä	Kuvaus
Sähköposti	Kurssin ensisijaisen yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Puhelin	Kurssin ensisijaisen yhteyshenkilön puhelinnumero. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Lisätietoja	
Omistaja	Kurssitietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	Kurssia koskevia lisätietoja. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Kurssi-ilmoittautumisen kentät

Kurssi-ilmoittautuminen-sivulla voit ilmoittautua kurssille. Kurssi-ilmoittautuminen-sivulla näkyvät kaikki kurssi-ilmoittautumisen kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Ilmoittautumisen avaintiedot	
Kurssi	Kurssin nimi. Tämä kenttä on pakollinen.
Tavoite	Mahdollinen kurssi-ilmoittautumiseen liittyvä tavoite.
Ilmoittautumispvm	Luonnin aikana tässä näkyy oletuksena järjestelmän nykyinen päivämäärä. Sitä voi muokata luonnin aikana ja sen jälkeen.
Ilmoittautumisen tila	Kurssi-ilmoittautumisen nykyinen tila. Esimäärityksen mukaan arvoksi määritetty luonnin aikana Ilmoittautunut.
Ehdokas	Kurssille osallistuvan henkilön nimi. Henkilön täytyy olla määritettynä sovellukseen Oracle CRM On Demand. Tämä kenttä on pakollinen.
Ilmoittautumisnro	Ilmoittautumisnumerot ovat tavallisesti yksilöiviä, mutta Oracle CRM On

Kenttä	Kuvaus
	Demand ei vaadi yksilöintiä.
Valmistumispvm	Päivämäärä, jolloin henkilö suoritti kurssin.
Kurssikumppani	Kumppaniyritys, jonka kanssa henkilö ilmoittautuu kurssille.
Lisätietoja	
Omistaja	Kurssi-ilmoittautumisen nykyinen omistaja.
Kuvaus	Kurssi-ilmoittautumista koskevia lisätietoja. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Tutkinnot

Tutkinnon avulla mitataan henkilön tiettyä aihealuetta tai aihealuaryhmää koskevaa osaamistasoa. Tutkinto tai tutkintotarja järjestetään loogisesti kurssin päätteeksi. Henkilön oletetaan rekisteröityvän tutkintoa varten ja saapuvan tutkintotilaisuuteen kurssin suoritettuaan. Monet yritykset katsovat, että henkilö on suorittanut kurssin hyväksytysti vasta, kun hän on läpäissyt kaikki tutkinnot vähintään minimipistemäärin.

Kuten kurssi, myös tutkinto voidaan liittää tiettyyn tuotteeseen, tuoteryhmään tai yhteen tai useaan tuoteluokkaan. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand tutkinnon voi määrittää liittymään tiettyyn tuotteeseen, tuoteryhmään tai tuoteluokkaan. Tutkinnon voi liittää myös yhteen tai useaan kurssiin siten, että kurssin eteneminen kohti tutkintoa on helppo hahmottaa.

Yleensä kurssija hallinnoivat valtuutetut testauspalvelujen tarjoajat itse yritysten sijaan. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit määrittää luettelon kolmannen osapuolen tutkinnontarjoajista. Voit rekisteröidä tutkintoa varten sovellukseen Oracle CRM On Demand minkä tahansa yhteyshenkilön.

Tutkinto-kotisivun käyttö

Tutkintojen hallinta aloitetaan tutkintojen kotisivulta.

Huomautuksia: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa tutkintojen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Tutkinnon luonti

Voit luoda tutkinnon valitsemalla Lähiaikoina muutetut tutkinnot -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja tutkintojen luomisesta on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Tutkintokentät](#) (sivulla 596).

Tutkintoluetteloiden käyttö

Tutkintoluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää tutkintojen vakioluetteloiden kuvaukset.

Tutkintoluettelo	Kuvaus
Kaikki tutkinnot	Luettelee kaikki näkyvillä olevat tutkinnot omistajasta riippumatta.
Viimeksi luodut tutkinnot	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut tutkinnot, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi luotu tutkinto näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi muokatut tutkinnot	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana muokatut tutkinnot, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi muokattu tutkinto näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi käyttöön otetut tutkinnot	Kaikki viimeisten 90 päivän aikana saataville tulleet tutkinnot, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi esitelty tutkinto näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Päätyvät tutkinnot	Kaikki seuraavien 90 päivän aikana päättyvät tutkinnot, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten ensimmäisenä päättyvä tutkinto näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Omat tutkinnot	Kaikki omistamasi tutkinnot.
Omat viimeaikoina luodut tutkinnot	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut omistamasi tutkinnot.
Omat viime aikoina muokatut tutkinnot	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana päivitetty omistamasi tutkinnot.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen tutkintojen katselu

Lähiaikoina muutetut tutkinnot -osassa näkyvät tutkinnot, joita on muutettu lähiaikoina.

Laajentaaksesi luettelo, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys tutkintojen kotisivulle

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä tutkinnon kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Kaikki tutkinnot
- Viimeksi luodut tutkinnot
- Viimeksi muokatut tutkinnot
- Viimeksi käyttöön otetut tutkinnot
- Päätyvät tutkinnot
- Omat tutkinnot
- Omat viimeaikoina luodut tutkinnot
- Omat viime aikoina muokatut tutkinnot

Osien lisääminen tutkintojen kotisivulle

- 1 Valitse tutkintojen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Napsauttamalla Tutkintojen kotisivun asettelu -sivun nuolia voit poistaa tai lisätä osia ja järjestellä sivun osia.
- 3 Valitse Tallenna.

Tutkintojen hallinta

Tee seuraavat tehtävät tutkintojen hallintaa varten:

- [Tutkintojen liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin](#) (sivulla 593)
- [Tutkintojen liittäminen kursseihin ja sertifiointeihin](#) (sivulla 593)
- [Tutkintojen liittäminen muihin tutkintoihin](#) (sivulla 594)
- [Tutkintojen näyttäminen kumppaneille](#) (sivulla 595)
- [Tutkintoihin rekisteröityminen](#) (sivulla 595)
- [Tutkintoon rekisteröitymisen tietueen päivittäminen](#) (sivulla 596)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)

- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Tutkintojen liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

Voit liittää tutkintoja yhteen tai useaan tuotteeseen, tuoteluokkaan ja ratkaisuun. Jos tutkinto koskee vain yhtä tuotetta tai tuoteluokkaa, valitse arvo Ensisijainen tuote- tai Ensisijainen tuoteluokka -kentästä. Jos tutkinto koskee ratkaisua tai useaa tuotetta tai tuoteluokkaa, tee seuraavassa kuvatut vaiheet.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tutkinnon tuotteiden, tutkinnon tuoteluokkien tai tutkinnon ratkaisujen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tutkintojen liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

- 1 Valitse tutkinnon tietosivun Tutkinnon tuotteet-, Tutkinnon tuoteluokat- tai Tutkinnon ratkaisut -osassa Lisää-painike.
- 2 Määritä muokkaussivulla tuote tai tuoteluokka ja valitse Tallenna.
- 3 Voit toistaa edellisiä vaiheita, kunnes kaikki suhteet on määritetty.

Huomautus: Voit liittää tutkinnon ratkaisuun tekemällä edelliset vaiheet riippumatta siitä, onko tutkinto liitetty yhteen vai useaan ratkaisuun.

Tutkintojen liittäminen kursseihin ja sertifiointeihin

Tutkinto tai tutkintosarja viittaa yleensä sertifiointikurssin onnistuneeseen päättämiseen. Läpäistyäsi tutkinnon tai tutkintosarjan olet suorittanut kurssin tai ansainnut sertifiointin. Voit liittää tutkinnon kursseihin, sertifiointeihin tai molempiin.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut kurssitutkintojen tai sertifiointitutkintojen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tutkintojen liittäminen kursseihin ja sertifiointeihin

- 1 Valitse tutkinnon tietosivun Kurssitutkinnot- tai Sertifiointitutkinnot-osassa Lisää.
- 2 Määritä kurssi tai sertifiointi muokkaussivulla.
- 3 Valitse Tallenna.
- 4 Voit lisätä muita kurssin tai sertifiointin suhteita toistamalla edelliset vaiheet.

Tutkintojen liittäminen muihin tutkintoihin

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit liittää tutkinnon toiseen tutkintoon. Tutkinto voi toimia toisen, mahdollisesti päättyneen tutkinnon edellytyksenä, seuraajana tai korvaajana.

Nämä tiedot on tarkoitettu vain tiedoksi, ja niiden tarkoituksena on auttaa sinua tarjoamaan kumppaneillesi kokonaisvaltainen kuvaus käytettävissä olevista tutkinnoista ja niiden välisistä suhteista. Oracle CRM On Demand ei edellytä tässä osassa määritettyjen suhdevaatimusten täyttämistä, kun yhteyshenkilö rekisteröityy tutkintoon. Jos esimerkiksi tutkinnon A läpäisemistä pidettäisiin edellytyksenä tutkintoon B rekisteröitymiselle, Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan vaadi sitä, vaan yhteyshenkilö voi rekisteröityä tutkintoon B, vaikka hän ei olisi läpäissyt tutkintoa A tai rekisteröitynyt kyseiseen tutkintoon.

HUOMAUTUS: Jotta tutkintoa ei liitettäisi itseensä, Liittyvä tutkinto -kentän arvo ei voi olla sama kuin pääsivun tutkinto.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut liittyviin tutkintoihin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tutkinnon liittäminen toiseen tutkintoon

- 1 Napsauta tutkintojen luettelosivulla sen tutkinnon nimeä, jonka haluat liittää toiseen tutkintoon.
- 2 Valitse tutkinnon tietosivun Liittyvät tutkinnot -osassa Lisää.
- 3 Valitse liittyvien tutkintojen muokkaussivulla liittyvä tutkinto ja suhteen tyyppi.
- 4 Valitse Tallenna.

Tutkintojen näyttäminen kumppaneille

Tutkinnot eivät näy kumppaneille automaattisesti. Tutkinnon voi tuoda näkyviin lisäämällä tiimiin kumppanin työntekijöitä ja liittämällä tiimiin tutkintotietueen.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tutkintotiimin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Kurssien näyttäminen kumppaneille

- 1 Valitse tutkinnon tietosivun Tutkintotiimi-osassa Lisää käyttäjiä.
- 2 Määritä tutkintotiimin muokkaussivulla käyttäjätunnus, tiimin rooli ja tietueen käyttöoikeus kaikille kumppanin työntekijöille, joiden haluat voivan katsella tutkintoa.
Huomautuksia: Oracle suosittelee, että myönnät kumppanin työntekijätiimin jäsenille Vain luku - käyttöoikeuden.
- 3 Valitse Tallenna.

Tutkintoihin rekisteröityminen

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit rekisteröityä tutkintoa varten osoittaaksesi tuotekohtaisen tai tuoteryhmäkohtaisen osaamisesi.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tutkintoon rekisteröitymistien liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tutkintoon rekisteröityminen

- 1 Napsauta Tutkintoluettelo-sivulla sen tutkinnon nimeä, johon haluat rekisteröityä.
- 2 Valitse tutkinnon tietosivun Tutkintoon rekisteröitymiset -osassa Rekisteröidy.
- 3 Valitse tutkintoon rekisteröitymistien muokkaussivulla tutkinto, johon haluat rekisteröityä, ja rekisteröitävä henkilö.
- 4 Valitse Tallenna.

Huomautus: Oracle CRM On Demand tukee tietyin rajoittein saman henkilön useita rekisteröitymistä samaan tutkintoon. Henkilö voi haluta rekisteröityä samaan tutkintoon monta kertaa useasta syystä, esimerkiksi korottaakseen aiemmin saatuja pisteitä, yrittääkseen tutkintoa uudelleen hylätyn suorituksen jälkeen tai

uusiakseen vanhentuneen tuloksen. Oracle CRM On Demand sallii henkilön rekisteröityä samaan tutkintoon monta kertaa, kunhan tutkintopäivämäärät tai tietueen omistaja eriävät.

Tutkintoon rekisteröitymisen tietueen päivittäminen

Tutkintoon rekisteröitymisen tietueen voivat päivittää vain henkilöt, joilla on tarvittavat käyttöoikeudet. Oletuksena vain henkilö, jolla on tuotemerkin omistajan rooli, esimerkiksi kanavaesimies, voi päivittää rekisteröintitietueen Tila-kentän. Henkilöt, joilla on tuotemerkin omistajan tai kumppanin rooli, voivat päivittää kaikki muut kentät.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata käyttöoikeuksien oletusasetuksia tarvittaessa.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut tutkintoon rekisteröitymisten liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Tutkintoon rekisteröitymisen tietueen päivittäminen:

- 1 Napsauta tutkinnon tietosivun Tutkintoon rekisteröityminen -osan Muokkaa-linkkiä muokattavan rekisteröintitietueen kohdalla.
- 2 Muokkaa kenttiä tarvittaessa.
- 3 Valitse Tallenna.

Huomautus: Rekisteröinnin tilakentän oletuksena sallitut arvot ovat Rekisteröity, Hyväksytty ja Hylätty. Tätä luetteloa voi muokata oman liiketoiminnan vaatimusten mukaisesti.

Tutkintokentät

Tutkinnon muokkaussivulla voit lisätä tutkinnon tai päivittää tutkinnon tietoja. Tällä sivulla on kaikki tutkinnon kentät.

VIHJE: Voit muokata tutkintoja myös tutkinnon luettelo- ja tietosivuilla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tiedot	

Kenttä	Kuvaus
Nimi	Tutkinnon nimi. Tämä kenttä tulkitsee isot ja pienet kirjaimet eri merkeiksi, joten voit välttää tutkintojen kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten sekä muiden merkitsemistapojen osalta. Tämä kenttä on pakollinen.
Tyyppi	Tämän tutkinnon tyyppi.
Tila	Tutkinnon tila, esimerkiksi Suunniteltu tai Saatavilla. Järjestelmänvalvoja voi muokata tilakentän mahdollisia arvoja, joten näkemäsi arvot saattavat poiketa tässä mainituista. Tämä kenttä on pakollinen.
Saatavilla alkaen	Päivämäärä, jolloin tutkinto esitellään. Tämä on hyödyllinen kenttä, jos tutkinto on tarkoitus esitellä muutaman kuukauden kuluessa, mutta haluat ilmoittaa tutkinnosta kumppaniyritykselle jo sitä ennen. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tutkinto lähiaikoina esiteltyjen tutkintojen luettelossa tutkintojen kotisivulla.
Tutkinnon tunnus	Tutkinnon sisäinen tunnus. Tämä on yrityksissä yleensä yksilöivä, mutta Oracle CRM On Demand ei edellytä yksilöivyyttä.
Ensisijainen tuoteluokka	Sen ensisijaisen tuoteluokan nimi, jota tämä tutkinto koskee. Käytä tätä kenttää vain, jos tutkinto koskee yhtä tuoteluokkaa. Jos tutkinto koskee useita tuoteluokkia, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan tutkintojen tuoteluokkien liittyvän nimikkeen osaa.
Ensisijainen tuote	Sen ensisijaisen tuotteen nimi, jota tämä tutkinto koskee. Jos tutkinto koskee useita tuotteita, luo tuoteluettelo liittyviä nimikkeitä käyttäen. Käytä tätä kenttää vain, jos tutkinto koskee yhtä tuotetta. Jos tutkinto koskee useita tuotteita, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan tutkintojen tuotteiden liittyvän nimikkeen osaa.
Käytettävyyden loppupvm	Päivämäärä, jonka jälkeen tutkinto poistuu valikoimasta. Tämän kentän avulla voit ilmoittaa kumppaniyrityksille, että tutkinto on saatavilla enää lyhyen ajanjakson ajan. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tutkinto poistuvien tutkintojen luettelossa tutkintojen kotisivulla.
Tutkinnon tiedot	
Kysymysten määrä	Tutkinnon sisältämien kysymysten määrä.
Sallittu aika (minuuttia)	Tutkintoon käytettävän ajan enimmäismäärä minuutteina.
Suurin pistemäärä	Suurin mahdollinen pistemäärä, jonka tutkinnosta voi saada.
Alin hyväksyttävä tulos	Pienin pistemäärä, jota tutkinnon suorittaminen hyväksyttävästi edellyttää.
Voimassaoloaika (kuukausina)	Kuukausina ilmaistu ajanjakso, jonka tutkinnon tulos on voimassa.

Kenttä	Kuvaus
Web-sivusto	Tutkintoa koskevia lisätietoja sisältävän sivun URL-osoite. Tämä kenttä on hyödyllinen, jos tutkinnon tiedot on tallennettu ja niitä ylläpidetään jossakin muussa sovelluksessa kuin sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Muoto	Tutkinnon muoto.
Väline	Tutkinnon toimitustapa.
Arvostelumenetelmä	Menetelmä, jolla tutkinto arvostellaan.
Valuutta	Maksun valuutta.
Tutkintomaksu	Maksu, joka veloitetaan tutkinnon suorittamisesta.
Maksutavat	Maksutapa, jolla tutkinto maksetaan, esimerkiksi luottokortti tai käteinen. Tästä kentästä voi valita vain yhden arvon. Jos useita maksutapoja sallitaan, määritä ne avattavan luettelon arvoiksi sisällyttämällä yhteen vaihtoehtoon useita maksutapoja, esimerkiksi "Sekki tai luottokortti" tai "Käteinen tai luottokortti".
Yhteys henkilön tiedot	
Yhteys henkilö	Valitse tutkinnon ensisijainen yhteys henkilö. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijainen yhteys henkilö on jo määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yhteys henkilö: Etunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön etunimi. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sukunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sukunimi. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Yritys	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön yritys. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sähköposti	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sähköpostiosoite. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Etunimi	Tutkinnon ensisijaisen yhteys henkilön etunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sukunimi	Tutkinnon ensisijaisen yhteys henkilön sukunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yritys	Tutkinnon ensisijaisen yhteys henkilön yritys. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sähköposti	Tutkinnon ensisijaisen yhteys henkilön sähköpostiosoite. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Kenttä	Kuvaus
Puhelin	Tutkinnon ensisijaisen yhteyshenkilön puhelinnumero. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Lisätietoja	
Omistaja	Tutkintotietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	Tutkintoa koskevia lisätietoja. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Tutkinnon rekisteröinnin kentät

Tutkintoon rekisteröityminen -sivulla voit rekisteröityä tutkintoa varten. Tutkintoon rekisteröityminen -sivulla näkyvät kaikki tutkintoon rekisteröitymisen kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rekisteröinnin avaintiedot	
Tutkinto	Tutkinnon nimi. Pakollinen kenttä.
Tavoite	Mahdollinen tutkintoon rekisteröitymiseen liittyvä tavoite.
Rekisteröintipvm	Luonnin aikana tässä näkyy oletuksena järjestelmän nykyinen päivämäärä. Sitä voi muokata luonnin aikana ja sen jälkeen.
Rekisteröinnin tila	Tutkintoon rekisteröitymisen nykyinen tila.
Tutkintokumppani	Sitä tutkintoa hallinnoiva kumppaniyritys, johon henkilö haluaa rekisteröityä.
Tuloksen vanhenemispvm	Päivämäärä, jolloin pisteet tai arvosanat vanhentuvat.
Ehdokas	Tutkintoon osallistuvan henkilön nimi. Henkilön täytyy olla määritettynä sovellukseen Oracle CRM On Demand. Tämä kenttä on pakollinen.
Rekisteröintinumer	Rekisteröintinumerot ovat tavallisesti yksilöiviä, mutta Oracle CRM On Demand ei

Kenttä	Kuvaus
o	vaadi yksilöintiä.
Valmistumispv	Päivämäärä, jolloin henkilö suoritti tutkinnon.
Saavutetut pisteet	Mahdollinen tutkinnossa saatu pistemäärä.
Saavutettu arvosana	Mahdollinen tutkinnossa saatu sanallinen arvosana.
Tutkintopvm	Päivämäärä, jolloin tutkinto järjestettiin.
Lisätietoja	
Omistaja	Tutkintoon rekisteröitymisen nykyinen omistaja.
Kuvaus	Lisätietoja tutkintoon rekisteröitymisestä. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Sertifiointi

Sertifiointi on todiste henkilön tietyn alan osaamisesta. Tutkinnossa mitataan henkilön osaamistaso, ja sertifiointissa tämä osaamistaso vahvistetaan. Sertifiointi myönnetään yleensä sen seurauksena, että henkilö on läpäissyt tutkinnon tai tutkintosarjan. Sertifiointi seuraa siis loogisesti kurssia ja tutkintoa.

Sertifiointeihin liitetään usein vanhenemispäivämäärä, vaikkei se olekaan pakollinen. Näin ollen sertifikaatin ansainnut henkilö voi pyytää sertifiointia vain määritetyn ajanjakson aikana. Ajan kuluttua umpeen hänen on hankittava uusi sertifikaatti. Sertifiointiin liitetään vanhenemispäivämäärä yleensä silloin, kun sertifiointin myöntävä yritys katsoo taitojen tai teknologioiden (joita sertifikaatti koskee) kehittyvän tai vanhentuvan.

Toisin kuin kurssit ja tutkinnot, joita ei aina liitetä tuotteisiin, sertifiointi koskee lähes aina tiettyä tuotetta tai tuoteryhmää. Oracle CRM On Demand tukee sertifiointin liittämistä kursseihin, tutkintoihin, tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin. Mikään näistä liitoksista ei ole pakollinen, vaan voit liittää niistä vain haluamasi. Joissakin tapauksissa voit määrittää myös sertifiointin, joka ei liity mihinkään kurssiin, tutkintoon, tuotteeseen, tuoteluokkaan tai ratkaisuun.

Sertifiointin kotisivun käyttö

Sertifiointien hallinta tapahtuu sertifiointin kotisivulla.

Huomautuksia: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sertifiointin kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Sertifiointin luonti

Voit luoda sertifiointin valitsemalla Lähiaikoina muokatut sertifiointit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja sertifiointien luomisesta on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Sertifiointin kentät](#) (sivulla 606).

600 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Sertifiointiluetteloiden käyttö

Sertifiointien luettelot -osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää sertifiointien vakioluetteloiden kuvaukset:

Sertifiointien luettelo	Kuvaus
Kaikki sertifiointit	Luettelee kaikki näkyvillä olevat sertifiointit omistajasta riippumatta.
Viimeksi luodut sertifiointit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut sertifiointit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi luotu sertifiointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi muokatut sertifiointit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana muokatut sertifiointit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi muokattu sertifiointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi käyttöön otetut sertifiointit	Kaikki viimeisten 90 päivän aikana saataville tulleet sertifiointit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi lisätty sertifiointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Päätyvät sertifiointit	Kaikki seuraavien 90 päivän aikana päättyvät sertifiointit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten ensimmäisenä päättyvä sertifiointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Omat sertifiointit	Kaikki omistamasi sertifiointit.
Omat lähiaikoina luodut sertifiointit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut omistamasi sertifiointit.
Omat lähiaikoina muokatut sertifiointit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana päivitettyt omistamasi sertifiointit.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiainakoina muokattujen sertifiointien katselu

Lähiainakoina muutetut sertifiointit -osassa näkyvät sertifiointit, joita on muutettu lähiainakoina.

Laajentaaksesi luettelo, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys sertifiointin kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista sertifiointin kotisivulle:

- Kaikki sertifiointit
- Viimeksi luodut sertifiointit
- Viimeksi muokatut sertifiointit
- Viimeksi käyttöön otetut sertifiointit
- Päätyvät sertifiointit
- Omat sertifiointit
- Omat lähiainakoina luodut sertifiointit
- Omat lähiainakoina muokatut sertifiointit

Osien lisäys sertifiointin kotisivulle

- 1 Valitse sertifiointin kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osiot sertifiointin kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse sitten Tallenna.

Sertifiointien hallinta

Tee seuraavat tehtävät sertifiointien hallintaa varten:

- [Sertifiointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin](#) (sivulla 603)
- [Sertifiointien liittäminen tutkintoihin ja kursseihin](#) (sivulla 603)
- [Sertifiointien liittäminen muihin sertifiointeihin](#) (sivulla 604)
- [Sertifiointien näyttäminen kumppaneille](#) (sivulla 604)
- [Sertifiointin pyytäminen](#) (sivulla 605)
- [Sertifiointipyynnötietueen päivitys](#) (katso "[Sertifiointipyynnön tietueen päivittäminen](#)" sivulla 605)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)

- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Sertifiointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

Voit liittää sertifiointeja yhteen tai useaan tuotteeseen, tuoteluokkaan ja ratkaisuun. Jos sertifiointi koskee vain yhtä tuotetta tai tuoteluokkaa, valitse arvo Ensisijainen tuote- tai Ensisijainen tuoteluokka -kentästä. Jos sertifiointi koskee yhtä tai useaa ratkaisua, useaa tuotetta tai tuoteluokkaa, tee seuraavassa kuvatut vaiheet.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut sertifiointin tuotteiden, sertifiointin tuoteluokkien tai sertifiointin ratkaisujen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin tai ratkaisuihin

- 1 Valitse sertifiointin tietosivun Sertifiointin tuoteluokat- tai Sertifiointin ratkaisut -osassa Lisää.
- 2 Määritä muokkaussivulla tuote, tuoteluokka tai ratkaisu ja valitse Tallenna.
- 3 Voit toistaa edellisiä vaiheita, kunnes kaikki suhteet on määritetty.

HUOMAUTUS: Voit liittää sertifiointin ratkaisuihin tekemällä edelliset vaiheet riippumatta siitä, onko sertifiointi liitetty yhteen vai useaan ratkaisuun.

Sertifiointien liittäminen tutkintoihin ja kursseihin

Sertifiointi edellyttää yleensä kurssin tai kurssisarjan suorittamista. Kurssit päättyvät yhteen tai useaan tutkintoon. Jos läpäiset tutkinnon tai tutkintosarjan, sinulle myönnetään sertifiointi. Voit liittää sertifiointin tutkintoihin, kursseihin tai molempiin.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut sertifiointitutkintojen tai sertifiointikurssien liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointien liittäminen tutkintoihin ja kursseihin

- 1 Valitse sertifiointin tietosivun Sertifiointitutkinnot- tai Sertifiointikurssit-osassa Lisää.
- 2 Määritä tutkinto tai kurssi muokkaussivulla.
- 3 Valitse Tallenna.
- 4 Voit lisätä muita tutkinnon tai kurssin suhteita toistamalla edelliset vaiheet.

Sertifiointien liittäminen muihin sertifiointeihin

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit liittää sertifiointin toiseen sertifiointiin. Sertifiointi voi toimia toisen, mahdollisesti päättyneen sertifiointin edellytyksenä, seuraajana tai korvaajana.

Nämä tiedot on tarkoitettu vain tiedoksi, ja niiden tarkoituksena on auttaa sinua tarjoamaan kumppaneillesi kattava kuvaus sertifiointeista ja niiden välisistä suhteista. Oracle CRM On Demand ei edellytä tässä osassa määritettyjen sertifiointien myöntämistä koskevien suhdevaatimusten täyttämistä. Jos esimerkiksi sertifiointin A hankintaa pidettäisiin edellytyksenä sertifiointin B myöntämiselle, Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan vaadi sitä, vaan sertifiointi B voidaan myöntää myös yhteyshenkilölle, jolla ei ole sertifiointia A.

HUOMAUTUS: Jotta sertifiointia ei liitettäisi itseensä, Liittyvä sertifiointi -kentän arvo ei voi olla sama kuin päätietueen sertifiointi.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut liittyviin sertifiointeihin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointin liittäminen toiseen sertifiointiin

- 1 Napsauta sertifiointien luettelosivulla sen sertifiointin nimeä, jonka haluat liittää toiseen sertifiointiin.
- 2 Valitse sertifiointin tietosivun Liittyvät sertifiointit -osassa Lisää.
- 3 Valitse liittyvien sertifiointien muokkaussivulla liittyvä sertifiointi ja suhteen tyyppi. Valitse sitten Tallenna.

Sertifiointien näyttäminen kumppaneille

Sertifiointit eivät näy kumppaneille automaattisesti. Sertifiointin voi tuoda näkyviin lisäämällä tiimiin kumppanin työntekijöitä ja liittämällä tiimiin sertifiointitietueen.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut sertifiointitiimin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointien näyttäminen kumppaneille

- 1 Valitse sertifiointin tietosivun Sertifiointitiimi-osassa Lisää käyttäjiä.
- 2 Määritä sertifiointitiimin muokkaussivulla käyttäjätunnus, tiimin rooli ja tietueen käyttöoikeus kaikille kumppanin työntekijöille, joiden haluat voivan katsella sertifiointia.

Huomautuksia: Oracle suosittelee, että myönnet kumppanin työntekijätiimin jäsenille Vain luku - käyttöoikeuden.

- 3 Valitse Tallenna.

Sertifiointin pyytäminen

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit pyytää sertifiointia tietylle tuotteelle tai tuoteryhmälle.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut sertifiointipyyntöjen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointin pyytäminen

- 1 Napsauta sertifiointiluettelon sivulla sen sertifiointin nimeä, jonka haluat pyytää.
- 2 Valitse sertifiointin tietosivun Sertifiointipyynnöt-osassa Pyydä sertifiointi.
- 3 Valitse sertifiointipyynnön muokkaussivulla sertifiointi ja sertifiointin saava henkilö. Valitse sitten Tallenna.

Huomautus: Sovellus tukee saman henkilön useita sertifiointipyyntöjä. Henkilö voi tarvittaessa pyytää samaa sertifiointia monta kertaa esimerkiksi sen vuoksi, että aiempi sertifiointi on vanhentunut tai edellinen pyyntö on hylätty. Henkilö voi pyytää samaa sertifiointia monta kertaa sovelluksessa Oracle CRM On Demand, kunhan pyynnön päivämäärät eriyvät.

Sertifiointipyynnön tietueen päivittäminen

Sertifiointipyynnön tietueen voivat päivittää vain henkilöt, joilla on tarvittavat käyttöoikeudet. Oletuksena vain henkilö, jolla on tuotemerkin omistajan rooli, esimerkiksi kanavaesimies, voi päivittää pyyntötietueen Tila-kentän. Henkilöt, joilla on tuotemerkin omistajan tai kumppanin rooli, voivat päivittää kaikki muut kentät.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata käyttöoikeuksien oletusasetuksia tarvittaessa.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut sertifiointipyyntöjen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointipyyntöjen tietueen päivittäminen

- 1 Napsauta sertifiointin tietosivun Sertifiointipyyntöt-osan Muokkaa-linkkiä muokattavan pyyntötietueen kohdalla.
- 2 Muokkaa kenttiä tarvittaessa.
- 3 Valitse Tallenna.

HUOMAUTUS: Sertifiointin tilakentän oletuksena sallitut arvot ovat Pyydetty, Myönnetty ja Evätty. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muokata tätä luetteloa yrityksesi liiketoiminnan vaatimusten mukaisesti.

Sertifiointin kentät

Sertifiointin muokkaussivulla voit lisätä sertifiointin tai muokata aiemmin luotua sertifiointia. Sertifiointin muokkaussivu sisältää sertifiointin kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata sertifiointeja sertifiointin luettelo- ja tietosivuilla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tiedot	
Nimi	Sertifiointin nimi. Tämä kenttä tulkitsee isot ja pienet kirjaimet eri merkeiksi, joten voit välttää sertifiointien kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten sekä muiden merkitsemistapojen osalta. Tämä on pakollinen kenttä.
Tyyppi	Tämän sertifiointin tyyppi.
Tila	Sertifiointin tila, esimerkiksi Suunniteltu tai Saatavilla. Järjestelmänvalvoja voi muokata tilakentän mahdollisia arvoja, joten näkemäsi arvot saattavat poiketa tässä mainituista. Tämä on pakollinen kenttä.
Saatavilla alkaen	Päivämäärä, josta alkaen sertifiointia voi pyytää. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tämä sertifiointi lähiaikoina lisättyjen sertifiointien luettelossa sertifiointin kotisivulla.
Sertifiointin	Sertifiointin sisäinen tunnus. Tämä on yleensä yksilöivä, mutta Oracle CRM On

Kenttä	Kuvaus
tunnus	Demand ei edellytä yksilöivyyttä.
Ensisijainen tuoteluokka	Sen ensisijaisen tuoteluokan nimi, jonka sertifiointi yhteyshenkilölle myönnetään onnistuneen sertifiointin jälkeen. Käytä tätä kenttää vain, jos sertifiointi koskee yhtä tuoteluokkaa. Jos sertifiointi koskee useita tuoteluokkia, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan sertifiointin tuoteluokkien liittyvän nimikkeen osaa.
Ensisijainen tuote	Sen ensisijaisen tuotteen nimi, jonka sertifiointi kumppaniyritykselle myönnetään onnistuneen sertifiointin jälkeen. Käytä tätä kenttää vain, jos sertifiointi koskee yhtä tuotetta. Jos sertifiointi koskee useita tuotteita, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan sertifiointin tuotteiden liittyvän nimikkeen osaa.
Käytettävyyden loppupvm	Päivämäärä, jonka jälkeen sertifiointia ei enää ole saatavilla. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tämä sertifiointi vanhentuvien sertifiointien luettelossa sertifiointin kotisivulla.
Sertifiointin tiedot	
Voimassaoloaika (kuukausina)	Kuukausina ilmaistu ajanjakso, jonka sertifiointi on voimassa sen jälkeen, kun se on myönnetty yhteyshenkilölle. Tämä kenttä on lisätietokenttä; Oracle CRM On Demand ei määritä myönnetyn sertifiointin voimassaoloa automaattisesti.
Uusittavissa	Ilmaisee, voiko yhteyshenkilölle myönnetyn sertifiointin uusia.
Web-sivusto	Sertifiointia koskevia lisätietoja sisältävän sivun URL-osoite. Tämä kenttä on hyödyllinen, jos sertifiointin tiedot on tallennettu ja niitä ylläpidetään jossakin muussa sovelluksessa kuin sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Valuutta	Maksun valuutta.
Sertifiointimaksu	Maksu, joka veloitetaan sertifiointin myöntämisestä.
Maksutavat	Maksutavat, joita voidaan käyttää sertifiointin maksamiseen, esimerkiksi luottokortti tai käteinen. Tästä kentästä voi valita vain yhden arvon. Voit sisällyttää yhteen vaihtoehtoon useita maksutapoja, esimerkiksi "Sekki tai luottokortti" tai "Käteinen tai luottokortti".
Yhteyshenkilön tiedot	
Yhteyshenkilö	Sertifiointin yhteyshenkilö.
Yhteyshenkilö: Etunimi	Yhteyshenkilö-kentästä valitun yhteyshenkilön etunimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteyshenkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteyshenkilö: Sukunimi	Yhteyshenkilö-kentästä valitun yhteyshenkilön sukunimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteyshenkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteyshenkilö: Asiakas	Yhteyshenkilö-kentästä valitun yhteyshenkilön asiakastilin nimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteyshenkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.

Kenttä	Kuvaus
Yhteyshenkilö: Sähköposti	Yhteyshenkilö-kentästä valitun yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteyshenkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Etunimi	Sertifioinnin ensisijaisen yhteyshenkilön etunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sukunimi	Sertifioinnin ensisijaisen yhteyshenkilön sukunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yritys	Sertifioinnin ensisijaisen yhteyshenkilön yritys. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sähköposti	Sertifioinnin ensisijaisen yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Puhelin	Sertifioinnin ensisijaisen yhteyshenkilön puhelinnumero. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Lisätietoja	
Omistaja	Sertifiointitietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	Lisätietoja sertifiointitietueesta. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Sertifiointipyynnön kentät

Sertifiointipyynnön sivulla voit pyytää sertifioinnin. Sertifiointipyynnön sivulla näkyvät kaikki sertifiointipyynnön kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
--------	--------

Kenttä	Kuvaus
Pyynnön avaintiedot	
Sertifiointi	Pyydettävän sertifiointin nimi. Tämä kenttä on pakollinen.
Tavoite	Mahdollinen sertifiointin pyytämiseen liittyvä tavoite.
Pyyntöpäivämäärä	Pyedetyn sertifiointin päivämäärä. Luonnin aikana tässä näkyy oletuksena järjestelmän nykyinen päivämäärä. Päivämäärää voi muokata luonnin aikana ja sen jälkeen.
Sertifiointin numero	Sertifiointin numero. Numero on tavallisesti yksilöivä, mutta Oracle CRM On Demand ei vaadi yksilöllisyyttä.
Uusittavissa	Ilmaisee, voiko myönnetyn sertifiointin uusia.
Ehdokas	Sertifiointia pyytäneen henkilön nimi. Henkilön täytyy olla määritettynä sovellukseen Oracle CRM On Demand. Tämä kenttä on pakollinen.
Sertifiointin päivämäärä	Päivämäärä, jolloin sertifiointi myönnettiin henkilölle.
Sertifiointin tila	Sertifiointipyynnön nykyinen tila.
Vanhenemispäivämäärä	Päivämäärä, jolloin myönnetty sertifiointi vanhentuu.
Lisätietoja	
Omistaja	Sertifiointipyynnön tietueen nykyinen omistaja.
Kuvaus	Lisätietoja sertifiointipyynnön tietueesta. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Akkreditointi

Akkreditointi on todiste kumppaniyrityksen kyvystä tai kelpoisuudesta myydä jotakin tai tuottaa hyväksyttävän laatuista palvelua. Sertifiointit myönnetään yksittäiselle henkilölle. Akkreditoinnit sitä vastoin myönnetään kumppaniyritykselle. Kumppaniyritykselle myönnetään akkreditointi, kun se täyttää useat vaatimukset. Yleensä eräänä vaatimuksena pidetään sitä, että ennalta määritetty määrä yrityksen työntekijöistä on hankkinut itselleen tietyt sertifiointit. Sen vuoksi akkreditointi on tavallaan kokoelma sertifiointeja. Se on seuraava vaihe edettäessä loogisesti kurseista tutkintojen kautta sertifiointeihin.

Akkreditoinnit voidaan liittää tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin. Ne voidaan liittää myös muihin akkreditointeihin.

Akkreditoinnin kotisivun käyttö

Akkreditointien hallinta tapahtuu akkreditoinnin kotisivulla.

Huomautuksia: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa akkreditoinnin kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Akkreditoinnin luonti

Voit pyytää akkreditointia valitsemalla Lähiaikoina muokatut akkreditoinnit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja akkreditointien luomisesta on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Akkreditoinnin kentät](#) (sivulla 616).

Akkreditointiluetteloiden käyttö

Akkreditointiluettelot-osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää akkreditointien vakioluetteloiden kuvaukset:

Akkreditoinnin luettelo	Kuvaus
Kaikki akkreditoinnit	Luettelee kaikki näkyvillä olevat akkreditoinnit omistajasta riippumatta.
Viimeksi luodut akkreditoinnit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut akkreditoinnit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi luotu akkreditointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi muokatut akkreditoinnit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana muokatut akkreditoinnit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi muokattu akkreditointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Viimeksi käyttöön otetut akkreditoinnit	Kaikki viimeisten 90 päivän aikana saataville tulleet akkreditoinnit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten viimeksi lisätty akkreditointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Päättyvät akkreditoinnit	Kaikki seuraavien 90 päivän aikana päättyvät akkreditoinnit, jotka voit nähdä. Oletusarvoinen lajittelujärjestys on käänteinen aikajärjestys, joten ensimmäisenä päättyvä akkreditointi näkyy luettelossa ensimmäisenä.
Omat akkreditoinnit	Kaikki omistamasi akkreditoinnit.

Akkreditoinnin luettelo	Kuvaus
Omat lähiaikoina luodut akkreditoinnit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana luodut omistamasi akkreditoinnit.
Omat lähiaikoina muokatut akkreditoinnit	Kaikki viimeisten 30 päivän aikana päivitettyt omistamasi akkreditoinnit.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muokattujen akkreditointien katselu

Lähiaikoina muutetut akkreditoinnit -osassa näkyvät akkreditoinnit, joita on muutettu lähiaikoina.

Laajentaaksesi luetteloja, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys oman akkreditoinnin kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä akkreditoinnin kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Kaikki akkreditoinnit
- Viimeksi luodut akkreditoinnit
- Viimeksi muokatut akkreditoinnit
- Viimeksi käyttöön otetut akkreditoinnit
- Päätyvät akkreditoinnit
- Omat akkreditoinnit
- Omat lähiaikoina luodut akkreditoinnit
- Omat lähiaikoina muokatut akkreditoinnit

Osien lisäys oman akkreditoinnin kotisivulle

- 1 Valitse akkreditoinnin kotisivulla Muokkaa asettelu.
- 2 Poista osiota, lisää osiota tai järjestele osiota napsauttamalla akkreditointien kotisivun asettelusivulla olevia nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Akkreditointien hallinta

Tee seuraavat tehtävät akkreditointien hallintaa varten:

- [Akkreditointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin](#) (sivulla 612)
- [Akkreditointien liittäminen muihin akkreditointeihin](#) (sivulla 613)
- [Sertifiointin vaatimusten tallennus akkreditointia varten](#) (sivulla 613)
- [Akkreditointien näyttäminen kumppaneille](#) (sivulla 614)
- [Akkreditoinnin pyytäminen](#) (katso "[Opetusoikeuden pyytäminen](#)" sivulla 615)
- [Akkreditointipyyntöön tietueen päivittäminen](#) (sivulla 615)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Akkreditointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

Voit liittää akkreditointeja yhteen tai useaan tuotteeseen, tuoteluokkaan ja ratkaisuun. Jos akkreditointi koskee vain yhtä tuotetta tai tuoteluokkaa, valitse arvo Ensisijainen tuote- tai Ensisijainen tuoteluokka -kentästä. Jos akkreditointi koskee yhtä tai useaa ratkaisua, useaa tuotetta tai tuoteluokkaa, tee seuraavassa kuvatut vaiheet.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut akkreditoinnin tuotteiden, akkreditoinnin tuoteluokkien tai akkreditoinnin ratkaisujen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Akkreditointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin

- 1 Valitse akkreditoinnin tietosivun Akkreditoinnin tuotteet-, Akkreditoinnin tuoteluokat- tai Akkreditoinnin ratkaisut -osassa Lisää-painike.
- 2 Määritä muokkaussivulla tuote, tuoteluokka tai ratkaisu ja valitse Tallenna.
- 3 Voit toistaa edellisiä vaiheita, kunnes kaikki suhteet on määritetty.

HUOMAUTUS: Voit liittää akkreditoinnin ratkaisuun tekemällä edelliset vaiheet riippumatta siitä, onko akkreditointi liitetty yhteen vai useaan ratkaisuun.

Akkreditointien liittäminen muihin akkreditointeihin

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit liittää akkreditoinnin toiseen akkreditointiin. Akkreditointi voi toimia toisen akkreditoinnin edellytyksenä, seuraajana tai korvaajana (esimerkiksi päättyneelle akkreditoinnille).

Nämä tiedot on tarkoitettu vain tiedoksi, ja niiden tarkoituksena on auttaa sinua tarjoamaan kumppaneillesi kattava kuvaus akkreditoinneista ja niiden välisistä suhteista. Oracle CRM On Demand ei edellytä tässä osassa määritettyjen akkreditoinnin myöntämistä koskevien suhdevaatimusten täyttämistä. Näin ollen vaikka esimerkiksi akkreditoinnin A hankintaa pidettäisiin edellytyksenä akkreditoinnin B myöntämiselle, Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan vaadi sitä, vaan akkreditointi B voidaan myöntää myös kumppaniyritykselle, jolla ei ole akkreditointia A.

HUOMAUTUS: Jotta akkreditointia ei liitettäisi itseensä, Liittyvä akkreditointi -kentän arvo ei voi olla sama kuin päätietueen akkreditointi.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut liittyvien akkreditointien liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Akkreditoinnin liittäminen toiseen akkreditointiin

- 1 Napsauta akkreditointiluettelon sivulla sen akkreditoinnin nimeä, jonka haluat liittää toiseen akkreditointiin.
- 2 Valitse akkreditoinnin tietosivun Liittyvät akkreditoinnit -osassa Lisää käyttäjiä.
- 3 Valitse liittyvien akkreditointien muokkaussivulla liittyvä akkreditointi ja suhteen tyyppi. Valitse sitten Tallenna.

Sertifiointin vaatimusten tallennus akkreditointia varten

Akkreditointi on todiste kumppaniyrityksen kyvystä tai kelpoisuudesta toimittaa tuote tai palvelu. Voit määrittää sertifiointivaatimukset akkreditointia varten sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Voit esimerkiksi määrittää, että akkreditoinnin edellytyksenä on, että kumppaniyrityksen työntekijöistä 10 prosentilla on

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

soveltuva sertifiointi ja että sertifioituja työntekijöitä on oltava vähintään kaksi. Toisin sanoen, jos yritykseen on palkattu 40 teknistä työntekijää, vähintään neljällä heistä on oltava soveltuva sertifiointi. Yrityksessä, johon on palkattu vain 15 työntekijää, on kuitenkin oltava kaksi sertifiointia työntekijää.

Oracle CRM On Demand ei pidä tässä osassa määritettyjen sertifiointivaatimusten täyttymistä edellytyksenä akkreditoinnin myöntämiselle. Nämä tiedot on tarkoitettu vain tiedoksi, ja niiden tarkoituksena on valistaa kumppaneita akkreditointivaatimuksista.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut akkreditoinnin sertifiointiin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Sertifiointin vaatimusten tallennus akkreditointia varten

- 1 Napsauta akkreditoinnin luettelosivulla sen akkreditoinnin nimeä, jonka sertifiointivaatimukset haluat tallentaa.
- 2 Valitse akkreditoinnin tietosivun Akkreditoinnin sertifiointi -osassa Lisää.
- 3 Valitse sertifiointin valintaluettelosta soveltuva sertifiointi.
- 4 Kirjoita Sertifiointien määrä -kenttään numero, jos haluat määrittää niiden henkilöiden vähimmäismäärän, joilla on oltava tämä sertifiointi.
- 5 Kirjoita Sertifiointujen työntekijöiden prosenttiosuus (%) -kenttään prosenttiosuus, jos haluat määrittää vähimmäisprosenttiosuuden henkilöille, joilla on oltava tämä sertifiointi. Valitse sitten Tallenna.

Akkreditointien näyttäminen kumppaneille

Akkreditoinnit eivät näy kumppaneille automaattisesti. Akkreditoinnin voi tuoda näkyviin lisäämällä tiimiin kumppanin työntekijöitä ja liittämällä tiimiin akkreditointitietueen.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut akkreditointitiimin liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Akkreditointien näyttäminen kumppaneille

- 1 Valitse akkreditoinnin tietosivun Akkreditointitiimi-osassa Lisää käyttäjiä.
- 2 Määritä akkreditointitiimin muokkaussivulla käyttäjätunnus, tiimin rooli ja tietueen käyttöoikeus kaikille kumppanin työntekijöille, joiden haluat voivan katsella akkreditointia.

Huomautuksia: Oracle suosittelee, että myönnet kumppanin työntekijätiimin jäsenille Vain luku - käyttöoikeuden.

- 3 Valitse Tallenna.

Opetusoikeuden pyytäminen

Jos yrityksesi mielestäsi täyttää akkreditointivaatimukset, voit pyytää akkreditoinnin kumppaniyritykseltä.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut akkreditointipyyntöjen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Opetusoikeuden pyytäminen

- 1 Napsauta akkreditointiluettelon sivulla sen akkreditoinnin nimeä, jonka haluat pyytää.
- 2 Valitse akkreditoinnin tietosivun Akkreditointipyyntö-osassa Pyydä akkreditointi.
- 3 Valitse akkreditointipyyntösi muokkaussivulla akkreditointi ja kumppani. Valitse sitten Tallenna.

Huomautus: Kumppaniyritys voi pyytää samaa akkreditointia monta kertaa esimerkiksi sen vuoksi, että aiempi akkreditointi on vanhentunut tai edellinen pyyntö on hylätty. Kumppaniyritys voi pyytää samaa akkreditointia monta kertaa sovelluksessa Oracle CRM On Demand, kunhan pyynnön päivämäärät eriävät.

Akkreditointipyyntösi tietueen päivittäminen

Akkreditointipyyntösi tietueen voivat päivittää vain henkilöt, joilla on tarvittavat käyttöoikeudet. Oletuksena vain henkilö, jolla on tuotemerkin omistajan rooli, esimerkiksi kanavaesimies, voi päivittää pyyntötietueen Tila-kentän. Henkilöt, joilla on tuotemerkin omistajan tai kumppanin rooli, voivat päivittää kaikki muut kentät.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata käyttöoikeuksien oletusasetuksia tarvittaessa.

Ennen kuin aloitat:

Yrityksesi järjestelmänvalvojan tulee olla ottanut akkreditointipyyntöjen liittyvien tietojen osa käyttöön tietosivulla. Jos liittyvien tietojen osa ei näy tietosivulla, napsauta Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa näytettävien liittyvien tietojen osaksi.

Akkreditointipyyntösi tietueen päivittäminen

- 1 Napsauta akkreditoinnin tietosivun akkreditointipyyntöt-osan Muokkaa-linkkiä muokattavan pyyntötietueen kohdalla.
- 2 Muokkaa kenttiä tarvittaessa.
- 3 Valitse Tallenna.

Huomautus: Akkreditoinnin tilakentän oletuksena sallitut arvot ovat Pyydetty, Myönnetty ja Evätty. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muokata tätä luetteloa yrityksesi liiketoiminnan vaatimusten mukaisesti.

Akkreditoinnin kentät

Akkreditoinnin muokkaussivulla voit lisätä akkreditoinnin tai muokata aiemmin luotua akkreditointia. Akkreditoinnin muokkaussivu sisältää akkreditoinnin kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata akkreditointeja myös akkreditoinnin luettelo- ja tietosivuilla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista. Järjestelmänvalvojat voivat lisätä akkreditointiin kenttiä.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tiedot	
Nimi	Akkreditoinnin nimi. Tämä kenttä tulkitsee isot ja pienet kirjaimet eri merkeiksi, joten voit välttää akkreditointien kaksoiskappaleet varmistamalla, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen ja pienten kirjainten sekä muiden merkitsemistapojen osalta. Tämä kenttä on pakollinen.
Tyyppi	Tämän akkreditoinnin tyyppi.
Tila	Akkreditoinnin tila, esimerkiksi Suunniteltu tai Saatavilla. Järjestelmänvalvoja voi muokata tilakentän mahdollisia arvoja, joten näkemäsi arvot saattavat poiketa tässä mainituista. Tämä on pakollinen kenttä.
Saatavilla alkaen	Päivämäärä, josta alkaen akkreditointi on saatavilla. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tämä akkreditointi lähiaikoina lisättyjen akkreditointien luettelossa akkreditoinnin kotisivulla.
Akkreditoinnin tunnus	Akkreditoinnin sisäinen tunnus. Tämä on yleensä yksilöivä, mutta Oracle CRM On Demand ei edellytä yksilöivyyttä.
Ensisijainen tuoteluokka	Sen ensisijaisen tuoteluokan nimi, jonka sertifiointi kumppaniyritykselle onnistuneen akkreditoinnin jälkeen myönnetään. Käytä tätä kenttää vain, jos akkreditointi koskee yhtä tuoteluokkaa. Jos akkreditointi koskee useita tuoteluokkia, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan akkreditoinnin tuoteluokkien liittyvän nimikkeen osaa.
Ensisijainen tuote	Sen ensisijaisen tuotteen nimi, jonka sertifiointi kumppaniyritykselle onnistuneen akkreditoinnin jälkeen myönnetään. Käytä tätä kenttää vain, jos akkreditointi koskee yhtä tuotetta. Jos akkreditointi koskee useita tuotteita, jätä tämä kenttä tyhjäksi ja käytä sen sijaan akkreditoinnin tuotteiden liittyvän nimikkeen osaa.

Kenttä	Kuvaus
Käytettävyyden loppupvm	Päivämäärä, jonka jälkeen akkreditointia ei enää ole saatavilla. Jos tämä kenttä määritetään, se määrittää, näkyykö tämä akkreditointi vanhentuvien akkreditointien luettelossa akkreditoinnin kotisivulla.
Akkreditoinnin tiedot	
Voimassaoloaika (kuukausina)	Kuukausina ilmaistu ajanjakso, jonka akkreditointi on voimassa sen jälkeen, kun se on myönnetty kumppaniyritykselle.
Uusittavissa	Ilmaisee, voiko kumppaniyritykselle myönnetyn akkreditoinnin uusia.
Web-sivusto	Akkreditointia koskevia lisätietoja sisältävän sivun URL-osoite. Tämä kenttä on hyödyllinen, jos akkreditoinnin tiedot on tallennettu ja niitä ylläpidetään jossakin muussa sovelluksessa kuin sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Valuutta	Maksun valuutta.
Akkreditointimaksu	Maksu, joka veloitetaan akkreditoinnin myöntämisestä.
Maksutavat	Maksutavat, joita voidaan käyttää akkreditoinnin maksamiseen, esimerkiksi luottokortti tai käteinen. Tästä kentästä voi valita vain yhden arvon. Voit sisällyttää yhteen vaihtoehtoon useita maksutapoja, esimerkiksi "Sekki tai luottokortti" tai "Käteinen tai luottokortti".
Yhteys henkilön tiedot	
Yhteys henkilö	Valitse akkreditoinnin ensisijainen yhteys henkilö. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijainen yhteys henkilö on jo määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Yhteys henkilö: Etunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön etunimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sukunimi	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sukunimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Asiakas	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön asiakastilin nimi. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Yhteys henkilö: Sähköposti	Yhteys henkilö-kentästä valitun yhteys henkilön sähköpostiosoite. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti Yhteys henkilö-kentästä valitun vaihtoehdon perusteella.
Etunimi	Akkreditoinnin ensisijaisen yhteys henkilön etunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sukunimi	Akkreditoinnin ensisijaisen yhteys henkilön sukunimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteys henkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Kenttä	Kuvaus
Yritys	Akkreditoinnin ensisijaisen yhteyshenkilön yrityksen nimi. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Sähköposti	Akkreditoinnin ensisijaisen yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Puhelin	Akkreditoinnin ensisijaisen yhteyshenkilön puhelinnumero. Käytä tätä kenttää vain, jos ensisijaista yhteyshenkilöä ei ole vielä määritetty sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
Lisätietoja	
Omistaja	Akkreditointitietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	Lisätietoja akkreditointitietueesta. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

Akkreditointipyynnön kentät

Akkreditointipyynnön sivulla voit pyytää akkreditoinnin. Akkreditointipyynnön sivulla näkyvät kaikki akkreditointipyynnön kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyypien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Pyynnön avaintiedot	
Akkreditointi	Pyydetävän akkreditoinnin nimi. Tämä kenttä on pakollinen.
Tavoite	Mahdollinen akkreditoinnin pyytämiseen liittyvä tavoite.
Pyyntöpäivämäärä	Pyydetyn akkreditoinnin päivämäärä. Luonnin aikana tässä näkyy oletuksena järjestelmän nykyinen päivämäärä. Päivämäärää voi muokata luonnin aikana ja sen jälkeen.
Akkreditoinnin	Akkreditoinnin numero. Numero on tavallisesti yksilöivä, mutta Oracle CRM On

Kenttä	Kuvaus
numero	Demand ei vaadi yksilöllisyyttä.
Uusittavissa	Ilmaisee, voiko myönnetyn akkreditoinnin uusia.
Kumppani	Akkreditointia pyytäneen kumppaniyrittäjän nimi. Tämä kenttä on pakollinen.
Akkreditoinnin päivämäärä	Päivämäärä, jolloin akkreditointi myönnettiin kumppaniyrittäjälle.
Akkreditoinnin tila	Akkreditointipyyntöjen nykyinen tila.
Vanhenemispäivämäärä	Päivämäärä, jolloin myönnetty akkreditointi vanhentuu.
Lisätietoja	
Omistaja	Akkreditointipyyntöjen tietueen nykyinen omistaja.
Kuvaus	Lisätietoja akkreditointipyyntöjen tietueesta. Tähän kenttään voi kirjoittaa enintään 2 000 merkkiä.

9

Biotieteet

Oracle CRM On Demand sisältää erilaisia biotieteiden tietojen ja lääketeollisuuden myyntiprosessin tietuetyyppejä.

Seuraavat kentät ovat käytettävissä sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition:

Tapahtuma. Näillä sivuilla voit hallinta tapahtumia, kuten koulutustapahtumia tai asiakastapahtumia, ja tapahtumien kutsuvieraita.

Yhteys henkilön osavaltion lupa. Näiden sivujen avulla voi tallentaa osavaltion (tai muun toimialueen) lääketieteen harjoittamista koskevan luvan tiedot ja tarkistaa myyntiedustajan toimittamiin näytteisiin liittyvät allekirjoitukset.

Varastokausi. Näiden sivujen avulla voi järjestää myyjät suunnittelun ja arvioinnin mittareita varten (esimerkiksi väliaikaiset inventoinnit, lopulliset inventoinnit ja täsmäytykset).

Näytetapahtuma. Näiden sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata erityyppisiä näytetapahtumia (siirrot, kuittauokset, oikaisut ja maksusuoritukset tai toimituksen näytetapahtumat) ja liittyviä tapahtumanimikkeitä.

Kohdistus. Näiden sivujen avulla voi kohdistaa näytteet peruskäyttäjiin ja seurata näytetuotteiden määrää sekä kautta, jonka aikana näytetuotteet ovat jaettavissa.

Näyte-erä. Näiden sivujen avulla voi seurata näytetuotteiden eränumeroita.

Näytteen vastuuvapautuslauseke. Näiden sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata näytetuotteiden vastuuvapautuslausekkeita.

Viestintäsuunnitelma. Näiden sivujen avulla voi hallita sanomanvälityssuunnitelmia (henkilökohtaisella tietokoneella tai kämmentietokoneella myyntikäyttäjille luotu esitys).

Viestintäsuunnitelman nimike. Näiden sivujen avulla voi määrittää sanomanvälityssuunnitelman muodostavat nimikkeet.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhde. Näiden sivujen avulla voi määrittää esitysnimikkeen, joka tarjoaa valinnaisia tietoja ensisijaisen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tueksi.

Estetty tuote. Näillä sivuilla voit määrittää yhteys henkilöille tuotteiden eston.

HCP-yhteys henkilön kohdistus. Käytä näitä sivuja terveydenhuollon ammattilaisiin liittyvien kohdistusten luontiin, päivitykseen ja poistoon.

Life Sciences -prosessit

Voit suorittaa seuraavat tehtävät sovelluksella Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition:

Tapahtumien seuranta

Voit suunnitella ja seurata tapahtumia, kuten koulutustapahtumaa, Tapahtumat-sivuilla. Koulutustapahtuma voi olla pelkkä lounastapaaminen asiakkaan kanssa tai laajempi tapahtuma, kuten seminaarisarja tai yrityksen kansallinen myyntikokous. Lisätietoja tapahtuman suunnittelusta ja jäljityksestä on kohdassa [Tapahtumat](#) (sivulla 625).

Liiketoiminnan suunnittelu

Liiketoiminnan suunnittelun sivut tarjoavat perustan lääketeollisuuden liiketoiminnan suunnittelun toimenpiteille. Voit asettaa päämääriä ja tavoitteita asiakkaille, yhteyshenkilöille ja tuotteille. Voit yhdistää nämä päämäärät ja tavoitteet pitkäkestoiisiin strategisiin suunnitelmiin, lyhytkestoiisiin tavoitteisiin, hierarkkisiin asiakassuunnitelmiin, avainasemassa olevien mielipiteiden suunnitelmiin tai merkkiin liittyviin suunnitelmiin. Katso lisätietoja liiketoiminnan suunnitelmien hallinnasta kohdasta [Liiketoiminnan suunnittelu](#) (sivulla 413).

Yhteyshenkilöiden ja asiakkaiden tietojen haltuunotto ja myyntikäyntien suunnittelu

Voit ottaa haltuusi ja tallentaa enemmän tietoa myyntikäynneistä käyttämällä Yhteyshenkilön tiedot- ja Asiakkaan tiedot -sivujen puheluaktiiviteetti-osuutta. Nämä sivut tarjoavat luettelon myyntiaktiiviteeteista ja näyttävät yhteyshenkilön tai asiakkaan myyntikäyntihistorian. Katso lisätietoja Yhteyshenkilöt-sivujen käytöstä kohdasta [Yhteyshenkilöt](#) (sivulla 312). Katso lisätietoja Asiakas-sivujen käytöstä kohdasta [Asiakkaat](#) (sivulla 287) ja [Aktiiviteettiluettelojen käyttö](#) (katso "[Aktiiviteettiluettelojen käyttö](#)" sivulla 212).

Myyntiyhteydenottojen suunnittelu

Myyntiedustajat voivat suorittaa suunnittelutehtäviä ennen käyntiä valitsemalla liittyvän yhteyshenkilön ja asiakkaan suhteet. He voivat myös valita yhteyshenkilön parhaat käyntiajat ja yhteyshenkilön voimassaolevan lääketieteellisen luvan. Tämän suunnittelun avulla myyntiedustaja voi määrittää seuraavaa:

- mitä tuotteita esitellään
- kuinka monta tuotetta tai myynninedistämisenimikettä toimitetaan
- kenen allekirjoitus täytyy saada, jotta myyntikäynti voidaan päättää

Katso lisätietoja näistä tehtävistä kohdasta [Käyntien \(myyntikäyntien\) seuranta](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219), [Parhaiden yhteydenottoaikojen seuranta](#) (katso "[Sopivien yhteydenottoaikojen seuranta](#)" sivulla 329), [Yhteyshenkilön osavaltion luvat](#) (sivulla 633) ja [Yhteydenottojen joukkosuunnittelu](#) (katso "[Joukkoyhteydenoton suunnittelu](#)" sivulla 225).

Asiakastietojen hankinta suositusten mukaisesti

Voit hankkia seuraavat tiedot asiakaskäynneistä:

- Eritellyt tuotteet
- Asiakkaille toimitetut näytteet
- Asiakkaiden pyytämät näytteet
- Asiakkaille toimitetut mainontanimikkeet tai kasvatukselliset nimikkeet

- Keskustellut sanomanvälityssuunnitelmat
- Viestin vastaukset
- Saadut asiakkaan allekirjoitukset

Näitä tietoja vaaditaan tyypillisesti ruoka- ja lääkehallinnon (FDA) ja muissa maissa toimivien vastaavien yhtiöiden ehtojen täyttämiseksi. Voit tallentaa nämä tiedot yhteyshenkilön tietotietueen käyntiaktiiviteetin luettelosivulle. Katso lisätietoja Aktiiviteetti-sivuista kohdasta:

- [Kalenteri ja toimet](#) (sivulla 195)
- [Aktiiviteettiluetteloiden käyttö](#) (sivulla 212)
- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)

Näytteiden hallinta

Näytteiden järjestelmänvalvojat voivat suorittaa liiketoimintaprosesseja, kuten luoda varastokausia, varaustietueita ja näytevarastotietueita myyntiedustajille. Myyntiedustajat voivat luoda varaston tarkistusraportteja näytteiden järjestelmänvalvojan pyynnöstä ja sulkea tai täsmäyttää varastokausia. Lisäksi myyntiedustajat voivat mukauttaa varastoja, siirtää näytteitä sisään ja ulos sekä toimittaa näytteitä. Nämä toiminnot luovat maksutapahtumia. Katso lisätietoja näistä tehtävistä kohdasta [Näytteiden hallinta](#) (sivulla 636).

Asiakasesitysten hallinta

Myynti- ja markkinointiorganisaatiot voivat hallita multimedia- tai graafisten tiedostojen sisältöä, luoda sanomanvälityssuunnitelmia ja jakaa näitä sanomanvälityssuunnitelmia kenttämyyntijoukoille. Myyntiorganisaatiot voivat välittää räätälöityjä esityksiä asiakkaille ja samalla automaattisesti hankkia mittareita asiakkaan vastauksiin liittyen. Mittarit välitetään markkinointiorganisaation analysoitaviksi. Käytä Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition-sovellusta ja offline-työasemasovellusta. Sovellusta tarvitaan esitysten luomiseen ja asiakasvastausmittareiden keräämiseen. Käytä mukautetun sisällön toimitusta (PCD), joka on yhdentyyppinen myyntiesitysohjelmisto, esityksen sisällön ja sanomanvälityssuunnitelmien hallintaan. Katso lisätietoja mukautetun sisällön toimituksesta kohdasta [Mukautetun sisällön toimitus](#) (katso "[Personalized Content Delivery \(mukautetun sisällön toimitus\)](#)" sivulla 731).

Analyysien hallinta

Lääketieteellisen yhtiön myyntiedustaja, markkinointiorganisaatio, hallintatiimi tai hallinnollinen tiimi voi luoda yksityiskohtaisia analyysiraportteja sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers. Yhteydenottohistoria, tapahtumat ja mukautetun sisällön toimitus sisältävät analyysin osia, joiden avulla voit hallita näiden alueiden analyysieja sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Katso lisätietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers käytöstä kohdasta [Dashboardit](#) (sivulla 1347) ja [Raportit](#) (sivulla 949).

Integrointitapahtumien ja työnkulkusääntöjen luonti

Seuraavien biotieteiden ja biotieteisiin liittyvien tietuetyyppien integrointitapahtumia tuetaan:

- Toimi

- Liiketoimintasuunnitelma
- Kampanja
- Yhteyshenkilön osavaltion lupa
- Tapahtuma
- Varat
- Varojen pyyntö
- HCP-yhteyshenkilön kohdistus
- Varastokausi
- Markkinointirahapyyntö
- Sanomanvälityssuunnitelma
- Tavoite
- Tilaus
- Näytteen varasto
- Näyte-erä
- Näytepyyntö
- Näytepyyntönimike
- Näytetapahtuma
- Tapahtumanimike

Lisätietoja integrointitapahtumista ja työnkulkusäännöistä on kohdassa Tietoja integrointitapahtumista ja Työnkulkusääntöjen luonti.

Toimen arviointi

Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt toimen arviointikyselyt, voit arvioida asiakkaan tai yhteyshenkilön tehtäviä, tapaamisia, yhteydenottoja ja suunniteltuja yhteydenottoja. Lisätietoja arvioinneista on kohdissa Arviointikyselyiden määrittäminen ja [Toimen arviointikyselyiden käyttö](#) (katso "[Toimen arviointikyselyjen käyttö](#)" sivulla 241).

Kirjojen lisääminen Life Sciences -ohjelman tietuetyyppeihin

Seuraavien biotieteiden ja biotieteisiin liittyvien tietuetyyppien kirjoja tuetaan:

- Kohdistus
- Liiketoimintasuunnitelma
- Tapahtuma
- HCP-yhteyshenkilön kohdistus
- Varaston tarkistusraportti

- Varastokausi
- Tavoitteet
- Näyte-erä
- Näytetapahtuma

Voit määrittää, minkä kirjan käyttäjä näkee oletusarvoisesti kunkin tietuetyypin kirjan valitsimessa. Lisätietoja on kohdassa Oletuskirjojen määrittäminen käyttäjän tietuetyypin mukaan. Yleisiä lisätietoja kirjoista on kohdassa Kirjan hallinta.

Tapahtumat

Tapahtuma-sivuilla voit suunnitella ja seurata tapahtumia, kuten koulutusseminaaria, symposiumia tai asiakkaan arviointitapahtumaa. Koulutustapahtuma voi olla pelkkä lounastapaaminen asiakkaan kanssa tai laajempi tapahtuma, kuten seminaarisarja tai kansallinen myyntikokous.

Huomaa: Vaikka Tapahtuma-tietuetyppi ja liittyvä Kutsuttu-tietuetyppi on pakattu sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition, voit pyytää, että Oracle CRM On Demand Customer Care määrittää ne yrityksellesi, vaikka yritys ei käyttäisikään sovellusta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos tapahtumien seuranta ei kuulu työsi vastuualueeseen, Tapahtuma-välilehti on saatettu sulkea pois määrittämisistäsi.

Tapahtuman kotisivun käyttö

Tapahtumien hallinta aloitetaan tapahtuman kotisivulta.

Huomaa: yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa tapahtuman kotisivun asettelun. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Tapahtuman luonti

Voit luoda tapahtuman valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt tapahtumat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Tapahtuma-kentät](#) (sivulla 631).

Tapahtumaluetteloiden käyttö

Tapahtumaluettelot -osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää tapahtuman vakio luetteloiden kuvaukset.

Tapahtumaluettelo	Suodattimet
Kaikki tapahtumat	Kaikki tapahtumat tapahtuman nimen mukaisessa aakkosjärjestyksessä

Tapahtumaluettelo	Suodattimet
Kaikki tämän kuukauden tapahtumat	Tapahtumat, joiden tila on aktiivinen, keskeneräinen tai suunniteltu ja joiden päivämäärä on tässä kuussa
Kaikki nykyiset tapahtumat	Tapahtumat, jotka täyttävät nämä molemmat ehdot: <ul style="list-style-type: none"> ■ Tila = aktiivinen, keskeneräinen tai suunniteltu ■ Päivämäärä on enintään 30 päivää ennen kuluvaan päivään ja enintään 60 päivää kuluvan päivän jälkeen
Viimeksi luodut tapahtumat	Kaikki tapahtumat luontipäivämäärän mukaisessa järjestyksessä
Viimeksi muokatut tapahtumat	Kaikki tapahtumat muokauspäivämäärän mukaisessa järjestyksessä
Omat tapahtumat	Tapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on käyttäjän oma nimi

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen tapahtumien katselu

Omat lähiaikoina muutetut tapahtumat -osassa näkyvät tapahtumat, joita olet muuttanut viimeksi.

Tapahtumaan liittyvien tehtävien katselu

Tapahtumaan liittyvät tehtävät -osa sisältää kaikki sinulle määritetyt tehtävät lajiteltuina määräpäivän ja prioriteetin mukaan. Osassa näkyvät myös seuraavat tiedot:

- **Määräpäivä.** Käyttäjän tai esimiehen määrittämä päivämäärä, jolloin tehtävän tulee olla valmis.
- **Nuoli.** Käyttäjän tai esimiehen määrittämä tehtävien tärkeysjärjestys, kuten 1 - suuri, 2 - keskinkertainen tai 3 - pieni. Tehtävän tärkeysjärjestys ilmaistaan nuolilla: nuoli ylöspäin = suuri, ei nuolta = keskinkertainen ja nuoli alaspäin = pieni.

HUOMAUTUS: Jos yrityksen pääkäyttäjä muuttaa Prioriteetti-kentän näyttöarvoja oletusarvoista käsin (esimerkiksi oletusarvosta 1 - Korkea arvoon Korkein), Oracle CRM On Demand ei näytä nuolia tehtävälisterin Prioriteetti-kentässä, ellei yrityksen pääkäyttäjä käytä seuraavia malleja: 1 - *otsikko*, 2 - *otsikko* tai 3 - *otsikko*, joissa *otsikko* viittaa nimeen, jonka yrityksen pääkäyttäjä on antanut tehtävän prioriteetille. Tässä tapauksessa Oracle CRM On Demand näyttää ylänuolen arvolle 1-*label*, ei mitään nuolta arvolle 2-*label*, alanuolen arvolle 3-*label* eikä mitään nuolta millekään muulle näyttöarvolle. Oracle CRM On Demand näyttää esimerkiksi ylänuolen arvolle 1 - *Oma korkein*, mutta se ei näytä nuolta arvolle *Oma korkein*. Oracle CRM On Demand ei näytä nuolta räätälöidyille arvoille, jotka yrityksen pääkäyttäjä lisää Prioriteetti-kentän valintaluetteloon. Lisätietoja valintaluettelojen oletusarvojen, esimerkiksi Prioriteetti-kentän arvon, muuttamisesta on kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen.

- **Aihe.** Tehtävän otsikko. Napsauta linkkiä tarkastellaksesi tehtävää.
- **Tapahtuma.** Tehtävään liittyvä tapahtuma.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys tapahtuman kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä tapahtuman kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osioista:

- Tapahtumaan liittyvät tehtävät
- Viimeksi luodut tapahtumat
- Viimeksi muokatut tapahtumat
- Omat viimeksi luodut tapahtumat
- Omat viimeksi muokatut tapahtumat
- Yksi tai useita raporttiosia (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään tapahtuman kotisivulla.)

Osien lisäys oman tapahtuman kotisivulle

- 1 Napsauta tapahtuman kotisivun Muokkaa asettelua -linkkiä.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestellä sivun osia napsauttamalla Tapahtuman kotisivun asettelu -sivun nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tapahtumat](#) (sivulla 625)
- [Tapahtumien hallinta](#) (sivulla 627)
- [Tapahtumakentät](#) (katso "[Tapahtuma-kentät](#)" sivulla 631)

Tapahtumien hallinta

Lisätietoja tapahtumien ja kutsuvieraiden hallinnasta on seuraavassa kohdassa:

- [Tapahtumiin kutsuttujen seuranta](#) (sivulla 628)
- [Tietoja tapahtuman ja tapaamisen synkronoinnista](#) (sivulla 241)

Huomaa: Tapahtumat-toiminto ei sisälly sovelluksen Oracle CRM On Demand vakioversioon, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tapahtumat](#) (sivulla 625)
- [Tapahtumakentät](#) (katso "[Tapahtuma-kentät](#)" sivulla 631)
- [Tapahtuman kotisivun käyttö](#) (sivulla 625)

Tapahtumiin kutsuttujen seuranta

Voit tehdä kutsuille seuraavat toimenpiteet:

- Voit seurata tapahtumaan kutsuttuja allekirjoituksen perusteella. Voit esimerkiksi vahvistaa kutsutun osallistumisen myyntinäyttelyyn ja tallentaa kutsua koskevan palautteen. Vaihtoehtoisesti voit tarkastella myyntivihjeen, myyntimahdollisuuden tai asiakkaan tietueita tapahtumaan liittyvinä tietoina.
- Voit lisätä tapahtumaan rajoittamattoman määrän kutsuttuja. Kerralla lisättävien kutsuttujen enimmäismäärä on kuitenkin 145. Tämä tarkoittaa sitä, että voit lisätä rajoittamattoman määrän kutsuttuja enintään 145 henkilön ryhmissä.
- Voit lisätä tapahtumaan yhden tai useita kutsuttuja Tapahtuman tiedot -sivulla. Voit myös lisätä yhden yhteyshenkilön kutsutuksi Yhteyshenkilön tiedot -sivulla.

Tapahtumaan tapahtumatietueesta kutsuttujen seuranta

- 1 Valitse Tapahtuma-tietue.

Ohjeita tapahtumien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry Tapahtuman tiedot -sivun Kutsutut-osioon.

HUOMAUTUS: Tietoja kutsuttujen osion lisäämisestä tietosivun asetteluun on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

- 3 Lisää kutsuttuja Kutsutut-otsikkopalkissa jollakin seuraavista tavoista:

- Lisää yksi kutsuttu kerrallaan valitsemalla Uusi.
- Lisää enintään viisi kutsuttua kerrallaan valitsemalla Lisää.
- Valitse Lisää luettelo, jos haluat lisätä enemmän kuin viisi kutsuttua tapahtumaan kerralla.

Huomaa: jos olet oikeissa käyttää tapahtumatietuetta sovelluksessa Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, älä napsauta Lisää luettelo -painiketta lisätäksesi kutsuttuja, koska synkronoinnissa tarvittavaa muutosten seuranta ei tueta tälle tietuetyypille. Valitse sen sijaan Lisää tai Uusi. Valinnat Lisää tai Uusi avaavat eri Kutsuttujen tiedot -sivuja, joiden avulla voit päivittää joko yksittäisen kutsutun tietueita tai enintään viisi kutsuttujen tietuetta kerralla. Valinta Lisää luettelo avaa Yhteys henkilön haku -ikkunan, jonka avulla voit valita enemmän kuin viisi yhteys henkilöä kutsuttaviksi kerralla.

- 4 Jos valitsit Uusi tai Lisää, tee valmiiksi tai päivitä seuraavat tiedot Kutsuttujen tiedot -sivulla:

- a Lisää olemassa oleva yhteys henkilö kutsutuksi napsauttamalla Haku-kuvaketta Yhteys henkilön nimi -kentässä. (Tämä kenttä on pakollinen)
Tapahtuman oletusnimi on Tapahtuman tiedot -sivulla oleva tapahtuman nimi.
- b Valitse Kutsutun tila -kentässä kutsutun tila avattavasta luettelosta. Oletustilaksi on asetettu Odottaa. (Tämä kenttä on pakollinen)
- c Lisää tarvittavat tiedot Istunnon tiedot- ja Huomautukset-kenttiin.
- d Tallenna kutsuttujen tietue.

HUOMAUTUS: Sen mukaan, valitsetko Kutsutut-otsikkopalkista Uusi tai Lisää, avaat eri Kutsuttujen tiedot -sivuja, joiden avulla voit päivittää joko yksittäisen kutsutun tietueen tai useita kutsuttujen tietueita kerrallaan.

- 5 Jos valitsit Lisää luettelo, valitse kaikki yhteys henkilöt, jotka haluat lisätä kutsutuiksi Kutsuttujen haku -ikkunassa, ja kun olet päättänyt valinnat, valitse OK.

HUOMAUTUS: Voit suodattaa hakua käyttämällä Kirjat-toimintoa ja hakea asiakkaan nimen, yhteys henkilön lajin, sukunimen ja etunimen perusteella. Voit myös lisätä uusia yhteys henkilöitä Haku-ikkunasta valitsemalla Uusi. Jos sinun on päivitettävä luotujen kutsuttujen tietueiden Kutsuttu-kenttien oletusarvoja, muokkaa niitä käyttämällä inline-muokkausta Tapahtuman tiedot -sivulla tai käytä Kutsuttujen tiedot -sivua.

- 6 Päivitä Tapahtuman tiedot -sivun kentät tarpeen mukaan.

Tietoja Tapahtuma-kentistä on kohdassa [Tapahtuma-kentät](#) (sivulla 631).

- 7** Jos tapahtumaan kutsutuilta vaaditaan allekirjoitus esimerkiksi osallistumisen vahvistamiseksi ja järjestelmänvalvoja on määrittänyt Allekirjoitettu-kentän Kutsuttu-sivun asettelussa, voit tarkistaa tämän kentän tilan jokaisesta Kutsuttu-tietueesta.

Kun allekirjoitus on saatu, ulkoinen sovellus, kuten Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales, tarkistaa allekirjoituksen ja määrittää Allekirjoitettu-kentän tilan Web-palvelun kautta. Kun tämä kenttä on määritetty, sitä ei voi tyhjentää sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöliittymässä. Jos haluat tarkastella allekirjoituksen lisätietoja, kuten yhteyshenkilön nimeä tai allekirjoituksen keräilyn päivämäärää ja kellonaikaa, avaa kutsuttuun liittyvän yhteyshenkilötietueen allekirjoitukseen liittyvän nimikkeen tietue.

- 8** Jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt myyntivihjeen, myyntimahdollisuuden tai asiakkaan tietueita tapahtumaan liittyviksi tiedoiksi, voit lisätä tapahtumaan kohdistuvia asiakkaita, myyntivihjeitä ja myyntimahdollisuuksia napsauttamalla Lisää-painiketta.

Voit tarvittaessa poistaa asiakkaita, myyntivihjeitä tai myyntimahdollisuuksia liittyvien tietojen osioista napsauttamalla avattavan muokkausvalikon Poista-linkkiä.

HUOMAUTUS: Et voi luoda uusia asiakkaita, myyntivihjeitä tai myyntimahdollisuuksia liittyvien tietojen osioihin. Järjestelmänvalvoja voi määrittää tapahtumatietueita liittyviksi tiedoiksi asiakkaiden, myyntivihjeiden tai myyntimahdollisuuksien tietueisiin. Tällöin voit tarkastella kaikkia tapahtumia, joissa tietty asiakas, myyntivihje tai myyntimahdollisuus on osallisena.

- 9** Tallenna tapahtumatietue.

- 10** (Valinnainen) kaikille Tapahtuma-tietueille voidaan luoda uusi Kutsuttu-tietue kutsutun tietosivulta seuraavasti:

- a** Siirry Tapahtuma-tietueessa Kutsutut-osioon ja tuo Kutsuttu-tietue näkyviin valitsemalla Näytä-vaihtoehto avattavassa valikossa.
- b** Valitse Uusi kutsutun tietosivulla ja täytä tiedot kenttiin uuden Kutsuttu-tietueen luomista varten.
- c** Tallenna uusi Kutsuttu-tietue valitsemalla Tallenna.

Oracle CRM On Demand palauttaa Kutsutut-osion ensimmäistä kutsuttua koskevan tietosivun näkyviin. Jos haluat tarkastella luomaasi uutta Kutsuttu-tietuetta, palaa tapahtuman tietosivulle. Uusi Kutsuttu-tietue näkyy Kutsutut-osiossa.

Tapahtumaan yhteyshenkilötietueesta kutsuttujen seuranta

- 1** Valitse yhteyshenkilötietue.

Ohjeita yhteyshenkilöiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2** Siirry Yhteyshenkilön tiedot -sivun Tapahtuma-osioon.

HUOMAUTUS: Tietoja tapahtumaosion lisäämisestä tietosivun asetteluun on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asetteluun muutos" sivulla 898).

- 3** Lisää tapahtumaan yksi kutsuttu napsauttamalla Tapahtuma-otsikkopalkin Uusi-painiketta.

Yhteyshenkilön nimenä Kutsutut-muokkaussivulla on oletusasetuksen mukaan Yhteyshenkilön tiedot -sivulla oleva nimi.

- 4 Valitse Kutsutun tila -kentässä kutsutun tila avattavasta luettelosta. (Tämä kenttä on pakollinen)
Oletustilaksi on asetettu Odottaa.
- 5 Valitse kutsutulle tapahtuma tapahtumien hakuvalitsimen avulla. (Tämä kenttä on pakollinen)
- 6 Lisää tarvittavat tiedot Istunnon tiedot- ja Huomautukset-kenttiin.
- 7 Tallenna kutsuttujen tietue.

Oracle CRM On Demand lisää yhteyshenkilön Tapahtuman tiedot -sivun Kutsutut-osioon ja tapahtuman Yhteyshenkilön tiedot -sivun Tapahtuma-osioon.

Tapahtuma-kentät

Tapahtuman muokkaus -sivulla voit lisätä tapahtuman tai muokata aiemmin luotua tapahtumaa. Tapahtuman muokkaus -sivu sisältää tapahtuman kaikki käytettävissä olevat kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tapahtuman yksityiskohtaiset tiedot	
Nimi	Tapahtuman nimi. Enimmäispituus 150 merkkiä. Oletusarvoisesti pakollinen kenttä.
Sijainti	Enintään 100 merkkiä.
Alkamispäivämäärä	Oletusarvo on kuluva päivä ja aika. Oletusarvoisesti pakollinen kenttä.
Päätymispäivämäärä	Oletusarvo on tunti kuluvan päivän ja ajan jälkeen. Oletusarvoisesti pakollinen kenttä.
Vahvista päivämäärä	Tavoitepäivä, jolloin tapahtuman tiedot on tarkoitus lähettää kutsuille.
Tila	Tapahtuman tila. Oletusarvot ovat Aktiivinen, Peruutettu, Valmis, Meneillään, Passiivinen ja Suunniteltu.
Tyyppi	Tapahtuman tyyppi. Enintään 30 merkkiä. Oletusarvot ovat CD_ROM-presentaatio, Konferenssi, Sairaalanäyttö, Julkaisukerho, Lounas ja koulutus, Kokous, Kierrokset, Seminaari, Symposiumi, Messut ja Koulutus.
Budjetti	Budjetin summa määritetyssä valuutassa. Oletusarvo on järjestelmän valuutta. Järjestelmänvalvoja määrittää valuutan Aktiviteetin valuutta -kenttään. Yrityksesi järjestelmänvalvojan täytyy lisätä tämä kenttä Tapahtuma-sivun aseteluun, jos haluat

Kenttä	Kuvaus
	käyttää sitä. Tietoja kenttien lisäämisestä sivuasetteluihin on kohdassa Staattisten sivujen asettelun mukautus.
Osallistujien enimmäismäärä	Tähän tapahtumaan osallistuvien kutsuttujen enimmäismäärä.
Tuote	Tuote, johon haluat keskittyä tapahtuman aikana. Voit valita tuotteen tai tuoteluokan mutta et molempia. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä tuotteita valitsemalla Hallinta ja valitsemalla sitten Sisällönhallinta.
Tuoteluokka	Tuoteluokka, johon haluat keskittyä tapahtuman aikana. Voit valita tuotteen tai tuoteluokan mutta et molempia. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi lisätä tuoteluokkia valitsemalla Hallinta ja valitsemalla sitten Sisällönhallinta.
Lääketieteellisen aikuiskoulutuksen opintopisteet	Tämän tapahtuman lääketieteellisen aikuiskoulutuksen opintopisteet. Huomaa: järjestelmänvalvoja voi mukauttaa tämän kentän käyttämällä aiempaa yleisempää nimeä, kuten nimeä jk-opintopisteet jatkuvan koulutuksen opintopisteistä.
Lisätietoja	
Omistaja	Tapahtumatietueen omistaja. Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Omistajan koko nimi	Tapahtumatietueen omistaja.
Tapahtuman tavoite	Enintään 500 merkkiä. Oletusarvoisesti pakollinen kenttä.
Kuvaus	Enintään 250 merkkiä.
Istunnon tiedot	Istunnon tiedot. Enintään 500 merkkiä.
Omistajan koko nimi	Tapahtumatietueen omistaja.
Muokattu	Tämän tapahtuman edellisen muokkauksen päivämäärä ja muokannut käyttäjä

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tapahtumat](#) (sivulla 625)
- [Tapahtuman kotisivun käyttö](#) (sivulla 625)
- [Tapahtumien hallinta](#) (sivulla 627)

Yhteyshenkilön osavaltion luvat

Yhteyshenkilön osavaltion luvat -sivulla voit luoda, päivittää ja seurata yhteyshenkilön osavaltion lupia.

Yhteyshenkilön osavaltion lupa -sivu sisältää osavaltion (tai muun toimialueen) lääketieteen harjoittamista koskevat lupatiedot. Niitä käytetään tarkistettaessa myyntiedustajan (esimerkiksi lääketieteellisuuden myyntiedustajan) yhteyshenkilölle (esimerkiksi lääkärille) jättämien näytteiden allekirjoitukset. Lääkärille sallitaan vain yksi voimassa oleva lupa kussakin osavaltiossa. Lupa ammatin harjoittamiseen tietyllä toimialueella on mahdollista uusina. Jos toteutus tapahtuu muualla kuin Yhdysvalloissa, Osavaltio-kenttä ei ole pakollinen.

Huomautus: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastuualueeseen ei sisälly yhteyshenkilön osavaltion lupatietoja, Yhteyshenkilön osavaltion lupa -välilehti voidaan sulkea pois määryksistäsi.

Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun käyttö

Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivu on yhteyshenkilön osavaltion lupatietueiden hallinnoinnin aloituspaikka.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Yhteyshenkilön osavaltion luvan luonti

Voit luoda uuden yhteyshenkilön osavaltion luvan valitsemalla Lähiaikoina muutetut yhteyshenkilön osavaltion luvat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Yhteyshenkilön osavaltion lupa -kentät](#) (katso "Yhteyshenkilön osavaltion luvan kentät" sivulla 635).

Yhteyshenkilön osavaltion lupaluetteloiden käyttö

Yhteyshenkilön osavaltion lupaluettelot -osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää yhteyshenkilön osavaltion lupien vakioluetteloiden kuvaukset.

Yhteyshenkilön osavaltion lupaluettelo	Suodattimet
Kaikki yhteyshenkilön osavaltion luvat	Kaikki nähtävillä olevat yhteyshenkilön osavaltion luvat niiden omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut yhteyshenkilön osavaltion luvat	Kaikki yhteyshenkilön osavaltion luvat, joiden omistajakentässä on oma nimesi, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien yhteyshenkilön osavaltion lupien katselu

Lähiaikoina muutetut yhteyshenkilön osavaltion luvat -osassa näkyvät yhteyshenkilön osavaltion luvat, joita olet tarkastellut viimeksi.

Voit laajentaa luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen rääätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut yhteyshenkilön osavaltion luvat
- Lähiaikoina muutetut yhteyshenkilön osavaltion luvat
- Omat lähiaikoina luodut yhteyshenkilön osavaltion luvat
- Omat lähiaikoina muutetut yhteyshenkilön osavaltion luvat
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat näkymään yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivulla).

Osien lisäys yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivulle

- 1 Valitse yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse sitten Tallenna.

Yhteyshenkilön osavaltion lupien hallinta

Vaiheittaisia ohjeita yhteyshenkilön osavaltion lupien hallinnasta on seuraavissa aiheissa:

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä yhteyshenkilön osavaltion lupatietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Yhteyshenkilön osavaltion luvat](#) (sivulla 633)
- [Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun käyttö](#) (sivulla 633)
- [Yhteyshenkilön osavaltion luvan kentät](#) (sivulla 635)

Yhteyshenkilön osavaltion luvan kentät

Yhteyshenkilön osavaltion luvan muokkaussivulla voit lisätä yhteyshenkilön osavaltion luvan tai päivittää olemassa olevan yhteyshenkilön osavaltion luvan. Yhteyshenkilön osavaltion luvan muokkaussivulla on yhteyshenkilön osavaltion luvan kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata yhteyshenkilöiden osavaltion lupia myös yhteyshenkilön osavaltion luvan luettelosivulla ja yhteyshenkilön osavaltion luvan tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä yhteyshenkilön osavaltion luvan kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Yhteyshenkilö	Tässä kentässä on tämän osavaltion luvan tietueen yhteyshenkilö, joka on yleensä lääkäri tai lääketeollisuuden edustaja. Valitse yhteyshenkilö valintakuvakkeen avulla. (Pakollinen.)
Lisenssin	Yhteyshenkilön lupanumero, esimerkiksi PS4231732. (Pakollinen.)

Kenttä	Kuvaus
numero	
Osavaltio	Tässä kentässä on lupanumeroon liittyvä Yhdysvaltojen osavaltio tai toimialue. Valitse valintaluettelon avulla osavaltio, esimerkiksi <i>NJ</i> , jos kyseessä on New Jersey. HUOMAUTUS: Jos toimialue sijaitsee muualla kuin Yhdysvalloissa, Osavaltio-kenttään ei tarvitse antaa arvoa.
Vanhenemispvm	Tähän kenttään tulee luvan vanhentumispäivämäärä (KK/PP/VVVV), esimerkiksi 10/31/2009. Valitse vanhenemispäivämäärä kalenterikuvakkeen avulla.
Tila	Tähän kenttään tulee luvan tila. Se voi olla Aktiivinen tai Passiivinen. <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiivinen. Määritä tämän kentän tilaksi Aktiivinen, kun osavaltion lupa on tarkistettu. ■ Passiivinen. Määritä tämän kentän tilaksi Passiivinen, kun osavaltion lupaa ei enää tarvita.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä yhteyshenkilön osavaltion lupatietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Yhteyshenkilön osavaltion luvat](#) (sivulla 633)
- [Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun käyttö](#) (sivulla 633)
- [Yhteyshenkilön osavaltion lupien hallinta](#) (sivulla 635)
- Enimmäismäärän määrittäminen yhteyshenkilöiden näytteille ilman voimassa olevaa osavaltion lupaa

Näytteiden hallinta

Useimmat suuret lääkevalmistajat tarjoavat ilmaisia näytteitä terveydenhoidon ammattilaisille osana tavallista kenttämyyntiä. Yhdysvalloissa näytteiden jakoa säätelee ruoka- ja lääkehallinto (FDA), ja se täytyy täsmäyttää vähintään kerran vuodessa. Tämä aihe kuvaa, miten näytteiden ja mainontanimikkeiden sähköistä varastoa hallitaan ja ylläpidetään ohjelman Oracle CRM On Demand näytteiden hallinta -toiminnossa. Järjestelmänvalvojat voivat määrittää ja ylläpitää näytevarastoa ja tarkkailla näytteiden toimitusta, siirtoa, vastaanottoa, ristiriitoja, mukautuksia ja varastomääriä. Loppukäyttäjät käyttävät ohjelman Oracle CRM On Demand näytteiden hallintaa jäljittämään näytteiden sähköistä varastoa, luomaan näytteiden siirtoja, kuittaamaan näytesierrojen vastaanottoja ja mukauttamaan varastotaseita täsmäytystä varten.

Ohjelman Oracle CRM On Demand näytteiden hallinnalla näytteiden järjestelmänvalvojat ja myyntiedustajat voivat mitata ja tarkkailla näytetoimituksia organisaation joka tasolla. Lisätietoja näytteiden järjestelmänvalvojan ja loppukäyttäjän tehtävien eroista on seuraavissa aiheissa.

Näytteiden hallinta

Tämä aihe esittelee yhden esimerkin näytteiden järjestelmänvalvojan ja terveydenhoidon ammattilaisille näytteitä jakelevien myyntiedustajien (loppukäyttäjien) suorittamista toimista. Yrityksesi voi käyttää eri prosessia liiketoiminnan edellytysten mukaan.

Lääkeyrityksellä on uusia tuotteita markkinoille. Näytevaraston määrittämiseksi näytteiden järjestelmänvalvoja lisää tuotteet tietokantaan, liittää niihin tarvittavat eränumerot, määrittää näytteitä myyntiedustajille ja siirtää näytteitä kentällä oleville esimiehille ja myyntiedustajille. Myyntiedustajat sitten käyvät alueensa lääkäreiden luona viemässä uusia näytteitä. Kuukauden kuluttua kunkin myyntiedustajan täytyy pääkonttorin vaatimuksesta täsmäyttää varastonsa. Myyntiedustaja antaa ensin kunkin varastotietueen lopullisen määrän ja uusi varastokausi alkaa. Myyntiedustaja huomaa, että varastossa on ristiriitaisuuksia, kun hän ajaa täsmäytyksen. Tarvittavien säätöjen jälkeen myyntiedustaja suorittaa täsmäytyksen ja merkitsee varaston tehdyksi ja täsmäytetyksi.

Tässä esimerkissä näytteiden järjestelmänvalvojat ovat vastuussa yrityksensä näytevarastosta ja sen varmistamisesta, että se noudattaa säädöksiä ja suosituksia. Tässä roolissa he ottavat vastuun päänäytevaraston määrittämisestä ja sitten näytteiden siirtämisestä kullekin loppukäyttäjälle. Kun loppukäyttäjät saavat lähetyksen, he lähettävät kuittauksen varastosta. Oracle CRM On Demand kirjaa vastaanotetut näytteet automaattisesti heidän varastomääriinsä.

Tässä esimerkissä myyntiedustaja, myyntiedustajan esimies ja näytteiden järjestelmänvalvoja voivat tarkkailla ristiriitoja lähetettyjen määrien ja vastaanotettujen määrien välillä.

Järjestelmänvalvojan toimet

Näytteiden järjestelmänvalvojat tarvitsevat hallinnolliset vastuut näytteiden hallinnassa ohjelmassa Oracle CRM On Demand, jotta he voivat suorittaa seuraavat tehtävät:

- Määrittää näytteitä tuotteiksi ja lisätä ne ohjelman Oracle CRM On Demand tietokantaan. Lisätietoa yrityksesi tuotteiden määrittämisestä on kohdassa [Sisällönhallinta](#).
- Jos organisaatiosi käyttää eränumeroita näytteiden jäljittämiseen, määritä eränumerot ja liitä ne näytetuotteisiin. Lisätietoja on kohdassa [Näyte-erät](#) (sivulla 708).
- Määritä näytevarasto. Kunkin näytevaraston tietue antaa myyntiedustajalle tietoa tuotteesta, joka on luokiteltu kelpaavaksi näytetoimitus-käsittelyyn. Lisätietoja on kohdassa [Näytevarasto](#) (katso "[Näytteen varasto](#)" sivulla 649).
- Määritä kohdistukset ja kohdista näytteet myyntiedustajille. Kohdistustietue määrittää ajanjakson, jonka aikana näytetuotteet toimitetaan myyntiedustajalle klinikoille, sairaaloihin tai lääkäreille jakamista varten, kun toteutetaan näytetoimituskäynti. Kohdistustietue määrittää myös näytteeseen liittyvät rajat (esimerkiksi enimmäismäärän, jonka saa toimittaa yhdellä käynnillä). Lisätietoa on kohdassa [Kohdistukset](#) (sivulla 699).

Jos näytteidenhallintarakenteesi tukee tuotteen estämistä tietyltä terveydenhuollon ammattilaiselta (HCP) tai tukee tietyn tuotteen saatavissa olevan määrän rajoittamista tälle asiantuntijalle, löydät lisätietoja kohdistuksista kohdasta [HCP-yhteyshenkilön kohdistukset](#) (sivulla 704) tai [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772).

- Määritä varastokausi, joka on määritetty kausi, jonka sisällä näytteiden tai mainontanimikkeiden liikkumista voidaan jäljittää. Järjestelmänvalvojat ja myyntiedustajat suorittavat kaikki alkulaskennat, tilapäiset tarkistuslaskennat, lopulliset tarkistuslaskennat, raportoinnit ja täsmäytykset varastokaudella. Lisätietoa on kohdassa [Varastokausi](#) (sivulla 639).

- Siirrä näytteitä kentällä oleville loppukäyttäjille. Katso lisätietoja kohdasta [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660).
- Tarkkaile näyteaktiiviteetteja. Tarkkailtavia aktiiviteetteja ovat näytetoimitukset, näytteiden siirrot työntekijöiden ja pääkonttorin välillä, käyttäjien varastomäärät ja varaston oikaisu. Lisätietoa on kohdassa [Näytetoimien valvonta](#) (sivulla 691).
- Tarkista elektroniset allekirjoitukset. Myyntiedustajat keräävät elektroniset allekirjoitukset, ja ne tallennetaan sovelluksen Oracle CRM On Demand tietokantaan. Lisätietoa allekirjoituksista on kohdassa [Elektronisten allekirjoitusten tarkistus](#) (sivulla 687).

Loppukäyttäjän toimet

Loppukäyttäjiä ovat myyntiedustajat, jotka jakelevat näytteitä terveydenhoidon ammattilaisille. He suorittavat seuraavat tehtävät:

- Näytevaraston vastaanoton kuittaus (ts. näytteiden siirtojen). Lisätietoja on kohdassa [Näytevaraston vastaanoton vahvistus](#) (katso "[Näytteen varaston vastaanoton vahvistus](#)" sivulla 650).
- Siirrä näytteitä muille loppukäyttäjille tai takaisin pääkonttoriin. Myyntiedustajat voivat vaihtaa näytteitä keskenään ja palauttaa näytteitä (esimerkiksi vanhentuneita näytteitä) pääkonttoriin. Katso lisätietoja kohdasta [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660).
- Vievät näytteitä myyntikäyntien aikana asiakkaille. Lisätietoa on kohdassa [Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#) (sivulla 667).
- Kerää elektroniset allekirjoitukset toimitetuille näytteille. Myyntiedustajien keräämät elektroniset allekirjoitukset ladataan sovelluksen Oracle CRM On Demand tietokantaan. Lisätietoja allekirjoituksista on kohdassa [Tietojä elektronisista allekirjoituksista](#) (sivulla 687).
- Suorittavat väliaikaisia varastomääriä tarvittaessa. Katso lisätietoja kohdasta [Väliaikaisen tarkistuslaskennan pyytäminen](#) (katso "[Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen](#)" sivulla 645).
- Sulkevat varastokausia tarvittaessa. Lisätietoja on kohdassa [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646).
- Vastaavat varastotietueiden ristiriidoista suorittamalla varaston oikaisuja ja lähettämällä muita tapahtumia. Lisätietoja on kohdissa [Näytetapahtumien oikaisu](#) (sivulla 663), [Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti](#) (sivulla 664) ja [Maksutapahtumien katselu](#) (sivulla 665).
- Täsmäytä varasto tarvittaessa. Lisätietoja on kohdassa [Varaston täsmäytysprosessi](#) (sivulla 651).

Näytteiden hallinnan vaatimukset

Seuraavat vaatimukset koskevat järjestelmänvalvoja ja loppukäyttäjiä:

- **Järjestelmänvalvojat.** Ennen kuin näytteitä voi hallita ohjelmassa Oracle CRM On Demand, järjestelmänvalvojan täytyy määrittää tuotteet. Lisätietoa yrityksesi tuotteiden määrittämisestä on kohdassa Sisällönhallinta.
- **Loppukäyttäjät.** Ennen kuin loppukäyttäjät voivat toimittaa näytteitä, heillä täytyy olla liittyvä kohdistustietue näytteistä ja heidän täytyy kuitata näytteiden vastaanotto. Lisätietoa kohdistuksista ja kuittauksista on aiheissa [Kohdistukset](#) (sivulla 699) ja [Näytteen varaston vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 650).

Jotta järjestelmänvalvojat ja käyttäjät voivat hallita näytteitä, heidän käyttäjäroolillaan on oltava Perusnäytetoimintojen käyttöönotto- ja Näytemukautusten käyttöönotto -käyttöoikeudet. Tietoja elektronisten

allekirjoitusten tarkistukseen tarvittavista käyttäjärooleista ja käyttöoikeusprofiilin asetuksista on kohdassa [Elektronisten allekirjoitusten tarkistus](#) (sivulla 687).

Varastokausi

Varastokauden sivuja käytetään varastokauden luontiin, päivittämiseen ja seurantaan. *Varastokausi* on määritetty kausi, jonka aikana kaikkia näyttöiden ja mainontanimikkeiden (näytetoimituksen, reseptit, siirrot ja varaston oikaisut) liikkeitä voidaan seurata. Asiakasyrityksen varastokauden määrittää näyttöiden järjestelmänvalvoja. Varastokautta käytetään suunnittelun ja arvioinnin mittareiden avulla myyjien organisointiin.

Näyttöiden järjestelmänvalvojat ja myyntiedustajat suorittavat kaikki alkulaskennat, väliaikaiset tarkistuslaskennat, lopulliset tarkistuslaskennat ja täsmätykset varastokauden aikana:

- **Alkulaskenta.** Myyntiedustajat suorittavat alkulaskennan uuden varaston saapuessa. Myyntiedustajien täytyy fyysisesti laskea kaikki vastaanottamansa näytteet ja kuitata, että nimikkeet ovat heidän hallinnassaan. Katso lisätietoja kohdasta [Näytteen varaston vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 650).
- **Väliaikainen tarkistuslaskenta.** Näyttöiden järjestelmänvalvoja voi pyytää väliaikaista tarkistuslaskentaa milloin vain. Se on pyyntö varaston laskemisesta ja raportoinnista. Väliaikainen tarkistuslaskenta suoritetaan usein erityistapauksessa, jos havaitaan mahdollisuus vilpilliseen aktiviteettiin tai varaston seurannassa ilmenee jokin ongelma. Väliaikainen tarkistuslaskenta toimii näyttöiden järjestelmänvalvojan tarkistustyökaluna. Katso lisätietoja kohdasta [Väliaikaisen tarkistuslaskennan pyytäminen](#) (katso "[Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen](#)" sivulla 645).
- **Lopullinen tarkistuslaskenta** Näyttöiden järjestelmänvalvoja pyytää lopullista tarkistuslaskentaa. Tässä tapauksessa varastokausi on päättynyt ja kaikki näytteet täytyy laskea. Myyntiedustajan tulee laskea ja kirjata lopullinen fyysinen inventointi jokaisesta näytteestä ja lähettää lopullinen tarkistusraportti. Myyntiedustaja voi luoda uuden varaston tarkistusraportin varaston tarkistusraportin kotisivujen kautta. Myyntiedustaja voi myös käynnistää automaattisen lopullisen tarkistusraportin luonnin. Katso lisätietoja kohdasta [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646).
- **Täsmäytys.** Kun lopullinen tarkistuslaskenta on valmis, myyntiedustajan täytyy täsmäyttää varasto. Tässä täsmäytyksessä sisäisten näytetapahtumien seurantaan verrataan lopulliseen fyysiseen inventointiin. Kaikki poikkeamat kirjataan. Jos poikkeamia ei ole, täsmäytys on onnistunut ja varastokausi on merkitty täsmäytetyksi. Katso lisätietoja kohdasta [Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus](#) (sivulla 666) ja [Varastokauden täsmäytys](#) (sivulla 647).

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly varastokauden tietojen jäljitys, varastokauden välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Varastokausien tyypit

Koska varastokausien täsmäytys voi tapahtua kerran kuussa, Oracle CRM On Demand Näyttöiden hallinta antaa sinun täsmäyttää varastokaudet aina kun näyttöiden järjestelmänvalvoja pyytää sinua tekemään tämän. Se tarjoaa maksimijoustavuuden takaamiseksi kolme erilaista varastokauden tyyppiä.

Seuraava taulukko sisältää varastokausien tyyppien kuvaukset.

Varastokausi	Kuvaus
--------------	--------

Varastokausi	Kuvaus
Aktiivinen	Nykyinen kausi. Päätymispäivämäärää ei näytetä eikä kautta ole täsmäytetty. Voit kirjata minkä tahansa näytetapahtuman tai lisätä uusia tuotteita. Varastomäärät mukautetaan toimenpiteiden mukaan.
Passiivinen	Mennyt, täsmäyttämätön kausi. Päätymispäivämäärä näkyy mutta kautta ei ole vielä täsmäytetty. Voit kirjata minkä tahansa näytetapahtuman paitsi uusien tuotteiden lisäyksen varastoon. Varastomäärät mukautetaan toimenpiteiden mukaan. Sovelluksen Oracle CRM On Demand oletuskonfigurointi tarjoaa yhden passiivisen kauden.
Täsmäytetty	Mennyt, passiivinen kausi. Päätymispäivämäärä näkyy ja kausi on täsmäytetty. Et voi suorittaa toimenpiteitä lukitussa varastokaudessa.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand näytteiden hallinnan oletuskonfigurointi tarjoaa kolme täsmäyttämätöntä kautta: yhden aktiivisen kauden ja kaksi passiivista kautta. Useita täsmäytettyjä varastokausia mutta vain yksi aktiivinen varastokausi voi olla avoinna kerrallaan.

Varastokauden kotisivun käyttö

Varastokauden kotisivu on varastokausien hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä Varastokauden kotisivun asettelua. Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit myös itse lisätä osioita ja poistaa niitä.

Ennen aloitusta: jotta voit käyttää varastokausia, roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Varastokauden luonti

Vain yrityksen näytteiden järjestelmänvalvoja voi luoda varastokauden. Myyntiedustajat eivät voi luoda varastokausia. Näytteiden järjestelmänvalvoja luo alkuperäisen varastokauden jokaiselle myyntiedustajalle, joka käyttää sovellusta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Katso lisätietoja kohdista Varastokausien luonti käyttäjille ja [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54).

Varastokauden luetteloiden käyttö

Varastokauden luettelo-osio näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käytettävien tietueiden lukumäärää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää varastokausien vakioluetteloiden kuvaukset.

Varastokauden luettelo	Suodattimet
Kaikki varastokaudet	Kaikki nähtävillä olevat varastokaudet omistajasta riippumatta.

Varastokauden luettelo	Suodattimet
Viimeksi muokatut varastokaudet	Kaikki varastokaudet, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloä valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeksi muokatut varastokaudet

Lähiäaikoina muokatut varastokaudet -osiossa näkyvät viimeksi muokatut varastokaudet.

Voit laajentaa luetteloä valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osioiden lisääminen varastokauden kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista varastokauden kotisivulle:

- Viimeksi luodut varastokaudet
- Viimeksi muokatut varastokaudet
- Omat viimeksi luodut varastokaudet
- Omat viimeksi muokatut varastokaudet
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat varastokauden kotisivusi näyttöön.)

Osioiden lisääminen varastokauden kotisivulle

- 1 Valitse varastokauden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot varastokauden kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia. Valitse sitten Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä varastokausien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varastokausi](#) (sivulla 639)
- [Varastokauden kentät](#) (sivulla 647)
- [Varastokausien hallinta](#) (sivulla 642)

Varastokausien hallinta

Lisätietoja varastokausien hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Näytevaraston lisäys varastokauteen](#) (sivulla 642)
- [Näytetapahtumien lisäys varastokauteen](#) (sivulla 643)
- [Kirjojen lisäys varastokauteen](#) (sivulla 644)
- [Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten](#) (sivulla 644)
- [Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen](#) (sivulla 645)
- [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646)
- [Varastokauden täsmäytys](#) (sivulla 647)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varastokausien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varastokausi](#) (sivulla 639)
- [Varastokauden kentät](#) (sivulla 647)
- [Varastokauden kotisivun käyttö](#) (sivulla 640)

Näytevaraston lisäys varastokauteen

Näytteen varaston muokkaussivulla näytteiden järjestelmänvalvojat lisäävät myyntiedustajalle näytteen varaston rivinimikkeen varastokauteen tai päivittävät olemassa olevan näytteen varaston rivinimikkeen tiedot. Näytteen varaston muokkaussivulla näkyvät näytteen varaston kaikki kentät.

Myyntiedustaja ei voi lisätä tai poistaa varastokauden näytteen varaston rivinimikkeitä. Myyntiedustajan on muokattava aikana varastokauden näytteen varaston rivinimikkeen Fyysinen inventointi -kenttää väliaikaisten

ja lopullisten inventointien suorituksen aikana. Lisätietoja inventoinneista on kohdassa [Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen](#) (sivulla 645) ja [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646).

Ennen aloitusta: Voit lisätä näytteen varaston rivinimikkeitä varastokauteen, jos roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Näytteen varaston rivinimikkeen lisäys varastokauteen

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa haluamasi varastokausitietue.
- 2 Valitse varastokauden tietosivun Näytteen varasto -osan Uusi.
- 3 Täytä näytteen varaston muokkaussivun pakolliset kentät. Valitse Tallenna.

Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Näytteen varasto -kentät](#) (katso "[Näytteen varaston kentät](#)" sivulla 652).

HUOMAUTUS: Tämä toimenpide soveltuu pienten tuotemäärien lisäämiseen. Jos lisäät useita varastotietueita, kannattaa luoda tuontitiedosto (joka sisältää soveltuvat varastotietueet) ja pyytää yrityksen järjestelmänvalvojaa lataamaan tiedot varastokauteen.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytevaraston tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytteen varasto](#) (sivulla 649)
- [Näytteen varaston hallinta](#) (katso "[Näytevaraston hallinta](#)" sivulla 649)
- [Näytteen varaston kentät](#) (sivulla 652)

Näytetapahtumien lisäys varastokauteen

Näytetapahtuman muokkaussivulla voit lisätä uuden näytetapahtuman rivinimikkeen varastokauteen tai päivittää aiemmin luodun näytetapahtuman rivinimikkeen. Näytevaraston muokkaussivu sisältää näytetapahtuman kaikki käytettävissä olevat kentät.

Ennen aloitusta: Näytetapahtumien lisäys varastokauteen edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytetapahtuman lisäys varastokauteen

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa haluamasi varastokausitietue.
- 2 Valitse varastokauden tietosivun Näytetapahtumat-osan Uusi.
- 3 Täytä näytetapahtuman muokkaussivun pakolliset kentät. Valitse Tallenna.

Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytetapahtuman tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytetapahtumat](#) (sivulla 656)
- [Näytetapahtuman kotisivun käyttö](#) (sivulla 657)
- [Näytetapahtumien hallinta](#) (sivulla 659)
- [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692)

Kirjojen lisäys varastokauteen

Seuraavan toiminnon avulla voit lisätä kirjoja aktiiviseen varastokauteen. Kun lisäät kirjan aktiiviseen varastokauteen, voit muokata tai poistaa kirjan. Toiminnossa oletetaan, että kirja näkyy liittyvänä nimikkeenä varastokauden tietosivulla. Lisätietoja liittyvien nimikkeiden näyttämisestä on kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus.

Kirjan lisäys varastokauteen

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa haluamasi varastokausitietue.
- 2 Valitse varastokauden tietosivun Kirjat-osassa Lisää.
- 3 Valitse kirjan valitsimessa kirja, jonka haluat lisätä varastokauteen. Valitse sitten OK.
Lisätietoja kirjoista on kohdassa Kirjan hallinta.
- 4 Sulje varastokausi tarvittaessa valitsemalla Sulje-painike.

Varastokauden sulkemisen jälkeen luodaan varaston tarkistusraportti ja uusi varastokausi. Kaikki suljettuun varastokauteen liitetyt näytteen varaston ja kirjan tiedot kopioidaan uuteen varastokauteen ja varaston tarkistusraporttiin. Lisätietoja on kohdassa [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646).

Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten

Varaston tarkistusraportin muokkaussivulla voit luoda varaston tarkistusraportin varastokautta varten tai päivittää aiemmin luodun varaston tarkistusraportin tietoja. Varaston tarkistusraportin muokkaussivu sisältää varaston tarkistusraportin kaikki käytettävissä olevat kentät.

Ennen aloitusta: Voit luoda varaston tarkistusraportin varastokautta varten, jos roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa haluamasi varastokausitietue.

644 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

2 Valitse varastokauden tietosivun Varaston tarkistusraportit -osassa Uusi.

3 Täytä varaston tarkistusraportin muokkaussivun pakolliset kentät ja valitse Tallenna.

Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Varaston tarkistusraportin kentät](#) (sivulla 654).

Varaston tarkistusraporttia ei voi muuttaa luonnin jälkeen. Jos luodussa varaston tarkistusraportissa havaitaan virhe, se korjataan tekemällä ensin varaston oikaisu ja sitten uusi varaston tarkistusraportti varaston oikaisun käsittelyn jälkeen.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varaston tarkistusraportin tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varaston tarkistusraportti](#) (sivulla 653)
- [Varaston tarkistusraporttien hallinta](#) (sivulla 653)
- [Varaston tarkistusraportin kentät](#) (sivulla 654)

Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen

Kun myyntiedustaja palaa toimistoon, hänen täytyy yleensä suorittaa fyysinen inventointi. Hän lähettää väliaikaista inventointia koskevan pyynnön, jonka avulla hän voi tarkistaa näytteen varaston ja lähettää tiedot näytteiden järjestelmänvalvojalle. Näytteiden järjestelmänvalvoja vaatii yleensä varaston fyysistä tarkistusta. Väliaikainen tarkistus tehdään yrityksen ohjeiden mukaisesti. Se suoritetaan usein erityistapauksessa, kuten epäiltäessä petosta tai kun varaston seurannassa on ilmennyt ongelmia. Väliaikainen tarkistus on yksi näytteiden järjestelmänvalvojan tarkistuspisteistä.

Voit tehdä fyysisen inventoinnin milloin tahansa aktiivisen, täsmäyttämättömän varastojakson aikana. Vain aktiiviset varastokaudet huomioidaan, kun laadit väliaikaista inventointia koskevan pyynnön.

Ennen kuin aloitat Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen

1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa tarkistettava varastokauden tietue.

2 Lisää jokaisen Fyysinen investointi -kentän Näytteen varasto -rivin nimikkeelle arvo.

Arvon, jonka syötät Fyysinen inventointi -kenttään, tulee vastata kunkin tuotteen fyysistä määrää.

3 Valitse Väliaikainen määrä.

Tapahtuu seuraavaa:

- Edellinen fyysinen inventointi -kentän arvoksi määrittyy nykyisen fyysisen määrän arvoa edeltävä fyysisen määrän arvo. Nyt voit verrata vanhaa fyysistä määrää uuteen fyysiseen määrään.
- Luodaan uusi varaston tarkistusraportti, jonka kaikki rivinimikkeet kopioidaan nykyisestä varastosta.
- Nykyinen varastokausi pysyy avoimena.

Huomautus: Väliaikainen määrä -painike on käytössä vain aktiivisten varastokausien kohdalla.

Varastokauden sulkeminen

Kun varastokausi sulkeutuu, myyntiedustajan tulee laskea ja kirjata ylös jokaisen näytteen fyysinen inventointi ja lähettää lopullinen tarkistusraportti. Myyntiedustaja lähettää lopullisen tarkistusraportin (joko tuotteen tai tuote-eränumeron perusteella) sulkemalla varastokauden. Kun suljet varastokauden, suljet sen ja käynnistät varaston tarkistusraportin luonnin. Voit sulkea vain aktiivisen varastokauden.

Varastokauden sulkeminen on tärkeä vaihe myös [varaston täsmäytysprosessissa](#) (katso "[Varaston täsmäytysprosessi](#)" sivulla 651).

Ennen aloitusta: varastokautta suljettaessa roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Varastokauden sulkeminen

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa se varastokausitietue, jonka haluat sulkea.
- 2 Lisää jokaiseen Fyysinen investointi - kenttään arvo jokaiselle näytteen investoinnin rivin nimikkeelle. Arvon, jonka syötät Fyysinen inventointi -kenttään, tulee vastata jokaisen olemassa olevan tuotteen fyysistä määrää.

- 3 Valitse Sulje.

Kun valitse Sulje-painikkeen, tapahtuu seuraavaa:

- varastokausi, jonka avasit vaiheessa 1, on suljettu määrittämällä varastokauden päättymispvm ja uusi varastokausi on luotu. Uusi varastokausi sisältää kaikki vanhan varastokauden tietueet.
- Vanhan varastokauden fyysisen inventointikentän arvot (näytevaraston tietueissa) kopioituvat uuden varastokauden Alkusaldo -kenttään (vastaavissa näytevaraston tietueissa).
- Kaikki näytteet, jotka eivät ole vanhentuneet, kopioituvat vanhasta varastokaudesta uuteen varastokauteen.
- Kaikki vanhentuneet näytteet, joiden määrä on suurempi kuin nolla, kopioituvat vanhasta varastokaudesta uuteen varastokauteen.
- Kaikki vanhaan varastokauteen liittyvät kirjan tiedot kopioidaan uuteen varastokauteen.
- Varaston tarkistusraportti luodaan. Kaikki vanhaan varastokauteen liittyvät näytteen varaston ja kirjan tiedot kopioidaan uuteen varaston tarkistusraporttiin.

HUOMAUTUS: kun napsautat Sulje-painiketta, näyttöön tulee virheviesti, jos varastokauden tila ei ole Aktiivinen tai jos Fyysinen inventointi - kenttä on tyhjä yhdessäkään näytteen varastotietueessa.

- 4 Siirry takaisin varastokauden luettelosivulle ja avaa sama varastokausitietue, jonka avasit vaiheessa 1. Huomioi, että varaston tarkistusraportti on luotu suljetun varastokauden alle. Varaston tarkistusraportti sisältää tilannevedoksen varastotietueista ja lopullisen fyysisen inventoinnin sillä

hetkellä, kun varastokausi sulkeutuu. Varaston tarkistusraportti ja siihen liittyvät tietueet lukitaan, niitä ei voi muuttaa ja ne jäävät kirjausketjuhistoriaan näytteiden järjestelmänvalvojalle.

Varastokauden täsmäytys

Myyntiedustajien tulee täsmäyttää näytteensä vähintään kerran vuodessa. Täsmäytykset voi aloittaa useana ajankohtana vuoden mittaan, mutta ne voi tehdä vain suljetuille varastokausille. Kaikki varastokauteen liittyvät tapahtumat on tehtävä valmiiksi, ennen kuin varastokausi voidaan täsmäyttää täydellisesti.

Varastokauden täsmäytys on [varaston täsmäytysprosessin](#) (katso "[Varaston täsmäytysprosessi](#)" sivulla 651) viimeinen vaihe.

Ennen kuin aloitat Varastokauden täsmäytys edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Varastokauden täsmäytys

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa täsmäytettävän varastokauden tietue.

Varastokauden tulee olla suljettu, jotta sen voi avata. Voit täsmäyttää kauden vain, jos fyysisen inventoinnin ja sovelluksen Oracle CRM On Demand laskeman summan välillä ei ole eroa eikä varastokaudella ole odottavia tapahtumia.

- 2 Valitse Täsmäytä.

Jos jokin seuraavista ehdoista täyttyy, lähetetään virhesanoma:

- Varastokauteen liittyy tapahtumia, joiden tila on Käynnissä.
- Aiempia varastokausia on avoinna.
- Poikkeama ei ole sallittu. Tällä hetkellä poikkeaman arvoksi on määritetty nolla.

- 3 Palaa varastokauden luettelosivulla ja avaa uudelleen vaiheessa 1 avaamasi varastokauden tietue. Jos täsmäytys onnistui, Täsmäytetty-osoitin näkyy valittuna.

Huomautus: Peruskäyttäjien on luotava siirtotapahtumat kaikille näytteille, jotka on siirretty toiselle edustajalle tai palautettu pääkonttoriin täsmäytystä edeltävällä kaudella. Mobiilikäyttäjien on myös synkronoitava paikallinen tietokanta palvelimen tietokannan kanssa ennen varastomäärän lähetystä. Synkronointi on tärkeää, jos tarkoituksena on kirjata aiemmalla kaudella vastaanotettuja näytteitä tai näytteitä, jotka on vastaanotettu aktivointia odottavalla kaudella.

Varastokauden kentät

Varastokauden muokkaussivulla voit lisätä varastokauden tai päivittää aiemmin luodun varastokauden tietoja. Varastokauden muokkaussivulla näkyvät kaikki varastokausien kentät.

Vihje: Voit myös muokata varastokausia varastokauden luettelosivulla ja varastokauden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja tietyistä varastokauden kentistä. Suurin osa näistä kentistä näkyy myyntiedustajille Vain luku -tilassa mutta ovat näytteiden järjestelmänvalvojien muokattavissa. Oracle CRM On Demand täyttää tiedot automaattisesti Aktiivinen- ja Täsmäytetty-kenttiin sen mukaan, onko varastokausi päättynyt vai täsmäytetty.

Kenttä	Kuvaus
Aloituspäivämäärä	Tämän varastokauden aloituspäivämäärä
Päätymispäivämäärä	Tämän varastokauden päätymispäivämäärä
Aktiivinen	<p>Oracle CRM On Demand määrittää tämän valintaruudun automaattisesti sen mukaan, onko varastokausi aktiivinen vai suljettu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos valintaruutu on valittuna, varastokausi on aktiivinen. Kaikkien nykyisten toimitettujen näytteiden ja myyninedistämismikkeiden käsittelyssä käytetään aktiivista varastokautta. ■ Jos valintaruutua ei ole valittu, varastokausi on päättynyt, suljettu tai passiivinen. <p>Lisätietoja on kohdassa Varastokauden sulkeminen (sivulla 646).</p>
Omistaja	Varastokauden omistaja
Luotu	Tämän varastokauden luonnin päivämäärä ja luonut käyttäjä
Muokattu	Tämän varastokauden edellisen muokkauksen päivämäärä ja muokannut käyttäjä
Täsmäytetty	<p>Oracle CRM On Demand määrittää tämän valintaruudun automaattisesti sen mukaan, onko varastokauden täsmäytys onnistunut:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos valintaruutu on valittuna, varastokausi on täsmäytetty täysin ja ilman poikkeamia, määritetty passiiviseksi ja lukittu. ■ Jos valintaruutua ei ole valittu, varastokauden täsmäytys ei ole onnistunut. <p>Lisätietoja on kohdassa Varastokauden täsmäytys (sivulla 647).</p>

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varastokausien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varastokausi](#) (sivulla 639)
- [Varastokausien hallinta](#) (sivulla 642)
- [Varastokauden kotisivun käyttö](#) (sivulla 640)

Näytteen varasto

Näytteen varasto -sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata näytteen varaston tietueita.

Näytteen varaston tietue kertoo myyntiedustajalle tuotteesta, joka on luokiteltu näytetoimitusta varten. Näytteiden järjestelmänvalvoja hyväksyy tuotteen ja määrittää myyntiedustajalle jonkin määrän. Myyntiedustaja voi pitää näytteet siihen asti kunnes hän voi jakaa ne tarkistetulle lääkärille, klinikalle tai sairaalaan. Näytteen varaston tietue voidaan määrittää tuotetasolla tai näyte-erän tasolla. Määritetylle yhteyshenkilölle jaettavaa määrää koskevat säännöt löytyvät tuotenäytteen kohdistustietueesta. Kohdistustietue ja näytteen varaston tietue seuraavat myynninedistämisenimikkeen myyntipuhelu- ja näytteen toimitusprosessia.

Tietoja näytteen varaston tietueiden seurantaprosessista

Myyntiedustajan on kuitattava näytteen varaston vastaanotto, kun näytteiden järjestelmänvalvoja lähettää näytetoimitukset peruskäyttäjille. Myyntiedustajan on fyysisesti vastaanotettava näytteen varasto, laskettava varaston määrä ja kuitattava määrä. Tämä prosessi on näytteen varaston seurantaprosessin aloituspiste. Se johtaa varaston täsmäytykseen varastokauden lopussa.

Myyntiedustaja saattaa saada varastokauden aikana näytteiden järjestelmänvalvojalta varaston inventointipyynnöitä. Tällöin myyntiedustaja käyttää näytteen varaston tietueita luodakseen varaston tarkistusraportin. Kun varastokausi alkaa, varasto inventoidaan ja sitä ylläpidetään näytteen varaston tietueessa. Jäljellä oleva varasto kopioidaan uuteen varastokauteen. Varastokauden täsmäytys vahvistaa, että varasto vastaa tuotteiden tapahtumatietueiden käsittelystä saatuja laskelmia. Kaikkien tietueiden kohdistus on määritettävä ennen varastokauden *täsmäytystä*.

Näytevaraston hallinta

Lisätietoja näytevaraston hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Näytevaraston juoksevan summan laskenta](#) (sivulla 650)
- [Näytevaraston vastaanoton vahvistus](#) (katso "[Näytteen varaston vastaanoton vahvistus](#)" sivulla 650)
- [Varaston täsmäytysprosessi](#) (sivulla 651)
- [Näytevaraston lisäys varastokauteen](#) (sivulla 642)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytevaraston tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytevarasto](#) (katso "[Näytteen varasto](#)" sivulla 649)
- [Näytevaraston kentät](#) (katso "[Näytteen varaston kentät](#)" sivulla 652)

Näytevaraston juoksevan summan laskenta

Myyntiedustajalla voi olla varastokauden alussa *määrän n* verran *tuotetta x*. Varastokauden aikana myyntiedustaja tekee useita transaktiotehtäviä (esimerkiksi siirtoja sisään ja ulos, näytetoimituksia, oikaisuja ja kuittauksia). Oracle CRM On Demand päivittää tuotteen *x* juoksevan määrän aina jokaisen transaktiotehtävän käynnistyksen ja valmistumisen yhteydessä.

Näytetapahtuman aktiviteetin perusteella Oracle CRM On Demand pitää kirjaa kaikkien tuotteiden määrästä laskemalla *edustajan varastosaldon*. Edustajan varastosaldon laskemista varten Oracle CRM On Demand merkitsee ylös tuotteen *x* määrän jokaisen varastokauden alussa ja tekee seuraavat toimenpiteet:

- lisää toimituksen kuittauksia
- lisää tyyppiä Siirto sisään olevat näytetapahtumat
- vähentää tyyppiä Siirto ulos olevat näytetapahtumat
- vähentää tyyppiä Maksu olevat näytetapahtumat (toimituksen näytetapahtuma)
- vähentää tyyppiä Palautus olevat näytetapahtumat
- lisää näytetapahtumia ja vähentää niitä riippuen varaston oikaisun tyyppistä ja Määrä-kentän arvosta; negatiivinen numero hyväksytään, jos se osoittaa katoamisen, varkauden ja inhimillisen erehdyksen.

Ennen kuin aloitat. Voit katsella näytteen varaston juoksevaa määrää, kun Järjestelmän laskukerrat -kenttä näkyy Näytteen varaston tiedot -sivulla ja Näytteen varaston muokkaussivulla. Järjestelmän laskukerrat -kenttä ei näy oletusarvoisesti. Ota siis yhteys näytteiden järjestelmänvalvojaan, kun näytteen varaston sivujen kentän asetukset on määritettävä. Lisätietoja kenttien hallinnasta on kohdassa Tietuetyyppisovelluksen mukautussivu.

Edellisen fyysisen inventoinnin määrän katselu

- 1 Siirry varastokauden luettelosivun Aloituspvm-kenttään ja avaa haluamasi varastokausitietue.
- 2 Siirry varastokauden tietosivun Näytteen varasto -osaan.

Jokaisen näytteen varastoinnin rivinimikkeen Edellinen fyysinen inventointi -kentän arvo osoittaa varaston määrän edellisen inventoinnin tarkistusraportin ajon aikana. Järjestelmän laskukerrat -kentässä on alkuperäisen pääkonttorin myyntiedustajalle siirtämän näytteen määrä. Lisätietoja sivulla olevista kentistä on kohdassa [Näytteen varaston kentät](#) (sivulla 652).

Näytteen varaston vastaanoton vahvistus

Tapahtuman vastaanottajan on kuitattava näytteen varaston vastaanotto, kun näytteiden järjestelmänvalvoja lähettää näytteet peruskäyttäjille, peruskäyttäjät vaihtavat näytteitä tai peruskäyttäjät palauttavat näytteitä pääkonttorille. Vastaanottajan on fyysisesti vastaanotettava näytteen varasto, laskettava varaston määrä ja kuitattava määrä. Tämä vaihe on näytteen varaston seurannan aloituskohta. Se johtaa näytteen varaston täsmäytykseen kauden lopussa.

650 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Sovelluksen Oracle CRM On Demand näyttöiden hallinta tukee näytteen varaston sähköisiä siirtotoimenpiteitä [näytteiden siirron luontiprosessin](#) (katso "[Näytteiden siirron luonti](#)" sivulla 660) kautta. Näytteet reititetään vastaanottajalle, jonka tulee kuitata näytteiden vastaanotto, ennen kuin Oracle CRM On Demand voi siirtää uuden varaston vastaanottajan aktiiviseen varastokauteen.

Peruskäyttäjät voivat kuitata näytteiden siirron täydellisen vastaanoton tai osittaisen vastaanoton. Lisätietoja on kohdissa

- [Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 661)
- [Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 662)

Ennen aloitusta: Näytteen varaston vastaanoton kuittaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand luo tarvittavat tietueet, jos näytteen varaston vastaanotto kuitataan eikä peruskäyttäjällä ole vielä siirrettävän näytteen varastoon liittyviä näytteen tuotteita, näyte-eriä tai varastokautta vastaavia tietueita.

Varaston täsmäytysprosessi

Tässä aiheessa kerrotaan, miten varasto täsmäytetään.

Ennen kuin aloitat, tee seuraavat toimet:

- Roolisi täytyy sisältää perusnäytetoimintojen ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeus.
- Seuraavat vaatimukset on täytettävä:
 - **Varmista, että edelliset varastokaudet on täsmäytetty.** Käyttäjien on täsmäytettävä edelliset varastokaudet aikajärjestyksessä. Tämä vaatimus koskee vain niitä yrityksiä, joissa on useita passiivisia täsmäyttämättömiä kausia.
 - **Varaston siirtojen vastaanoton kuittaus.** Käyttäjien on lähetettävä kuittaus kaikista vastaanotetuista näytteen varaston lähetyksistä.
 - **Siirtotapahtuman luonti siirretyille näytteille.** Käyttäjien on luotava siirtotapahtumat kaikille toiselle edustajalle siirretyistä ja pääkonttorille palautetuista näytteistä.
 - **Mobiilikäyttäjien on synkronoitava tiedot palvelimen tietokannan kanssa.** Mobiilikäyttäjien on synkronoitava paikalliset tietokannat palvelimen tietokannan kanssa ennen varaston määrän lähetystä. Tämä vaatimus on tärkeä, jos vastaanotetut näytteet tallennetaan edelliselle kaudelle.

Varaston täsmäytyksen aikana voimassa olevat rajoitukset

Huomaa seuraavat rajoitukset:

- Siirrettyjen ja vastaanotettujen näytteiden määrät otetaan huomioon varaston määrässä vasta niiden tietueiden lähetyksen jälkeen.
- Varastokautta ei voi täsmäyttää, jos varaston fyysisen ja elektronisen inventoinnin välillä on poikkeamia. Mahdolliset poikkeamat on korjattava, ennen kuin käyttäjä voi täsmäyttää kauden.

Tee seuraavat tehtävät varaston täsmäytystä varten:

- 1 [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646)

- 2 [Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus](#) (sivulla 666)
- 3 [Varastokauden täsmäytys](#) (sivulla 647)

Näytteen varaston kentät

Näytteen varaston muokkaussivulla voit lisätä uuden näytteen varastotietueen varastokautteen tai päivittää aiemmin luodun näytteen varastotietueen tietoja. Näytteen varaston muokkaussivu sisältää näytteen varaston kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata näytteen varastoa myös [Näytteen varastoluettelo-sivulla](#) ja [näytteen varaston tietosivulla](#). Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä näytteen varaston kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Näyte	Tähän näytteen varastotietueeseen liittyvä tuote. HUOMAUTUS: Luotaessa uusi näytteen varastotietue vain näytteiksi luokitellut tuotteet (eli tuotteet, joiden luokan tyyppi on Näytetoimitus) voidaan kirjata tähän kenttään.
Eränumero	Valittuun näytetuotteeseen liittyvä eränumero. Tämä kenttä on valinnainen. HUOMAUTUS: Näytteen varastotietuetta lisättäessä tai päivitettäessä voit valita näyte-erän napsauttamalla hakukuvaketta. Vain näyte-erät, joita jäljitetään eränumerolla varastossa (ts. näyte-erät, joiden Varasto erän mukaan -valintaruutu on valittuna) ovat valittavissa. Lisätietoja näyte-eristä on kohdissa Näyte-erät (sivulla 708) ja Näyte-erän kentät (sivulla 711).
Alkusaldo	Alkuperäinen määrä, joka saatiin pääkonttorista varastokauden alussa.
Edellinen fyysinen inventointi	Varastomäärä, kun viimeisin varaston tarkistusraportti ajettiin.
Fyysinen inventointi	Fyysinen inventointi käsillä olevasta saldosta. Myyntiedustaja syöttää tämän arvon. HUOMAUTUS: Tämä on ainoa kenttä, jota myyntiedustaja voi muokata.
Järjestelmän laskukerrat	Pääkonttorin myyntiedustajalle siirtämä alkuperäinen määrä. Lisätietoa näytteen varaston juoksevan summan tarkastamisesta on kohdassa Näytevaraston juoksevan summan laskenta (sivulla 650). HUOMAUTUS: Järjestelmän laskukerrat -kenttä ei oletusarvoisesti näy Näytteen varaston tiedot -sivulla ja Näytteen varaston muokkaussivulla, joten ota yhteyttä näytteiden järjestelmänvalvojaan, jos haluat määrittää näytteen varastosivujen kentät.
Ero	Ero Fyysinen inventointi -kentän arvon ja Edellinen fyysinen inventointi

Kenttä	Kuvaus
	-arvon välillä. Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän automaattisesti aina, kun varastokausi sulkeutuu. Lisätietoja on kohdassa Varastokauden sulkeminen (sivulla 646).
Eränumero: Päätymispäivä	Päivä, jolloin näyte vanhenee. Tämä päivämäärä on tärkeä, jos käytetään näyte-erää seuraamaan näytteen varastotietueita.
Eränumero: Katkaisupäivä	Laskettu päivämäärä, jolloin näyte vanhenee. Eränumeron katkaisupäivämäärän laskentakaava on seuraava: päätymispäivä miinus vajuuspäivien määrä on katkaisupäivämäärä.
Luotu	Päivämäärä, aikaleima ja käyttäjä, joka loi tämän näytteen varastotietueen.
Muokattu	Päivämäärä, aikaleima ja käyttäjä, joka viimeksi muokkasi tätä näytteen varastotietuetta.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytteen varastojen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytevarasto](#) (katso "[Näytteen varasto](#)" sivulla 649)
- [Näytevaraston hallinta](#) (sivulla 649)
- [Näytevaraston lisäys varastokauteen](#) (sivulla 642)

Varaston tarkistusraportti

Varaston tarkistusraportin sivujen avulla voit luoda varaston tarkistusraportteja ja seurata niitä.

Oracle CRM On Demand luo *varaston tarkistusraportin*, kun myyntiedustaja luo varastokauden väliaikaisen tai lopullisen inventoinnin. Järjestelmänvalvojat ja myyntiedustajat voivat katsella varaston tarkistusraportin luettelosivulla aiemmin lähetettyjä inventointeja (väliaikaisia ja lopullisia sulkemiskausia).

Varaston tarkistusraportti on hyödyllinen työkalu näytteiden noudattamista valvoville järjestelmänvalvojille. He voivat tarkistaa, että näytteet jaetaan asianmukaisesti yksittäisten myyntiedustajien kesken. Varaston tarkistusraporttien avulla noudattamista valvovat järjestelmänvalvojat pystyvät saavuttamaan tietyt lakisääteiset vaatimukset vuoden kuluessa. Varaston tarkistusraporttia ei voi muuttaa luonnin jälkeen.

Huomautus: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastuualueeseen ei sisälly varaston tarkistusraportintietojen jäljitys, Varaston tarkistusraportti -välilehti voidaan sulkea pois määrityksistäsi.

Varaston tarkistusraporttien hallinta

Varaston tarkistusraporttien hallinnan vaiheittaiset toimet on kuvattu seuraavassa kohdassa:

- [Väliaikaisen inventoinnin pyyntö](#) (katso "[Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen](#)" sivulla 645). Väliaikainen inventointi on pyyntö, joka koskee varaston inventointia ja varaston tarkistusraportin luontia.
- [Varastokauden sulkeminen](#) (sivulla 646). Peruskäyttäjien täytyy tehdä jokaiselle näytteelle lopullinen fyysinen inventointi ja kirjaus sekä lähettää lopullinen tarkistusraportti. Varastokauden sulkeminen käynnistää lopullisen varaston tarkistusraportin luonnin automaattisesti.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla](#) (sivulla 169)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varaston tarkistusraportin tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varaston tarkistusraportti](#) (sivulla 653)
- [Varaston tarkistusraportin kentät](#) (sivulla 654)
- [Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten](#) (sivulla 644)

Varaston tarkistusraportin kentät

Varaston tarkistusraporttiluettelo -sivulla voi tarkastella varaston tarkistusraportin tietueita. Kun varaston tarkistusraportti on luotu, sitä ei voi muokata tai muuttaa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä varaston tarkistusraportin kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Varaston tarkistusraportin avaintiedot	
Tyyppi	Varaston tarkistusraportin tyyppi, joka voidaan määrittää joksikin seuraavista: <ul style="list-style-type: none">■ Sulkemisen varaston inventointi. Tämäntyyppinen varaston tarkistusraportti sulkee varastokauden laskemalla ja kirjaamalla lopullisen fyysisen inventoinnin kustakin näytteestä. Vain aktiivisia varastokausia voi

Kenttä	Kuvaus
	<p>sulkea (lisätietoja on kohdassa Varastokauden sulkeminen (sivulla 646)).</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Väliaikainen varastomäärä. Tämäntyyppinen varaston tarkistusraportti laskee fyysisen inventoinnin koska tahansa aktiivisen, täsmäyttämättömän varastojakson aikana. Vain aktiiviset varastokaudet otetaan huomioon pyydetessä väliaikaista varastomäärää (lisätietoja on kohdassa Väliinventoinnin pyytäminen (katso "Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen" sivulla 645)).
Tila	<p>Varaston tarkistusraportin tila kuvaa tietueen tilaa, joka voidaan määrittää joksikin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Käynnissä. Varaston tarkistusraportin alkutila. ■ Lähetetty. Varaston tarkistusraportin on tarkistanut myyntiedustaja, ja hän on lähettänyt sen esimiehelleen hyväksyntää varten. ■ Hylätty. Varaston tarkistusraportin on tarkistanut myyntiedustajan esimies, ja hän on hylännyt raportin epätäydellisenä tai epätarkkana. ■ Hyväksytty. Varaston tarkistusraportin on tarkistanut myyntiedustajan esimies, ja hän on hyväksynyt raportin kelpollisena varaston kuvaajana. ■ Peruutettu. Varaston tarkistusraportti ei noudattanut hyväksyntäprosessia, ja se peruutettiin.
Syy	<p>Syy, miksi varaston tarkistusraportti tarvitaan, joka voidaan määrittää joksikin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kerran vuodessa. Valitse tämä vaihtoehto, jos luot vakioimuotoisen väliaikaisen varastomäärän viimeisen vuoden ajalta. ■ Kerran vuodessa - sulkeminen. Valitse tämä vaihtoehto, jos luot vakioimuotoisen sulkemisen varaston inventoinnin vuodesta. ■ Syy. Valitse tämä vaihtoehto, jos luot väliaikaisen varastomäärän näytteiden järjestelmänvalvojan pyynnöstä. ■ Syy - sulkeminen. Valitse tämä vaihtoehto, jos näytteiden järjestelmänvalvoja pyytää sinua luomaan sulkemisen varaston inventoinnin odotetun varastokauden ulkopuolella. ■ Eriytinen - väliaikainen. Valitse tämä vaihtoehto, jos näytteiden järjestelmänvalvoja pyytää, että luot tilapäisen varaston tarkistusraportin. ■ Viikoittain - väliaikainen. Valitse tämä vaihtoehto, jos luot väliaikaisen varastomäärän viimeisen viikon ajalta. ■ Kuukausittain - väliaikainen. Valitse tämä vaihtoehto, jos luot väliaikaisen varastomäärän viimeisen kuukauden ajalta. ■ Lopetus - sulkeminen. Valitse tämä vaihtoehto, jos myyntiedustaja on irtisanottu ja erillinen osapuoli laskee jäljellä olevan varaston.
Huomautukset	Varaston tarkistusraportista kirjatut lisäkommentit.

Kenttä	Kuvaus
Raporttipäivämäärä	Päivämäärä, jolloin raportti luotiin.
Valmistumispv	Päivämäärä, jolloin raportti sai lopullisen hyväksynnän.
Liite	<p>Jos tämä kenttä näkyy sivulla, voit liittää tiedoston varaston tarkistusraporttiin. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy aluksi paperiliitinkuvake.</p>  <p>Voit liittää tiedoston varaston tarkistusraporttiin napsauttamalla paperiliitinkuvaketta tietueen muokkaussivulla ja valitsemalla sitten ladattavan tiedoston.</p> <p>Kun tiedosto on ladattu ja tietue tallennettu, tietueen tietosivun Liite-kentässä näkyy liitetiedoston nimi ja koko. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy myös paperiliitinkuvake ja X-kuvake, jonka avulla tiedoston voi poistaa.</p> <p>Voit liittää kuhunkin varaston tarkistusraporttiin vain yhden tiedoston.</p> <p>Ohjeita tiedostojen liittämisestä tietueisiin Liite-kentän avulla ja tietoja tiedoston kokoa ja tyyppiä koskevista rajoitteista on kohdassa Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla (sivulla 169).</p>
Varastokauden avaintiedot	
Varastokausi	Varastokausi, johon tarkistusraportti liittyy.
Omistaja	Myyntiedustaja, joka ajaa varaston tarkistusraportin ja joka omistaa varastotietueet.
Luotu	Käyttäjä, päivämäärä ja aikaleima, jolloin raportti luotiin.
Muokattu	Käyttäjä, päivämäärä ja aikaleima, jolloin raportti hyväksyttiin tai hylättiin.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä varaston tarkistusraportin tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Varaston tarkistusraportti](#) (sivulla 653)
- [Varaston tarkistusraporttien hallinta](#) (sivulla 653)
- [Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten](#) (sivulla 644)

Näytetapahtumat

Näytetapahtumat-sivujen avulla voi luoda, päivittää ja seurata näytetapahtumia ja näytteisiin liittyviä tapahtumanimikkeitä.

Näytetapahtuma on näytteen siirron, vastaanoton, näytteen toimituksen tai varaston oikaisun tietue. Oracle CRM On Demand liittää jokaiseen näytetapahtumatietueeseen yksilöivän tunnuksen seuranta varten. Luo **656** Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

näytetapahtuma niin, että kaikki näytteiden ja myyninedistämisenimikkeiden siirrot voidaan raportoida ja täsmäyttää varastokauden lopussa ja varastotuotteiden juoksevaa määrää voidaan ylläpitää varastokauden aikana. Jokainen näytetapahtuma edustaa yksittäistä tapahtumaa, joka voi koostua yhdestä tai useasta rivinimikkeeseen syötöstä (tapahtumanimikkeestä). Tapahtumat liitetään sopivaan varastokauteen tapahtumapäivämäärän mukaan. Kaikki näytteen toimituksen ja myyninedistämisenimikkeen toimituksen aktiviteetit luovat maksutapahtuman (toimituksen näytetapahtuman). Varaston siirto pääkonttorille ja myyntiedustajille sekä pois pääkonttorilta ja myyntiedustajilta luo kaksi tapahtumatietuetta:

- yhden lähetyksyksikön *siirrosta ulos*
- yhden näytteen vastaanottavan yksikön *siirrosta sisään*.

Myyntiedustajat tai pääkonttori voivat luoda asiakkaalle oikaisutapahtumia katoamisen, varkauden, palautusten, löytymisen tai inhimillisen virheen aiheuttamien poikkeamien vuoksi. Kun näytetapahtuman tila on Lähetetty, tapahtuman tietoihin ei voi tehdä muutoksia. Muutoksia voi tehdä vain, jos luodaan uusi tapahtuman oikaisu.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly näytetapahtuman tietojen jäljitys, Näytetapahtuma-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Näytetapahtuman kotisivun käyttö

Näytetapahtuman kotisivu on lähtökohta näytetapahtumien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa näytetapahtuman kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Ennen aloitusta: Voit käyttää näytetapahtumia, jos rooliisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Näytetapahtuman luonti

Voit luoda uuden näytetapahtuman valitsemalla Lähiaikoina muokatut rahoitustapahtumat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).

Voit luoda seuraaventyypiset näytetapahtumat:

- **Lähetetyt tapahtumat.** Katso lisätietoja kohdasta [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660).
- **Oikaistut tapahtumat.** Katso lisätietoja kohdasta [Näytetapahtumien oikaisu](#) (sivulla 663).
- **Kadonneet ja löydettyt tapahtumat.** Katso lisätietoja kohdasta [Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti](#) (sivulla 664).

Et voi luoda seuraaventyypisiä näytetapahtumia, sillä Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman automaattisesti, kun myyntiedustaja jättää näytteitä myyntikäynnin aikana:

- **Maksutapahtumat.** Voit katsella maksutapahtumia. Jos maksutapahtumiin täytyy tehdä muutoksia, on luotava uusi varaston oikaisutapahtuma. Katso lisätietoja kohdasta [Maksutapahtumien katselu](#) (sivulla 665).

- **Vastaanotetut tapahtumat.** Peruskäyttäjien tulee vahvistaa näytteiden vastaanotto. Jos myyntiedustaja vastaanottaa eri määrän näytteitä kuin hänelle on lähetetty, varaston oikaisutapahtuma täytyy luoda poikkeuksien kirjaamiseksi muistiin. Lisätietoja on kohdassa [Näytevaraston vastaanoton vahvistus](#) (katso "[Näytteen varaston vastaanoton vahvistus](#)" sivulla 650).

Näytetapahtumaluetteloiden käyttö

Näytetapahtumaluettelo-osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää näytetapahtumien vakioluetteloiden kuvaukset.

Näytetapahtumaluettelo	Suodattimet
Kaikki näytetapahtumat	Kaikki nähtävillä olevat näytetapahtumat niiden omistajasta riippumatta.
Oikaisutapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja jotka ovat tyypiltään Varaston oikaisu.
Maksutapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja jotka ovat tyypiltään Maksu.
Poikkeavat tapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on nimesi ja joiden tilana on Käsitelty, poikkeavuuksia.
Kadonneet tapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja jotka ovat tyypiltään Varaston oikaisu, kadonnut.
Vastaanotetut tapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja jotka ovat tyypiltään Siirto sisään.
Lähiaikoina muokatut näytetapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.
Lähetetyt tapahtumat	Kaikki näytetapahtumat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi ja jotka ovat tyypiltään Siirto ulos.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien näytetapahtumien katselu

Viimeksi muokatut näytetapahtumat -osa näyttää näytetapahtumat, joita on viimeksi muokattu. Laajentaaksesi luettelo, valitse Näytä koko luettelo -linkki.

Osien lisäys näytetapahtuman kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista näytetapahtuman kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut näytetapahtumat
- Lähiaikoina muokatut näytetapahtumat
- Omat lähiaikoina luodut näytetapahtumat
- Omat lähiaikoina muokatut näytetapahtumat

Osien lisäys näytetapahtuman kotisivulle

- 1 Valitse näytetapahtuman kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osiot näytetapahtuman kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse sitten Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytetapahtuman tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytetapahtumat](#) (sivulla 656)
- [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692)
- [Näytetapahtumien hallinta](#) (sivulla 659)

Näytetapahtumien hallinta

Vaiheittaisia ohjeita näytetapahtumien hallinnasta on seuraavissa kohdissa:

- [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660)
- [Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 661)
- [Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 662)
- [Näytetapahtumien oikaisu](#) (sivulla 663)
- [Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti](#) (sivulla 664)
- [Maksutapahtumien katselu](#) (sivulla 665)
- [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (katso "[Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#)" sivulla 666)
- [Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus](#) (sivulla 666)
- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)
- [Elektronisten allekirjoitusten tarkistus](#) (sivulla 687)
- [Näytetoimien valvonta](#) (sivulla 691)

- Näytetapahtumien automaattisen lähettämisen määrittäminen

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla](#) (sivulla 169)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

- [Näytetapahtumat](#) (sivulla 656)
- [Näytetapahtuman kotisivun käyttö](#) (sivulla 657)
- [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692)
- [Tapahtumanimikkeen kentät](#) (sivulla 697)

Näytteiden siirron luonti

Näytteiden siirto on Siirto ulos -tyyppiä oleva lähetystapahtuma. Voit luoda näytteiden siirron aina, kun yrityksen sisällä vaihdetaan tuotenäytteitä. Tätä toimenpidettä voivat käyttää

- näytteiden järjestelmänvalvoja voi lähettää toimituksia kentällä oleville peruskäyttäjille
- loppukäyttäjät voivat vaihtaa näytteitä keskenään
- loppukäyttäjät voivat lähettää näytteitä pääkonttoriin.

Kun näytteiden siirto on lähetetty sovellukseen Oracle CRM On Demand, vastaanottaja vastaanottaa tyyppiä Siirto sisään olevan näytteiden siirron. Oracle CRM On Demand syöttää varastomäärään uuden varaston ja vähentää varastonimikkeet lähettäjän varastotietueista sen jälkeen, kun vastaanottaja on kuitannut tapahtuman vastaanoton.

Ennen aloitusta: Näytteiden siirron luonti edellyttää, että käyttäjän rooli sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytteiden siirron luonti

- 1 Valitse näytetapahtuman luettelosivulla Uusi.

- 2 Määritä näytetapahtuman muokkaussivulla tapahtumatyypiksi Siirto ulos.
Siirto ulos soittaa, että olet siirtämässä näytteitä toiselle käyttäjälle.
- 3 Määritä tilaksi Käsitellään.
- 4 Syötä näytteen vastaanottavan henkilön nimi Siirron kohde -kenttään.
- 5 Täytä näytetapahtuman muokkaussivun jäljellä olevat pakolliset kentät (lisätietoja on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692)) ja valitse Tallenna.
- 6 Lisää vähintään yksi tapahtumanimikkeen rivinimike kohdassa [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (katso "[Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#)" sivulla 666) kuvatulla tavalla.
- 7 Lisää tai muokkaa tietueeseen liitetyjä kirjoja tarvittaessa.

- 8 Valitse Lähetä.

Jos virheitä ei ole, tämän uuden ulos tapahtuvan siirron tapahtumatietueen tilaksi tulee Matkalla. Oracle CRM On Demand luo automaattisesti uuden vastaanottajan tapahtumatietueen, jonka tapahtuman tyyppi on Siirto sisään ja tila Matkalla.

Kaikki ulossiirtotapahtumaan liitetyt kirjan tiedot kopioidaan uuteen vastaanottajan tapahtumaan.

Uusi vastaanotettu tapahtumatietue perii kaikki tapahtumanimikkeen rivinimikkeet Siirto ulos - tapahtumatietueista.

Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus

Oracle CRM On Demand tukee näytteen varaston sähköisiä siirtotoimenpiteitä. Katso lisätietoja kohdasta [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660). Näytteet reititetään vastaanottajalle, jonka tulee kuitata näytteiden vastaanotto, ennen kuin Oracle CRM On Demand voi siirtää uuden varaston vastaanottajan aktiiviseen varastokauteen.

Peruskäyttäjät voivat kuitata näytteiden siirron täyden vastaanoton seuraavalla tavalla tai kohdassa [Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 662) kuvatun näytteiden siirron osittaisen vastaanoton.

Oracle CRM On Demand luo tarvittavat tietueet, jos näytteiden siirron vastaanotto kuitataan ja peruskäyttäjällä ei ole vielä siirrettävän näytteen varastoon liittyviä näytteen tuotteita, näyte-eriä tai varastokautta vastaavia tietueita.

Ennen aloitusta: Näytteiden siirron kuittaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus

- 1 Valitse näytetapahtuman kotisivulta Vastaanotetut tapahtumat Näytetapahtuman luettelo -osasta.
- 2 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa haluamasi tapahtuma, jonka haluat kuitata. Avaamasi tapahtuman tyyppin tulee olla Siirto sisään ja sen tilan tulee olla Matkalla.

- 3 Tarkista tapahtuman tiedot ja syötä Tapahtuman nimikkeet -osan Vastaanotettu määrä -kenttiin arvot osoittamaan vastaanotettujen näytteiden määrää.

Lähetetty määrä -kenttä osoittaa lähetettyjen nimikkeiden määrän. Se on vain luku -muotoinen kenttä.

- 4 Valitse Kuittaa.

Jos vastaanotetut ja lähetetyt määrät täsmäävät, tapahtuman tila vaihtuu tilaksi Käsitelty ja olet kuitannut näytteiden siirron täyden vastaanoton.

Jos vastaanotettujen ja lähetettyjen määrät eivät täsmää, voit sulkea ristiriitaisen tapahtuman tai jättää tapahtuman avoimeksi tilaan Osittain vastaanotettu. Lisätietoja on kohdassa [Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus](#) (sivulla 662).

HUOMAUTUS: Siirrettyjen näytteiden määrät eivät näy peruskäyttäjän varastoluvuissa, ennen kuin näytteiden vastaanotto on kuitattu.

Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus

Oracle CRM On Demand tukee näytteen varaston sähköisiä siirtotoimenpiteitä. Katso lisätietoja kohdasta [Näytteiden siirron luonti](#) (sivulla 660). Näytteet reititetään vastaanottajalle, jonka tulee kuitata näytteiden vastaanotto, ennen kuin Oracle CRM On Demand voi siirtää uuden varaston vastaanottajan aktiiviseen varastokauteen.

Peruskäyttäjät voivat kuitata näytteiden siirron täyden vastaanoton, kuten kuvattu kohdassa [Näytteiden siirron täyden vastaanoton kuittaus](#) (katso "[Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus](#)" sivulla 661), tai näytteiden siirron osittaisin vastaanoton seuraavassa kuvattujen vaiheiden mukaisesti.

Oracle CRM On Demand luo tarvittavat tietueet, jos näytteiden siirron vastaanotto kuitataan ja peruskäyttäjällä ei ole vielä siirrettävän näytteen varastoon liittyviä näytteen tuotteita, näyte-eriä tai varastokautta vastaavia tietueita.

Ennen aloitusta: Näytteiden siirron kuittaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus

- 1 Valitse näytetapahtuman kotisivulta Vastaanotetut tapahtumat Näytetapahtuman luettelo -osiosta.
- 2 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa haluamasi tapahtuma, jonka haluat kuitata. Avaamasi tapahtuman tyyppin tulee olla Siirto sisään ja sen tilan tulee olla Matkalla.
- 3 Tarkista tapahtuman tiedot ja syötä Tapahtuman nimikkeet -osion Vastaanotettu määrä -kenttiin arvot osoittamaan vastaanotettujen näytteiden määrää.

Lähetetty määrä -kentät osoittavat lähetettyjen nimikkeiden määrän ja ovat vain luku -muotoisia kenttiä.
- 4 Valitse Kuittaa.

Jos vastaanotettujen ja lähetettyjen määrien välillä on ero, Oracle CRM On Demand luo ristiriitaisen tapahtuman automaattisesti ja sen tilaksi tulee Käsitelty (ristiriitoja). Jos vastaanotetut ja lähetetyt määrät täsmäävät, Oracle CRM On Demand vaihtaa tapahtuman tilaksi Käsitelty ja olet kuitannut näytteiden siirron täyden vastaanoton.

HUOMAUTUS: näytteiden siirron määrät eivät näy peruskäyttäjän varastomäärissä ennen kuin näytteiden vastaanotto on kuitattu.

Näytetapahtumien oikaisu

Myyntiedustajien tulee seurata varastoa ja varmistaa, että kaikki näytteet kirjataan täsmäytyksen aikana. Oikaisussa näytteiden järjestelmänvalvojat ja peruskäyttäjät voivat oikaista näytteiden varastomääriä muokkaamalla aiempia (jo käsiteltyjä) näytetapahtumia. Yleisiä syitä aiempien näytetapahtumien oikaisemiseen: tuotteen katoaminen tai varastaminen, laskentavirhe tai tietojensyöttövirhe. Voit lisätä tuotteita tai oikaista määriä, jotka koskevat minkä tahansa tyyppisiä näytetapahtumia (esimerkiksi siirtoa, katoamista, varastamista, vastaanottoa ja näytetapahtuman tai maksun toimitusta). Oikaisun avulla voit täsmäyttää näytteiden järjestelmänvalvojan tietueen alkuperäisen määrän ja myyntiedustajan laskeman fyysisen varaston määrän.

Voit oikaista kaikenlaisia tapahtumia, jotka ovat tilassa Käsitelty. Kun tapahtuma on käsitelty, sitä ei voi enää oikaista, vaan sinun on luotava uusi varaston oikaisun tietue. Lisätietoja aiheesta on seuraavissa kohdissa:

- [Olemassa olevan varaston oikaisutietueen oikaisu](#) (sivulla 663)
- [Uuden varaston oikaisutietueen luonti](#) (sivulla 664)

Ennen aloitusta: Oikaisujen (Varaston oikaisu -tyypin näytetapahtumien) luonti edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytteiden mukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Olemassa olevan varaston oikaisutietueen oikaisu

Vain ne tyyppiä Varaston oikaisu olevat tapahtumat voi oikaista, joiden tapahtuman tila on Käsitelty. Kun olemassa oleva tapahtuma on käsitelty, sitä ei voi enää oikaista. Lisätietoja uuden oikaisutietueen luonnista on kohdassa [Uuden varaston oikaisutietueen luonti](#) (sivulla 664).

Ennen aloitusta: Voit oikaista olemassa olevaa varaston oikaisutietuetta, jos roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Olemassa olevan varaston oikaisutietueen oikaisu

- 1 Avaa näytetapahtuman luettelosivulla tyyppiä Varaston oikaisu oleva tapahtuma, jonka tapahtuman tila on Käsitelty.
- 2 Lisää tai muokkaa tietueeseen liitettyjä kirjoja tarvittaessa.
- 3 Valitse Oikaise.

Tässä vaiheessa luodaan uusi tyyppin Varaston oikaisu tapahtuma, jonka tila on Käsiteltävänä.

Kaikki tapahtumanimikkeen rivinimikkeet kopioidaan uuteen tietueeseen. Kaikki alkuperäiseen tapahtumaan liittyvät kirjan tiedot kopioidaan uuteen tapahtumaan.

4 Muokkaa tapahtuman avaintietoja tarvittaessa.

Lisätietoja sivun tämän osan kentistä on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).

5 Muokkaa tapahtumanimikkeitä tarvittaessa.

Voit esimerkiksi muokata olemassa olevan tapahtumanimikkeen rivinimikkeen määrää, lisätä uuden tapahtumanimikkeen rivinimikkeen tai poistaa olemassa olevan tapahtumanimikkeen rivinimikkeen. Lisätietoja sivun tämän osan kentistä on kohdassa [Tapahtumanimikkeen kentät](#) (sivulla 697).

6 Lähetä uusi varaston oikaisun tapahtumatietue valitsemalla Lähetä.

Jos virheitä ei ole, uuden varaston tapahtumatietueen tilaksi muutetaan Lähetetty.

Uuden varaston oikaisutietueen luonti

Peruskäyttäjien ja näyttöiden järjestelmänvalvojien on luotava ja lähetettävä oikaisutapahtumia, kun he haluavat ratkaista varaston fyysisten ja elektronisten inventointien poikkeamia. Myyntiedustajat ja näyttöiden järjestelmänvalvojat tallentavat muutokset näytetapahtumiin luomalla uuden näytetapahtumatietueen, jonka tyyppi on Varaston oikaisu.

Ennen aloitusta: Voit luoda varaston oikaisutietueita, jos roolisi sisältää perusnäytötoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Uuden varaston oikaisutietueen luonti

1 Valitse näytetapahtuman luettelosivulla Uusi.

2 Määritä näytetapahtuman muokkaussivulla tapahtumatyypiksi Varaston oikaisu.

3 Syötä Syy-kenttään syy, esimerkiksi Kadonneet näytteet, Löydetyt näytteet tai Alkulaskenta.

4 Täytä jäljellä olevat näytetapahtuman muokkaussivun kentät tarpeen mukaan ja valitse sitten Tallenna.

Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).

5 Lisää vähintään yksi tapahtumanimikkeen rivinimike kohdassa [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (katso "[Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#)" sivulla 666) kuvatulla tavalla.

6 Valitse Submit (Lähetä).

Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti

Myyntiedustaja voi tallentaa varaston minkä tahansa kadonneen ja löydetyn näytetapahtuman luomalla uuden kadonneen ja löydetyn näytetapahtumatietueen.

Ennen aloitusta: Voit luoda kadonneita ja löydettyjä näytetapahtumia, jos roolisi sisältää perusnäytötoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Uuden kadonneen tai löydetyn näytetapahtumatietueen luonti

- 1 Valitse näytetapahtuman luettelosivulla Uusi.
- 2 Määritä näytetapahtuman muokkaussivulla tapahtumatyypiksi Varaston oikaisu.
- 3 Syötä Syy-kenttään syy, esimerkiksi Kadonnut tai Löydetty.
- 4 Täytä jäljellä olevat näytetapahtuman muokkaussivun kentät tarpeen mukaan ja valitse sitten Tallenna. Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).
- 5 Lisää vähintään yksi tapahtumanimikkeen rivinimike.
Lisätietoja on kohdassa [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (katso "[Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#)" sivulla 666).
- 6 Valitse Submit (Lähetä).

Maksutapahtumien katselu

Peruskäyttäjät eivät voi luoda maksutapahtumia (näytteen toimitustapahtumia). Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman automaattisesti, kun myyntiedustaja jättää näytteitä myyntikäynnin aikana.

Huomautus: Peruskäyttäjät eivät voi luoda myöskään vastaanotettuja tapahtumia. Oracle CRM On Demand luo sisäänsiirtotapahtumat automaattisesti, kun myyntiedustajat palauttavat edellisellä kerralla toimitettuja näytteitä tai siirtävät näytteitä pääkonttoriin tai toiselle myyntiedustajalle.

Ennen aloitusta: Maksutapahtumien katselu edellyttää, että rooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Maksutapahtumien katselu

- 1 Valitse näytetapahtuman kotisivun Näytetapahtumaluettelo-osassa Maksutapahtumat.
- 2 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa maksutapahtuma, jota haluat katsella.
- 3 Näyttöön avautuu näytetapahtuman tietosivu. Tarkista avaintapahtuman tiedot, avainyhteyshenkilön tiedot ja tapahtumanimikkeiden tiedot.

Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Näytetapahtuman kentät](#) (sivulla 692).

Peruskäyttäjät eivät voi päivittää tai muuttaa tämän sivun tietoja. Jos maksutapahtumaa on tarpeen muokata tai korjata, on luotava uusi varaston oikaisutapahtuma. Katso kohtaa [Uuden varaston oikaisutietueen luonti](#) (sivulla 664).

Huomautus: Vastaavasti voit katsella myös vastaanotettuja tapahtumia valitsemalla oikean vaihtoehdon näytetapahtumaluettelosta.

Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan

Näytetapahtuman muokkaussivulla voit lisätä tapahtumanimikkeen rivinimikkeen näytetapahtumaan tai päivittää aiemmin luodun näytetapahtuman tapahtumarivin rivinimikkeen.

Ennen aloitusta. Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumiin edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Tapahtumanimikkeen lisäys näytetapahtumaan

- 1 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa haluamasi tapahtumatietue, jonka haluat kuitata.
- 2 Valitse näytetapahtuman tietosivun Tapahtumanimikkeet-osassa Uusi.
- 3 Täytä tapahtumanimikkeen muokkaussivun pakolliset kentät. Valitse Tallenna.
Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Tapahtumanimikkeen kentät](#) (sivulla 697).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tapahtumanimikkeen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tapahtumanimikkeet](#) (sivulla 695)
- [Tapahtumanimikkeiden hallinta](#) (sivulla 695)
- [Tapahtumanimikkeen kentät](#) (sivulla 697)

Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus

Jos haluat korjata varaston fyysisten ja elektronisten inventointien poikkeamia (kuten Oracle CRM On Demand on tallentanut näytteiden siirron aikana), näytteiden järjestelmänvalvojen ja peruskäyttäjien on luotava ja lähetettävä oikaisutapahtumat.

Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus on tärkeä vaihe myös [varaston täsmäytysprosessissa](#) (katso "[Varaston täsmäytysprosessi](#)" sivulla 651).

Ennen aloitusta: Voit korjata varaston fyysisiä ja elektronisia inventointeja, jos roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden ja näytemukautusten käyttöönotto-oikeuden.

Näytteiden järjestelmänvalvojat ja myyntiedustajat voivat käyttää yhtä tai kaikkia seuraavista vaihtoehdoista varaston fyysisten ja elektronisten inventointien välisten poikkeamien korjaukseen:

- Näytteen oikaisutapahtuman ja vähintään yhden rivinimikkeen luonti ja lähetys. Lisätietoja on kohdassa [Uuden varaston oikaisutietueen luonti](#) (sivulla 664).
- Sellaisten aiemmin syötettyjen tapahtumien rivinimiketietueiden oikaisu, joita ei ole vielä lähetetty. Lisätietoja on kohdassa [Olemassa olevan varaston oikaisutietueen oikaisu](#) (sivulla 663).

Näytteiden toimitus myyntikäynnillä

Myyntikäynnin aikana myyntiedustaja toimittaa varastosta ottamansa näytteet lääkäreille, farmaseuteille, klinikoille, sairaaloihin ja muille sopiville yhteyshenkilöille. Myyntiedustajan tulee huolehtia seuraavista seikoista:

- laske jokainen toimittamasi tuote
- vahvista, että tuote soveltuu kyseisen lääkärin erikoisalaan
- pyydä allekirjoitukset päättääksesi tapahtuman.

Tuotevaatimukset tuotteiden liittämiseksi yhteydenottotietueeseen. Vain ne tuotteet luokkatyypeissä toimitetut näytteet, toimitetut mainontanimikkeet, eritellyt tuotteet tai näytepyyntönimikkeet, jotka täyttävät seuraavat ehdot, voidaan yhdistää yhteydenottotietueeseen:

- Tuotteita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä myyntikäyntiä varten. Myyntikäynnin aikana myyntiedustaja ei voi tarjota tuotteita, jotka on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, mukaan lukien estetyt tuotetiedot, näyte- tai mainontanimiket tuotteet. Tuote saattaa olla estettynä yritykseen, säädöksiin tai lainsäädäntöön liittyvistä syistä. Lääkeyhtiö saattaa esimerkiksi haluta estää testilääkkeen tietojen julkituksen. Tietoja yhteyshenkilöiden tuotteiden estosta on aiheessa [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772).

HUOMAUTUS: Jos tuote on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä myyntikäynnillä, myyntiedustaja ei voi liittää tuotetta yhteydenottotietueeseen, vaikka myyntiedustajalla olisi kohdistus tuohon tuotteeseen. Tuotteet, jotka on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä yhteydenotossa, eivät ole valittavissa niiden tuotteiden luettelossa, joka voidaan lisätä yhteydenottoon. Jos yhteydenotolla ei ole ensisijaista yhteyshenkilöä, tuotteita ei estetä.

- Tuotteet on jaettu myyntiedustajalle.
- Tuotteet näkyvät myyntiedustajan luettelossa näytteinä ja mainontanimikkeinä.
- Tuotteet ovat toimintakuntoisia nykyisenä soitto-/käyntipäivämääränä.

Myyntikäynnin määrittämisen ohjeet. Ota seuraavat ohjeet huomioon, kun määrität myyntikäyntejä näytteiden tai mainontanimikkeiden toimitusta tai tuotteiden erittelyä varten:

- Varmista, että kaikilla osallistujia- tai yhteyshenkilöyhteydenotoilla on liittyvä ensisijainen yhteyshenkilö.
- Varmista, että kaikilla osallistujia-, yhteyshenkilö- tai asiakasyhteydenotoilla on liittyvä osoite.
- Älä muuta ensisijaisen yhteyshenkilön tietoja sen jälkeen, kun yhteydenottotietue on luotu ja sille on määritetty liittyvä näytteen toimitus, mainontanimike, tuotetiedot tai näytepyyntö.

Ennen aloitusta: Näytteiden toimitus ja pyyntö ja mainontanimikkeiden jakelu myyntikäynnin aikana edellyttää, että käyttäjärooli sisältää oikeudet perusnäytetoimintojen käyttöön.

Näytteiden toimitus myyntikäynnillä

- 1 Avaa haluamasi yhteyshenkilö Yhteyshenkilöt-sivulla, jolle haluat toimittaa näytteet.
- 2 Valitse Yhteyshenkilön tiedot -sivun Käynti-osassa Uusi käynti tai Automaattinen käynti ja lisää uusi rivinimike.
 - Kun valitset Uusi käynti -painikkeen, näyttöön avautuu käynnin muokkaussivu. Suurin osa uuden käyntitietueen tiedoista on syötettävä manuaalisesti.

Varmista, että määritit puhelun Tyyppi-kenttään. Muussa tapauksessa seuraavat liittyvät nimikkeet eivät ole käytettävissä: Näytetoimitus, Mainontanimikkeet ja Eritellyt tuotteet.

- Kun valitset Automaattinen käynti -painikkeen, näyttöön avautuu käynnin tietosivu. Seuraavien kenttien tiedot täytetään automaattisesti uuden käynnin tietueeseen.
 - Tila-kentän arvona on Suunniteltu.
 - Päätymispvm-kentän arvona on Alkamispvm-kentän arvo + 30 minuuttia.
 - Tyyppi-kentän arvona on Puhelu.

3 Toimi Puhelun muokkaus- tai Puhelun tiedot -sivulla seuraavasti:

- a Voit täyttää uuden tietueen tiedot olemassa olevan mallin avulla napsauttamalla Automaattipuhelu-kentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitsemalla automaattipuhelun.
- b Anna tai päivitä uudet tiedot.

Saat lisätietoja käynnin muokkaus- ja tietosivun kentistä kohdasta [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219).

4 Tallenna tietue jollakin seuraavista tavoista:

- Valitse Yhteydenoton muokkaus -sivun Tallenna-painike.
- Valitse Yhteydenoton tiedot -sivulla joko Tallenna yksityisenä automaattipuheluna tai Tallenna julkisena automaattipuheluna.

Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenottotietojen tallennus malliksi](#) (katso "[Puhelun tietojen tallentaminen malliksi](#)" sivulla 686).

5 Tee jokin seuraavista toimista Yhteydenoton tiedot -sivulla tarpeen mukaan:

- Lisää eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen tai mainontanimikkeiden rivinimikkeitä yhteydenoton päätietueeseen.

HUOMAUTUS: Vain tuotteet, joita ei ole estetty yhteydenoton ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, voidaan lisätä pääyhteydenottotietueeseen. Tuotteet, jotka on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, eivät ole valittavissa tuoteluettelosta.

- Lisää osallistujan rivinimike yhteydenoton päätietueeseen. Lisää sen jälkeen eriteltyjen tuotteiden, näytetoimitusten, näytepyyntöjen tai mainontanimikkeiden rivinimikkeitä osallistujan tietueeseen.

Lisätietoja näistä tehtävistä on seuraavissa aiheissa:

- [Osallistujien lisäys yhteydenottoihin](#) (katso "[Osallistujien lisääminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 669)
- [Useiden yhteyshenkilöiden lisääminen asiakasyhteydenottoihin](#) (sivulla 671)
- [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 673)
- [Näytetoimitustietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 677)
- [Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 679)
- [Näytepyynnön tietojen linkitys puheluihin](#) (katso "[Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 682)

- 6 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.
Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston seurantaan](#).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytetoimitusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kohdistusten hallinta](#) (sivulla 701)
- [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219)
- Yhteyshenkilöiden otantaan osallistumisen enimmäismäärän asettaminen
- Yhteyshenkilöiden valtuutus vastaanottamaan näytteitä

Osallistujien lisääminen yhteydenottoihin

Osallistuja on henkilö, joka on läsnä tietyssä kokouksessa tai konferenssipuhelussa. Konferenssipuhelussa voi olla useita osallistujia, ja jokaisella konferenssipuheluun osallistuvalla voi olla yksilöiviä nimikkeitä tai erityisiä yhteydenpitotietoja, jotka myyntiedustaja tallentaa. Kun raportointi tapahtuu yksittäisten yhteydenpitojen tasolla, myyntiedustaja voi ylläpitää tietoja siitä, mikä näyte tai mainontanimike toimitettiin ja mitä eriteltyjä tuotteita tai näytepyyntötietoja kirjattiin kullekin yksittäiselle yhteydenpidolle.

Konferenssipuhelu on yksittäinen puhelu, joka liittyy pääasiakasyhteydenottoon. Konferenssipuhelut toimivat kuten asiantuntijayhteydenotot, mutta ne on linkitetty asiakasyhteydenottoihin. Konferenssipuhelut ovat erillisiä tietueita, joiden yhteydenottotyyppi on Konferenssipuhelu.

Käyttöoikeusprofiilin asetukset konferenssipuheluja varten

Osallistujien lisääminen pääasiakkaaseen ja osallistujatietojen käyttö edellyttää oikeita asetuksia käyttöoikeusprofiileissa. Seuraavassa taulukossa näkyy Konferenssipuheluun liittyvät tiedot -tietuetyypin käyttöoikeustason asetukset, joka mahdollistaa konferenssipuhelujen käytön pääasiakastiedoissa. Tämä asetukset on tehtävä oletuskäyttöoikeusprofiilissa ja omistajan käyttöoikeusprofiilissa. Kun käyttöoikeustaso määritetään Konferenssipuheluun liittyvät tiedot -tietuetyypille, konferenssipuhelut toimivat samoin kuin muut puhelut (asiakas- tai yhteyshenkilöpuhelut) yhteydenottojen kehyksessä. Konferenssipuhelujen ylätasoinen käyttöoikeus rajoittuu kuitenkin päätason toimissa määritettyyn käyttöoikeuteen. Lisätietoja käyttöoikeusprofiileista on kohdissa [Käyttöoikeusprofiilin hallinta](#) ja [Käyttöoikeusprofiilien määrittäminen](#).

Tietuetyyppi	Liittyvät tiedot -tietuetyyppi	Käyttöoikeustaso
Toimi	Konferenssipuhelut	Näytä

HUOMAUTUS: Konferenssipuhelut ovat asiakastietojen alatasoinen alataso ja asiakasyhteydenoton (joka on toimen tyyppi) alataso. Tämän johdosta konferenssipuhelujen käyttöoikeus on määritettävä Toimi-tietuetyypin liittyvien tietojen osassa.

Seuraavassa kuvataan, miten osallistuja lisätään yhteydenottoon.

Osallistujan lisääminen yhteydenottoon

- 1 Siirry Asiakkaat-kotisivulle ja valitse haluamasi asiakas.
Tietoja tietueiden valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
 - 2 Siirry Asiakastiedot-sivulla Yhteydenotot-osaan ja avaa asiakasyhteydenottotietue, johon haluat lisätä osallistujan.
 - 3 Valitse yhteydenoton tietosivulla Osallistujat-osassa Uusi yhteydenotto.
HUOMAUTUS: Jos Osallistujat-osa ei näy Tiedot-sivulla, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää Osallistujat-osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojan.
 - 4 Toimi Osallistujatiedot-sivulla seuraavasti:
 - a Voit täyttää uuden tietueen tiedot olemassa olevan mallin avulla napsauttamalla Automaattipuhelukentän vieressä olevaa hakukuvaketta ja valitsemalla automaattipuhelun.
 - b Anna tai päivitä tarvittavat tiedot. Huomaa kuitenkin seuraavat asiat:
 - Yhteydenottotyyppi-kentän arvo, joka on vain luku -tilassa, on oletusarvoisesti Konferenssipuhelu.
 - Asiakastiedot saadaan asiakasyhteydenottotiedoista.
 - Osoitetiedot saadaan asiakasyhteydenottotiedoista.
 - Asiakasyhteydenottoon osallistuvan yhteyshenkilön valinnassa on käytettävä Ensisijainen yhteyshenkilö -kenttää.
- Lisätietoja tämän sivun kentistä on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#) (sivulla 219).
- HUOMAUTUS:** Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintojen nimiä luetteloissa. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista. Yrityksesi järjestelmänvalvojan määrittämät mukautetut kentät tallentuvat automaattipuhelun malliin.
- 5 Tallenna osallistujatietue valitsemalla Tallenna.
 - 6 Syötä Osallistujatiedot-sivulle kaikki eriteltyt tuotteet, näytetoimitukset, näytepyynnöt ja mainontanimiketiedot tätä osallistujatietuetta varten seuraavissa aiheissa kuvatulla tavalla:
 - [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 673)
 - [Näytetoimitustietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 677)
 - [Mainontanimikkeiden tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 679)
 - [Näytepyynnön tietojen linkitys puheluihin](#) (katso "[Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 682)

HUOMAUTUS: Vain tuotteet, joita ei ole estetty yhteydenoton ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, voidaan lisätä Osallistujan tiedot -sivulle. Tuotteet, jotka on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, eivät ole valittavissa tuoteluettelosta.

- 7 Kun olet valmis, valitse Palaa yhteydenottotietoihin.
Osallistujat-osassa lisätty osallistuja lisätään luetteloon.
- 8 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.
Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston seurantaan](#).

Useiden yhteyshenkilöiden lisääminen asiakasyhteydenottoihin

Asiakasyhteydenotto voi sisältää useita yhteyshenkilöitä. Voit luoda automaattisesti osallistujayhteydenoton jokaiselle yhteyshenkilölle käyttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand Luo yhteydenotot -toimintoa, joka auttaa vähentämään näppäilyjen määrää yhteydenottojen luonnin aikana. Tämä ominaisuus antaa myös yhdenmukaista tietoa asiakasyhteydenoton yhteyshenkilöiden ja osallistujayhteydenottojen liittyvien tietojen osiin.

Huomioon otettavaa ennen useiden yhteyshenkilöiden lisäämistä asiakasyhteydenottoon

Ennen kuin lisäät useita yhteyshenkilöitä asiakasyhteydenottoon tällä menettelytavalla, ota huomioon seuraavat seikat:

- Valitut yhteyshenkilöt liitetään asiakasyhteydenottoon, jos yhteyshenkilöllä ei ole mitään määritettyä Eston syyn koodi -kenttään. Jos yhteyshenkilölle on määritetty Eston syyn koodi, yhteyshenkilöä ei lisätä asiakasyhteydenottoon eikä osallistujayhteydenottoa luoda. Lisäksi Oracle CRM On Demand näyttää sanoman, jossa kerrotaan, että yhteyshenkilö on estetty. Lisätietoja yhteyshenkilöiden eston määrittämisestä on kohdassa [Yhteyshenkilöiden esto](#) (sivulla 332).
- Kun valitset asiakasyhteydenoton tietosivulta Luo yhteydenotot -vaihtoehdon, Oracle CRM On Demand luo osallistujayhteydenoton jokaiselle yhteyshenkilölle, jota ei ole estetty. Luodut osallistujayhteydenotot näkyvät Asiakasyhteydenoton tiedot -sivun Osallistujayhteydenotto-välilehdessä. Luodun osallistujayhteydenoton Päivämäärä-, Aika-, Kesto-, Asiakas-, Osoite-, Tila- ja Aihe-kenttiin täytetään arvo ylätasen asiakasyhteydenotosta.
- Näet osallistujayhteydenoton ja asiakasyhteydenoton yhteyshenkilöluettelon välisen korrelaation seuraavasti:
 - Jos yhteyshenkilö poistetaan, myös osallistujayhteydenotto poistetaan.
 - Jos osallistujayhteydenotto poistetaan, myös yhteyshenkilö poistetaan, ellei asiakasyhteydenoton tila ole Allekirjoitettu, Lähetetty tai Valmis.
- Jos yhteyshenkilöt on yhdistetty asiakasyhteydenoton käyttöliittymävuon sisällä, Oracle CRM On Demand poistaa toissijaisen yhteyshenkilön osallistujayhteydenotot.
- Jos olet syöttänyt eriteltyjen tuotteiden tietoja asiakasyhteydenotossa käyttämällä eriteltyjen tuotteiden liittyvien eriteltävien tietojen osiota tai erittelyä varten käytettävissä olevien tuotteiden liittyvien tietojen osiota, yksittäisiin osallistujayhteydenottoihin täytetään samat eritellyn tuotteen tiedot, kun yhteydenotot luodaan Luo yhteydenotot -toiminnolla.

- Jos olet kirjannut näytetoimitukset, mainontanimiketoimitukset tai yhteydenottoa varten eritellyt tuotteet, muttet ole lähettänyt yhteydenottoa, ja jos estetyn tuotteen tietue on liitetty yhteyshenkilöön, niin yhteydenoton lähetys jatkuu ilman virheitä. Tuote on estettävä ensimmäisellä kerralla, jolloin näyte tai mainontanimike toimitetaan tai tuotteen erittely luodaan, jotta tuote on estetty yhteydenoton raportoinnissa. Jos olet jo syöttänyt nimikkeen sovellukseen Oracle CRM On Demand ja estänyt tuotteen, yhteydenoton käsittely etenee oikein. Lisätietoa tuotteiden estosta on kohdassa [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772).

Ennen aloitusta. Tämän toimenpiteen tekevän henkilön, yleensä yrityksen järjestelmänvalvojan tai kenttäpalveluedustajan, käyttöoikeusprofiililla täytyy olla Yhteydenotot: yhteydenoton erittelyn käyttöönotto - käyttöoikeus sekä pääsy Asiakasyhteydenotto-, Yhteyshenkilöyhteydenotto- ja Osallistujayhteydenotto-tietueisiin.

Useiden yhteyshenkilöiden lisääminen asiakasyhteydenottoon

- 1 Siirry Asiakkaat-kotisivulle ja valitse haluamasi asiakas.
Lisätietoja tietueiden valinnasta on kohdassa Tietueiden etsiminen.
- 2 Siirry Asiakastiedot-sivulla Yhteydenotot-osaan ja avaa asiakasyhteydenottotietue, johon haluat lisätä osallistujan.
- 3 Napsauta Asiakkaan yhteydenoton tiedot -sivun yhteyshenkilöiden liittyvien tietojen osassa Lisää ja valitse Yhteyshenkilöiden haku -ikkunasta yhteyshenkilöt, jotka osallistuvat puheluun. Kun olet valinnut haluamasi yhteyshenkilöt, valitse OK.

HUOMAUTUS: Jos Yhteyshenkilöt-osa ei näy Yhteydenoton tiedot -sivulla, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää Yhteyshenkilöt-osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 4 Syötä Asiakkaan yhteydenoton tiedot -sivulle tai mille tahansa luoduista Osallistujan yhteydenoton tiedot -sivuista kaikki eritellyt tuotteet, näytetoimitukset, näytepyynnöt ja mainontanimiketiedot seuraavissa aiheissa kuvatulla tavalla:
 - [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 673)
 - [Näytetoimitustietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 677)
 - [Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 679)
 - [Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 682)

HUOMAUTUS: Voit lisätä Osallistujan tiedot -sivulle vain tuotteita, joita ei ole estetty yhteydenoton ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. Tuotteet, jotka on estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, eivät ole valittavissa tuoteluettelosta.

- 5 Kun olet valmis, valitse Palaa yhteydenottotietoihin.
Yhteyshenkilöt-osiossa luetellaan hiljattain lisätyt yhteyshenkilöt.
- 6 Kun olet valmis, lähetä yhteydenoton tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.
Lisätietoja on kohdassa [Puhelun tietojen lähettäminen varaston jäljitykseen](#).

Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin

Voit linkittää eriteltyjen tuotteiden tiedot yhteydenottoihin jollakin seuraavista tavoista:

- Lisää eriteltyjen tuotteiden tiedot päätason yhteydenottoon
- Lisää osallistujat päätason yhteydenottoon ja lisää sitten eriteltyjen tuotteiden tiedot kuhunkin yksittäiseen osallistujatietueeseen

Lisää osallistujia pääasiakasyhteydenottoon niin, että eriteltyjä tuotteita, näytetoimituksia, näytepyyntöjä ja mainontanimikkeen tietoja voidaan seurata jokaisen kokoukseen osallistuvan henkilön kohdalla.

Tietoa eriteltyjen tuotteiden tietojen liittämistä strukturoitujen tuotteiden viestinnän (SPM) tietoihin on kohdassa [Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa](#) (sivulla 754).

Tässä kuvataan, miten eriteltyjen tuotteiden tiedot linkitetään yhteydenottotietueeseen.

Huomioon otettavat seikat käytettäessä joko saatavilla olevien eriteltävien tuotteiden tietojen osiota tai eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osiota

Tässä aiheessa kuvataan huomioon otettavat seikat, kun päätetään käyttää joko saatavilla olevien eriteltävien tuotteiden tietojen osiota tai eriteltyjen tuotteiden tietojen osiota eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittämiseksi yhteydenottoihin:

- Käytettävissä olevien eriteltävien tuotteiden liittyvien tietojen osio

Käytettävissä olevien eriteltävien tuotteiden osio sisältää tuotteet, jotka myyntiedustaja voi eritellä asiakkaille. Luettelo perustuu myyntiedustajan varaustietueisiin. Mukauttamalla Erittelyä varten käytettävissä olevat tuotteet -osaa järjestelmänvalvojat voivat poistaa Osoitus-valintaluettelon, lisätä Tuotteen osoitus -tietueen ja lisätä uusia kenttiä sekä käyttää mukautettuja sivuasetteluja. Lisäksi järjestelmänvalvojat voivat sisällyttää omia mukautettuja kenttiä samoin kuin muita sovelluksen Oracle CRM On Demand liittyvien tietojen osia. Versiossa 24 ja sitä aiemmissa versioissa Osoitus-valintaluettelo oli pakollinen kenttä samoin kuin Prioriteetti-kenttä. Tämä vaatimus ei ole enää voimassa.

Huomaa: viestintäsuunnitelman objekteja, jotka tukevat strukturoitujen tuotteiden viestintää ei voi linkittää käytettävissä oleviin eriteltäviin tuotteisiin.

- Eriteltävien tuotteiden liittyvien tietojen osio

Jos yritys haluaa dokumentoida yhteydenoton tavoitteita, seuraavan yhteydenoton tavoitteita ja tuloksia, on käytettävä Eriteltävien tuotteiden liittyvät tiedot -osiota Käytettävissä olevat eriteltävät tuotteet -osion sijaan.

Eriteltyt tuotteet -osioon on aina kuulunut valikko, joka sisältää kaikki Erittely-tyypin tuotteet. Myyntiedustajat valitsevat erittelyistuntoon sisällytettävät tuotteet valikosta. Hallinnollisen suodattimen avulla myyntiedustajat voivat näyttää pelkät myyntiedustajille määritetyt tuotteet. Eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osion voi mukauttaa. Järjestelmänvalvojat voivat lisätä kenttiä tarvittaessa. Järjestelmänvalvojat voivat lisätä Tuotteen käyttötarkoitus -tietuetyypin eriteltyjen tuotteiden osioon ja korvata valinnaisen Käyttötarkoitus-valintaluettelon. Eriteltyt tuotteet -osiossa tuetaan myös strukturoitujen tuotteiden sanomavälityksen tietuetyypin ja tietojen.

Lisätietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand mukautuksesta on kohdassa [Sovelluksen mukauttaminen](#).

Tietoa Tuote-kentän synkronoinnista Eritellyt tuotteet-, Viestintäsuunnitelman nimikkeet-, Viestintäsuunnitelman suhteet- ja Viestin vastaus -tietueissa

Viestintäsuunnitelman nimikkeeseen, viestintäsuunnitelman nimikesuhteisiin ja viestin vastaukseen liittyvien tietojen tietueiden (liittyvien PCD-tietueiden) tuotekenttä on liitettävä ylätasoon eriteltyjen tuotteiden tietueessa olevaan tuotteeseen. Kun liität liittyvissä PCD-tietueissa olevan tuotteen käyttämällä hakuvalitsinta, valitsin luettelee vain tuotteet, jotka ovat käytettävissä ylätasoon eriteltyjen tuotteiden tietueessa. Kun eriteltyjen tuotteiden tietueen tuotekenttä on liitetty liittyviin PCD-tietueisiin, käyttäjä voi tämän jälkeen muuttaa ylätasoon tuotetta eriteltyjen tuotteiden tietueessa. Näin ollen aiemmin tallennetut liittyvät PCD-alitietueet, joihin on lisätty sama tuote kuin eriteltyjen tuotteiden tietueessa, eivät enää ole synkronoituja. Älä siis päivitä eriteltyjen tuotteiden tietueen tuotekenttää sen jälkeen, kun olet liittänyt tuotteen liittyviin PCD-tietueisiin.

Tietoa prosessin hallintasäännöistä, joilla lukitaan toimitietueet ja yhteydenoton eritellyn tuotteen tietueet

Sovelluksen Oracle CRM On Demand prosessin hallinnan avulla järjestelmänvalvoja voi luoda seuraavat tietueiden lukitussäännöt:

- Sääntö, jonka mukaan toimitietue ja sen alitietueet lukitaan
- Sääntö, jonka mukaan yhteydenoton eritellyn tuotteen tietue sekä sen alitietueet lukitaan

Kun tässä tapauksessa lähetät yhteydenoton toimitietueen, Oracle CRM On Demand synkronoi yhteydenoton eritellyn tuotteen tietueen ja yhteydenoton toimitietueen tilat. Kun yhteydenoton toimen tilaksi on merkitty Lähetetty, Oracle CRM On Demand merkitsee myös Eritellyt tuotteet -tietueen tilaksi Lähetetty. Jos prosessin hallinnan lukitussääntö Toimi-tietueelle, jonka tilaksi on määritetty Lähetetty, lukitsee myös sen alitietueet, on suositeltavaa käyttää samanlaista prosessin hallinnan lukitussääntöä Yhteydenoton eriteltyt tuotteet -tietueelle, kun sen tilaksi on määritetty Lähetetty. Lisätietoa tietueen lukituksen määrittämisestä sovellukselle Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition on kohdassa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Tärkeää eriteltyihin tuotteisiin liittyvien tietojen osassa

Eritellyt tuotteet -toimintojen ainutlaatuisen luonteen vuoksi eriteltyihin tuotteisiin liittyvät toimet on toteutettava aina Puhelun tiedot -sivun eriteltyihin tuotteisiin liittyvien tietojen osasta käsin. Voit toteuttaa eriteltyihin tuotteisiin liittyviä toimia seuraavissa sijainneissa:

- (Suositus) Puhelun tiedot -sivun eriteltyihin tuotteisiin liittyvien tietojen osa, joka tukee seuraavia neljää toimintoa: Uusi, Muokkaa, Sisäinen muokkaus ja Poista. Kaikki neljä toimintoa luovat IEQ (Integration Event Queue) -XML:n, joka sisältää pääaktiviteetin tietueen.
- (Ei suositella) Eriteltyjen tuotteiden tietosivu, jonka saa näkyviin valitsemalla Tuotteen nimi eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osassa, tukee seuraavia kolmea toimintoa: Muokkaa, Sisäinen muokkaus ja Poista. Kaikki kolme toimintoa luovat IEQ-XML:n, joka ei sisällä pääaktiviteetin tietuetta. Jos suoritat tällaisia toimintoja eriteltyjen tuotteiden tietosivulta, näillä toiminnoilla tai muilla luotua IEQ-XML:ää tarvitsevilla toimilla määritetyt työnkulkutoimet eivät ehkä toimi odotetulla tavalla.

Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottotietueeseen

- 1 Siirry Yhteydenottotiedot- tai Osallistujatiedot-sivulla joko Erittelyä varten käytettävissä olevat tuotteet - osaan tai Eriteltyt tuotteet -osaan. Tee jokin seuraavista toimista:

HUOMAUTUS: Jos haluamasi osa ei näy sivullasi, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- Kirjoita tarvittavat tiedot saatavilla olevien eriteltävien tuotteiden osan Käyttötarkoitus-, Prioriteetti (valinnainen)- ja Kysymykset (valinnainen) -kenttiin.

Vain luokkatyyppin Eriteltyt tuotteet, joita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, jotka on kohdistettu myyntiedustajaan ja jotka ovat aktiivisia kuluvana päivämääränä, ovat näkyvissä saatavissa olevien tuotteiden luettelossa yhteydenottotietueeseen liittämistä varten.

Tietoja kentistä on taulukossa tämän aiheen lopussa.

- Valitse Eriteltyt tuotteet -osassa Uusi ja kirjoita tarvittavat tiedot eritellyn tuotteen muokkaussivulle.

Tietoja kentistä on taulukossa tämän aiheen lopussa.

Huomaa: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt asetuksen, jonka mukaan tuotevalinnan suodatus otetaan käyttöön myyntiedustajan kohdistuksen mukaan, vain myyntiedustajalle kohdistetut tuotteet näkyvät tuotteen valitsimessa. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella.

HUOMAUTUS: Tuotteen tietokentät kopioidaan uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.

Siirry Osallistujan tiedot -sivulle Yhteydenoton tiedot -sivun Osallistujat-osan kautta, ja avaa haluamasi osallistujatietue.

- 2 Tallenna tietue.
- 3 Voit lisätä eriteltyjen tuotteiden tietojen rivinimikkeitä yhteydenottotietueeseen toistamalla vaiheet 1 - 2.
- 4 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.

Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston seurantaan](#).

Kenttä	Kuvaus
Eriteltyt tuotteen avaintiedot	
Tuoteluokka	(Vain näyttö) Tuoteluokka, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää. Voi olla esimerkiksi jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Näytetoimitukset ■ Mainontanimiketoimitus ■ Eriteltyt tuotteet

Kenttä	Kuvaus
Tuote	<p>(Pakollinen) Tuotteen nimi (esimerkiksi lääketieteellinen laite), josta on keskusteltu asiakkaan kanssa tai jota on esitelty asiakkaalle. Valitse nimike käyttäen hakuvalitsinta. Lisätietoja tuotteiden määrittämisestä on kohdissa Yrityksen tuotteiden määrittäminen ja Tuotekentät (sivulla 698).</p> <p>Vain ne tuotteet luokkatyypeissä toimitetut näytteet, toimitetut mainontanimikkeet, eriteltyt tuotteet tai näytepyyntönimikkeet, jotka täyttävät seuraavat ehdot, voidaan yhdistää yhteydenottotietueeseen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tuotteita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. ■ Tuotteet on varattu myyntiedustajalle, ja yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt Tuotevalikoiman suodatus myyntiedustajan varausten mukaan -asetuksen. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella. ■ Tuotteet ovat toimintakuntoisia nykyisenä soitto-/käyntipäivämääränä.
Prioriteetti	Valinnainen kenttä asiakkaan käyttöön.
Käyttötarkoitus	<p>Tila, johon tuote on tarkoitettu, Esimerkkejä: Allergia, Astma, Rytmihäiriö tai Sydämen vajaatoiminta. Valitse käyttötarkoitus avattavasta luettelosta.</p> <p>Käyttötarkoitus-kenttä oli oletusasetuksena pakollinen ennen versiota 23. Nykyisessä versiossa tämä kenttä ei kuitenkaan enää ole pakollinen. Jos yrityksesi on kuitenkin mukauttanut sivuasettelun Eritelty tuote -luokalle versiossa 23, käyttötarkoituksen valintaluettelo säilyy pakollisena kenttänä noille mukautetuille asetteluille. Jos tämän kentän tilaksi halutaan muuttaa Ei pakollinen, yrityksen pääkäyttäjän on poistettava Pakollinen-valintaruudun valinta kentästä, joka asetettiin tuotteen lisätiedoille mukautetussa sivuasettelussa. Lisätietoja kenttien asetuksista on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus.</p>
Kysymykset	Tämä on valinnainen kenttä asiakkaan käyttöön. Esimerkkejä: Sivuvaikutukset, Teho, Kustannus vs. yleisyys, Hinta jne. Valitse kysymys avattavasta luettelosta.
<p>HUOMAUTUS: Seuraavat kentät eivät ole käytettävissä oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin lisätä ne tuotetietojen sivuasetteluun. Lisätietoja on kohdassa Staatistien sivujen asetteluun mukautus.</p>	
Eritelty tuote	Arvoksi määritetään tuotekentässä oleva arvo. Kun tätä arvoa muutetaan käyttämällä hakuvalitsinta, tuotekenttään muuttuu sama arvo.
Ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimike	Viestintäsuunnitelman nimike, joka on määritetty eritellyn tuotteen ensisijaiseksi viestiksi.
Ensisijaisen viestintäsuunnitelman suhteet	Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tietue, joka on määritetty ensisijaiseksi eritellylle tuotteelle.
Ensisijainen viestin vastaus	Viestin vastaus, joka on määritetty ensisijaiseksi eritellylle tuotteelle.

Kenttä	Kuvaus
Tyyppi	Eritelty tuote -luokka. Valitse tyyppi valintaluettelon avulla. Tyyppin oletusarvot ovat viestin vastaus, tulos, yhteydenoton tavoite, seuraavan yhteydenoton tavoite. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin lisätä tyyppejä tarpeen mukaan. Tyyppin valinta voi johtaa sivun oletusasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun Eritellyt tuotteet -tietuetyypille, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelut tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi yhteydenoton tavoitteen, tuloksena voi olla yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen . Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> .
Tuotteen käyttötarkoitus	Oireen tai sairauden sekä tietyn tuotteen tai oireita tai sairautta helpottavan lääkkeen yhdistelmä, jonka lääketeollisuuden myyntiedustajat yleensä erittelevät yhteydenoton aikana terveydenhoidon ammattilaisen kanssa. Lisätietoa on kohdassa Tuotteen käyttötarkoitukset (sivulla 759).
Erittelyn huomautukset	Lisätietoja erittelystä tuotteesta. Kentän raja on 250 merkkiä.

Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin

Voit linkittää näytetoimitustiedot yhteydenottoihin jollakin seuraavista tavoista:

- Lisää näytetoimitustiedot päätason yhteydenottoon
- Lisää osallistujat päätason yhteydenottoon ja lisää sitten näytetoimitustiedot kuhunkin yksittäiseen osallistujatietueeseen

Lisäät osallistujia pääasiakasyhteydenottoon niin, että eriteltyjä tuotteita, näytetoimituksia, näytepyyntöjä ja mainontanimikkeen tietoja voidaan seurata jokaisen kokoukseen osallistuvan henkilön kohdalla.

Seuraavassa kuvataan, miten näytetoimituksen tiedot linkitetään puhelutietueeseen.

Ennen aloitusta: Näytteiden toimittaminen myyntikäynnin aikana edellyttää, että käyttäjän rooli sisältää perusnäytetoimitusten käyttöönotto-oikeuden.

Näytetoimituksen tietojen linkittäminen puhelutietueeseen

- 1 Siirry Yhteydenottotiedot- tai Osallistujatiedot-sivulla joko Erittelyä varten käytettävissä olevat näytteet - osioon tai Näytetoimitus-osioon. Tee jokin seuraavista toimista:

HUOMAUTUS: Jos haluamasi osa ei näy sivullasi, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojan.

- Kirjoita tarvittavat tiedot toimitettavissa olevien näytteiden Määrä-kenttään.

Vain luokkatyyppin Toimitetut näytteet tuotteet, joita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, jotka on kohdistettu myyntiedustajalle ja jotka ovat myyntiedustajan varastossa, näkyvät saatavissa olevien näytteiden luettelossa yhteydenottotietueeseen liittämistä varten.

- Valitse Näytetoimitus-osassa Uusi ja kirjoita tarvittavat tiedot näytetoimituksen muokkaussivulle.

Huomaa: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt asetuksen, jonka mukaan tuotevalinnan suodatus otetaan käyttöön myyntiedustajan kohdistuksen mukaan, vain myyntiedustajalle kohdistetut tuotteet näkyvät tuotteen valitsimessa. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella.

HUOMAUTUS: Näytetoimitukset-kentät kopioidaan uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla eränumeroa (#) lukuun ottamatta.

Siirry Osallistujan tiedot -sivulle Yhteydenoton tiedot -sivun Osallistujat-osan kautta, ja avaa haluamasi osallistujatietue.

Seuraavassa taulukossa on joidenkin kenttien kuvaukset.

Kenttä	Kuvaus
Näytetoimituksen avaintiedot	
Tuoteluokka	(Vain näyttö) Tuoteluokka, jonka yrityksen tuotehallinta on määrittänyt. Voi olla esimerkiksi jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Näytetoimitukset ■ Mainontanimiketoimitukset ■ Eritellyt tuotteet
Tuote	(Pakollinen) Tuotenäytteen nimi (esimerkiksi uusi markkinoille tullut lääke), joka on toimitettu yhteyshenkilölle. Valitse nimike käyttäen hakuvalitsinta. Lisätietoja tuotteiden määrittämisestä on kohdissa Yrityksen tuotteiden määrittäminen ja Tuotekentät (sivulla 698). <p>Vain ne tuotteet luokkatyypeissä toimitetut näytteet, toimitetut mainontanimikkeet, eritellyt tuotteet tai näytepyyntönimikkeet, jotka täyttävät seuraavat ehdot, voidaan yhdistää yhteydenottotietueeseen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tuotteita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. ■ Tuotteet on varattu myyntiedustajalle, ja yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt Tuotevalikoiman suodatus myyntiedustajan varausten mukaan -asetuksen. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella. ■ Tuotteet ovat toimintakuntoisia nykyisenä soitto-/käyntipäivämääränä.
Eränumero	Valitun näytetuotteen eränumero. <p>HUOMAUTUS: Tämä kenttä on käytettävissä vain, jos näytevaraston seurannassa käytetään eränumeroita. Näytetoimituksen tietueita lisättäessä tai päivitettyä tähän kenttään voidaan syöttää vain näyte-eriä, joiden Varasto erän mukaan -valintaruutu on valittuna. Lisätietoja on kohdissa Näyte-erät (sivulla 708) ja Näyte-erän kentät (sivulla 711).</p>

Kenttä	Kuvaus
Määrä	Yhteyshenkilölle toimitettujen näytteiden määrä. Määrän täytyy olla numero väliltä 1–9998. Varoitussanoma tulee näyttöön, jos teet seuraavaa: <ul style="list-style-type: none"> ■ Syötä arvo, joka ylittää Enintään yhteydenottoa kohti -kentän arvon. ■ Syötät arvon, joka ylittää enimmäisarvon tai on yli 90 % enimmäisarvosta, joka sallitaan yhteyshenkilön tuotetoimituksille kohdistuskauden aikana.
Enintään yhteydenottoa kohti	(Vain näyttö) Tuotteiden enimmäismäärä, jonka saat toimittaa yhteydenottoa kohti.
Enintään kohdistusta kohti	(Vain näyttö) Tuotteiden enimmäismäärä, jonka saat toimittaa kohdistuskauden aikana.
Määrän kohdistuksen laskettu summa	(Vain näyttö) Tuotteiden kokonaismäärä, joka on tähän mennessä toimitettu kohdistuskautena.

1 Tallenna tietue.

Olettaen, että kaikki seuraavat ehdot ovat tosia, kun valitset Tallenna, Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman jokaisen käynnin aikana toimitetun näytteen rivinimikkeelle ja lähettää maksutapahtuman päivitettäväksi näytevarastoon. Jos maksutapahtuma onnistui, Oracle CRM On Demand vaihtaa yhteydenoton tilan valintaan Lähetetty.

- Kaikki näytteet löytyvät näytevarastosta sillä kaudella, jolle käynnin päivämäärä ja aika on määritetty.
- Kausi, jolle näytteet on tallennettu, on täsmäyttämätön kausi. Virheviesti tulee näkyviin, jos kyseessä on täsmäytetty kausi.
- Voimassa oleva eränumero on määritetty toimitetuille näytteille, joita jäljitetään eränumeron perusteella.
- Kirjaamasi määrän arvo ei ole suurempi kuin enimmäismäärä, jonka saa toimittaa käyntiä kohti.
- Enimmäismäärä, jonka saa toimittaa kohdistetun kauden aikana, ei ole ylittynyt kirjatessasi määrän arvoa.

2 Voit lisätä näytetoimitusten rivinimikkeitä yhteydenottotietueeseen toistamalla vaiheet 1 - 2.

3 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.

Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston seurantaan](#).

Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin

Voit linkittää mainontanimiketiedot yhteydenottoihin jollakin seuraavista tavoista:

- Lisää mainontanimiketiedot päätason yhteydenottoon
- Lisää osallistujat päätason yhteydenottoon ja lisää sitten mainontanimiketiedot kuhunkin yksittäiseen osallistujatietueeseen

Lisää osallistujia pääasiakasyhteydenottoon niin, että eriteltyjä tuotteita, näytetoimituksia, näytepyyntöjä ja mainontanimikkeen tietoja voidaan seurata jokaisen kokoukseen osallistuvan henkilön kohdalla.

Seuraavassa kuvataan, miten mainontanimikkeitä, koulutusnimikkeitä tai muita markkinointinimikkeitä linkitetään puhelutietueeseen

Ennen aloitusta: Mainontanimikkeiden toimittaminen myyntikäynnin aikana edellyttää, että käyttäjän rooli sisältää perusnäytetoimintojen käyttöoikeuden.

Mainontanimikkeiden, koulutusnimikkeiden tai muiden markkinointinimikkeiden linkittäminen puhelutietueeseen

- 1 Siirry Yhteydenottotiedot- tai Osallistujatiedot-sivulla joko Toimitusta varten käytettävissä olevat mainontanimikkeet -osaan tai Mainontanimikkeet-osaan. Tee jokin seuraavista toimista:

HUOMAUTUS: Jos haluamasi osa ei näy sivullasi, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa **Muokkaa asettelua** -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- Kirjoita tarvittavat tiedot toimitettavissa olevien mainontanimikkeiden Määrä-kenttään.

Vain luokkatyyppin Toimitetut mainontanimikkeet tuotteet, joita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, jotka on kohdistettu myyntiedustajalle ja jotka ovat myyntiedustajan varastossa, näkyvät saatavissa olevien mainontanimikkeiden luettelossa yhteydenottotietueeseen liittämistä varten.

- Valitse Mainontanimikkeet-osassa Uusi ja kirjoita tarvittavat tiedot Mainontanimiketoimituksen muokkaus -sivulle.

Huomaa: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt asetuksen, jonka mukaan tuotevalinnan suodatus otetaan käyttöön myyntiedustajan kohdistuksen mukaan, vain myyntiedustajalle kohdistetut tuotteet näkyvät tuotteen valitsimessa. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella.

Tietoja mainontanimikkeiden kentistä on kenttäkuvausten taulussa tämän toimen lopussa.

Siirry Osallistujan tiedot -sivulle Yhteydenoton tiedot -sivun Osallistujat-osan kautta, ja avaa haluamasi osallistujatietue.

HUOMAUTUS: Mainontanimike-kentät kopioidaan uuteen tietueeseen, kun luot uuden puhelutietueen automaattipuhelumallin avulla.

- 2 Tallenna tietue.

Olettaen, että kaikki seuraavat ehdot ovat tosia, kun valitset Tallenna, Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman jokaisen käynnin aikana toimitetun näytteen mainontanimikkeen rivinimikkeelle ja lähettää maksutapahtuman päivitettäväksi näytevarastoon. Jos maksutapahtuma onnistui, Oracle CRM On Demand vaihtaa yhteydenoton tilan valintaan Lähetetty.

- Kaikki näytteen mainontanimikkeet löytyvät näytevarastosta sillä kaudella, jolle käynnin päivämäärä ja aika on määritetty.
- Kausi, jolle näytteen mainontanimikkeet on tallennettu, on täsmäyttämätön kausi. Virheviesti tulee näkyviin, jos kyseessä on täsmäytetty kausi.

- Voimassa oleva eränumero on määritetty toimitetuille näytteen mainontanimikkeille, joita jäljitetään eränumeron perusteella.
 - Kirjaamasi määrän arvo ei ole suurempi kuin enimmäismäärä, jonka saat toimittaa käyntiä kohti.
 - Enimmäismäärä, jonka saat toimittaa kohdistetun kauden aikana, ei ole ylittynyt kirjatessasi määrän arvoa.
- 3 Voit lisätä mainontanimikkeiden rivinimikkeitä yhteydenottotietueeseen toistamalla vaiheet 1 - 2.
- 4 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.
- Lisätietoja on kohdassa [Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston seurantaan](#).

Kenttä	Kuvaus
Mainontanimiketoimituksen tärkeimmät tiedot	
Tuote	<p>(Pakollinen) Mainontanimikkeen (esimerkiksi kynä tai golfpallo) tai koulutusnimikkeen (esimerkiksi valkoinen paperi tai opas) nimi, joka on toimitettu yhteyshenkilölle. Valitse nimike käyttäen hakuvalitsinta. Lisätietoja tuotteiden määrittämisestä on kohdissa Yrityksen tuotteiden määrittäminen ja Tuotekentät (sivulla 698).</p> <p>Vain ne tuotteet luokkatyypeissä toimitetut näytteet, toimitetut mainontanimikkeet, eritellyt tuotteet tai näytepyyntönimikkeet, jotka täyttävät seuraavat ehdot, voidaan yhdistää yhteydenottotietueeseen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tuotteita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. ■ Tuotteet on varattu myyntiedustajalle, ja yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt Tuotevalikoiman suodatus myyntiedustajan varausten mukaan -asetuksen. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella. ■ Tuotteet ovat toimintakuntoisia nykyisenä soitto-/käyntipäivämääränä. <p>HUOMAUTUS: Versiosta 22 lähtien tuotekentän haun valitsin hakee enemmän tuotteita kuin kohdistuksia, kuten aiemmissa versioissa.</p>
Tuoteluokka	<p>(Vain näyttö) Tuoteluokka, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää. Voi olla esimerkiksi jokin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Näytetoimitukset ■ Mainontanimiketoimitukset ■ Eriteltyt tuotteet
Yhteydenottoaika	<p>(Vain näyttö) Asiakasyhteydenoton päivämäärä.</p>
Määrä	<p>Yhteyshenkilölle toimitettujen mainonta- tai koulutusnimikkeiden määrä. Määrän täytyy olla numero väliltä 1–9998. Varoitussanoma tulee näyttöön, jos teet seuraavaa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Syötä arvo, joka ylittää Enintään yhteydenottoa kohti -kentän arvon. ■ Syötät arvon, joka ylittää enimmäisarvon tai on yli 90 % enimmäisarvosta, joka sallitaan yhteyshenkilön tuotetoimituksillesi kohdistuskauden aikana.

Kenttä	Kuvaus
Enintään kohdistusta kohti	(Vain näyttö) Mainontanimikkeiden enimmäismäärä, jonka saat toimittaa kohdistuskauden aikana.
Enintään yhteydenottoa kohti	(Vain näyttö) Mainontanimikkeiden enimmäismäärä, jonka saat toimittaa yhteydenottoa kohden.
Määrän kohdistuksen laskettu summa	(Vain näyttö) Mainontanimikkeiden kokonaismäärä, joka on tähän mennessä toimitettu kohdistuskauteksi.

Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin

Voit linkittää näytepyyntötiedot yhteydenottoihin jollakin seuraavista tavoista:

- Lisää näytepyyntötiedot päätason yhteydenottoon
- Lisää osallistujat päätason yhteydenottoon ja lisää sitten näytepyyntötiedot kuhunkin yksittäiseen osallistujatietueeseen

Lisäät osallistujia pääasiakasyhteydenottoon niin, että eriteltyjä tuotteita, näytetoimituksia, näytepyyntöjä ja mainontanimikkeen tietoja voidaan seurata jokaisen kokoukseen osallistuvan henkilön kohdalla.

HUOMAUTUS: Voit käyttää myös Tilaus-sivuja tuotteiden tilausnimikkeiden luontiin ja päivittämiseen. Jos mukautat Tilautustiedot-sivua lisäämällä uuden kentän, uusi kenttä on käytettävissä myös Nimikepyyntö-sivulla. Lisätietoja tilausnimikkeistä on kohdassa [Tuotteiden tilausnimikkeiden luonti](#) (katso "[Tuotteiden tilattavan nimikkeen luonti](#)" sivulla 768).

Seuraavassa kuvataan, miten näytepyyntötiedot linkitetään yhteydenottotietueeseen.

HUOMAUTUS: Sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa ennen versiota 22 oli mahdollista lisätä näytepyyntönimikkeen tietue ilman liittyvää päänäytepyynnön tietuetta käytettäessä Web-palveluita tai tuontitoimintoa. Versiosta 22 eteenpäin sinun on kuitenkin määritettävä päänäytepyynnön näytepyyntötunnus kontekstin vuoksi, kun lisäät näytepyyntönimikkeen tietueita Web-palveluiden tai tuontitoiminnon avulla. Sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöliittymässä voit luoda näytepyyntönimikkeen vain päänäytepyynnöstä yhteydenoton yhteydessä. Tämän lisäksi tuotteen estosääntöjä ei noudateta, kun lisätään tai päivitetään näytepyyntönimikkeitä Web-palveluiden tai tuontitoiminnon avulla.

HUOMAUTUS: Estettyjen tuotteiden käsittelyä ei tueta näytepyyntönimikkeitä varten, jos sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytetään työnkuluja. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja näytepyyntönimikkeiden työnkuluista ja estettyjen tuotteiden säännöistä](#) (sivulla 776).

Ennen aloitusta: Näytteiden pyytäminen myyntikäynnin aikana edellyttää, että käyttäjän rooli sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottotietueeseen

- 1 Valitse Yhteydenottotiedot- tai Osallistujatiedot-sivun Näytepyyntö-osassa Uusi.

Siirry Osallistujan tiedot -sivulle Yhteydenoton tiedot -sivun Osallistujat-osan kautta, ja avaa haluamasi osallistujatietue.

HUOMAUTUS: Jos haluamasi osa ei näy sivullasi, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 2 Anna näytepyyntöä varten tarvittavat tiedot näytepyynnön muokkaussivulla.

Tietoja näytepyyntökentistä on aiheessa [Näytepyyntökentät](#) (sivulla 728).

- 3 Tallenna Näytepyyntö-tietue.

- 4 Siirry näytepyynnön tietosivun Näytepyynnön nimikkeet -osaan.

HUOMAUTUS: Jos haluamasi osa ei näy sivullasi, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 5 Näytepyynnön nimike -osassa:

- a Lisää kunkin pyydetyn tuotenäytteen näytepyynnön nimike valitsemalla Uusi.

Huomaa: Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt asetuksen, jonka mukaan tuotevalinnan suodatus otetaan käyttöön myyntiedustajan kohdistuksen mukaan, vain myyntiedustajalle kohdistetut tuotteet näkyvät tuotteen valitsimessa. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella.

- b Anna näytepyynnön nimikettä varten tarvittavat tiedot näytepyynnön nimikkeen muokkaussivulla.

Tämän toimen lopussa oleva taulukko antaa lisätietoja tietyistä näytepyynnön nimikkeen kentistä.

- c Tallenna näytepyynnön nimikkeen tietue.

- d Lisää näytepyynnön nimikkeitä tarvittaessa.

- 6 Lisää puhelutietueeseen uusia näytepyyntöjä toistamalla vaiheet 1 - 5.

- 7 Kun olet valmis, lähetä puhelun tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.

Lisätietoja on kohdassa [Puhelun tietojen lähettäminen varaston jäljitykseen](#).

Kenttä	Kuvaus
Tilausnimikkeen numero	(Pakollinen) Tilausnimikkeen numeerinen kenttä.
Määrä	(Pakollinen) Pyydettyjen näytteiden määrä. Tämän on oltava nollasta poikkeava kokonaisluku. Oracle CRM On Demand luo varoituksen, jos syötät jonkin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Arvo, joka ylittää Kohdistus-tietueen Enimmäismäärä -kentän arvon. ■ Arvo, joka ylittää Kohdistus-tietueen Asiakaskohtainen enimmäismäärä -kentän arvon

Kenttä	Kuvaus
	tai on yli 90 % arvosta.
Tuote	<p>(Pakollinen) Tuotteen nimi. Valitse kaikkien niiden tuotteiden valintaruutu, jotka haluat tilata. Lisätietoja tuotteiden määrittämisestä on kohdissa Yrityksen tuotteiden määrittäminen ja Tuotekentät (sivulla 698).</p> <p>Vain ne tuotteet luokkatyypeissä toimitettavat näytteet, toimitettavat mainontanimikkeet, eriteltyt tuotteet tai näytepyyntönimikkeet, jotka täyttävät seuraavat ehdot, voidaan yhdistää yhteydenottoalueeseen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tuotteita ei ole estetty ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. ■ Tuotteet on varattu myyntiedustajalle, ja yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt Tuotevalikoiman suodatus myyntiedustajan varausten mukaan -asetuksen. Lisätietoja on kohdassa Valintaluettelon suodatuksen määrittäminen myyntiedustajan kohdistustietueiden perusteella. ■ Tuotteet ovat toimintakuntoisia nykyisenä soitto-/käyntipäivämääränä.
Tilaus	(Pakollinen) Tässä kentässä määritetään näytepyynnön päätilaus. Tämä kenttä on oletuksena vain luku -tilassa, mutta tilan voi räätälöidä. Tietoja räätälöinnistä on aiheessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> .
Lisätietoja	

Kenttä	Kuvaus
Tila	<p>(Pakollinen) Tämän kentän oletusarvo on Odottaa. Kun tuotteen näytepyyntötilaus lähetetään, tämän kentän arvoksi vaihtuu Lähetetty. Tämän kentän mahdolliset arvot ovat seuraavat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Uusi ■ Avoin ■ Kirjattu ■ Siirrossa ■ Osittain vastaanotettu ■ Osittain lähetetty ■ Odottaa ■ Lähetetty ■ Laskutettu ■ Maksettu ■ Asennettu ■ Suljettu ■ Peruutettu ■ Pidossa ■ Uhanalainen ■ Toteutunut ■ Hyväksytty ■ Suunniteltu ■ Hylätty ■ Odottaa hyväksyntää ■ Valmis ■ Lähetetty ■ - ■ Keräilty ■ Hyvitys epäonnistui ■ Tapahtuman tarkistus ■ Epäonnistui ■ Jälkitoimitettu ■ Käynnissä ■ Käsitelty ■ Vastaanotettu ■ Allekirjoitettu ■ Mitätöity

Puhelun tietojen tallentaminen malliksi

Seuraavassa kuvataan, miten puhelun tiedot tallennetaan malliksi.

Puhelun tietojen tallentaminen malliksi

- Napsauta sopivaa painiketta puhelun tietosivulla:
 - **Tallenna yksityisenä automaattipuheluna.** Malli on vain omaan käyttöön.
 - **Tallenna julkisena automaattipuheluna.** Lisää mallin luetteloon, jotta muutkin voivat käyttää sitä.

Huomautuksia: Tietue tallentuu erillisenä automaattipuheluna joka kerta, kun napsautat painiketta. Oracle CRM On Demand pysyy avoimena tällä sivulla.

Puhelun tietojen lähettäminen varaston jäljitykseen

Seuraavassa kuvataan, miten puhelutiedot lähetetään varaston jäljitystä varten.

Huomaa: Jos yhteydenottotietue ei sisällä kelvollista yhteyshenkilön osavaltion lupaa tai liittyvää allekirjoitustietuetta ja järjestelmänvalvoja on määrittänyt näiden ehtojen tarkistukset Luonnontieteisiin liittyvät asetukset -sivulla, Oracle CRM On Demand näyttää virhesanomana ja estää yhteydenoton lähetyksen. Tietoja kelvollisista asetuksista on Life Sciences -ohjelmaan liittyvien asetusten määrittämis -ohjeen Yhteyshenkilön osavaltion luvan käyttöönotto- ja Allekirjoituksen tarkistuksen käyttöönotto -osioissa.

Tietoa osallistujayhteydenoton ja asiakasyhteydenottojen lähettämisestä

Jos sovelluksen Oracle CRM On Demand versiota 24 edeltävissä versioissa lähetettiin osallistujayhteydenoton tietoja, Oracle CRM On Demand ei sallinut liittyvän asiakasyhteydenoton tietojen lähetystä, ja asiakasyhteydenotto säilytti moniselitteisen tilansa huolimatta siitä, sisälsikö asiakasyhteydenotto varastonimikkeitä ja sallitun allekirjoituksen. Versiossa 24 asiakasyhteydenoton lähetysominaisuutta on kuitenkin parannettu seuraavasti:

- Voit lähettää asiakasyhteydenoton liittyvien osallistujayhteydenottojen tilaan katsomatta.
- Vaikka asiakasyhteydenoton tilaksi olisi merkitty Lähetetty, Lähetä-painikkeen napsauttaminen Yhteydenoton tiedot -sivulla ei aiheuta virhettä, ja Oracle CRM On Demand jatkaa tarkistamalla aliosallistujayhteydenotot ja lähettää ne, ellei niitä ole vielä lähetetty.
- Jos asiakasyhteydenoton tilaksi ei ole merkitty Lähetetty, Yhteydenoton tiedot -sivulla olevaa Lähetä-painiketta napsauttamalla kyseinen asiakasyhteydenotto ja kaikki liittyvät osallistujayhteydenotot, jotka eivät ole Lähetetty-tilassa, lähetetään ilman virheitä.
- Jos asiakasyhteydenoton ja kaikkien osallistujayhteydenottojen tilaksi on merkitty Lähetetty ja jos valitset Yhteydenoton tiedot -sivulta Lähetä, Oracle CRM On Demand ei luo virhettä, mutta se ei jatka yhteydenoton käsittelyä, jotta tietueista ei luoda kaksoiskappaleita.

Yhteydenoton tietojen lähettäminen varaston jäljitykseen

- Kun kaikki tiedot on lisätty ja tallennettu Puhelun tiedot -sivulla, lähetä yhteydenoton tiedot käsittelyyn valitsemalla Lähetä.

Kun napsautat Lähetä-painiketta, järjestelmä luo maksutapahtuman, jossa on tiedot annetuista näytteistä tai mainontanimikkeistä, ja tapahtuu seuraavaa:

- Asiakasyhteydenoton tilaksi vaihtuu Lähetetty.
- Myyjän näytevarastosta vähennetään yhteydenoton yhteydessä annetut mainontanimikkeet ja näytteet.

HUOMAUTUS: Näytepyynnöt eivät vaikuta näytteen varastoon.

- Näytetilaukset on lähetetty.
- Asiakasyhteydenotto on suljettu.
- Voit tarkastella vain asiakasyhteydenoton tietoja.

Tietoja elektronisista allekirjoituksista

Oracle CRM On Demand voi tallentaa toimitettujen näytteiden allekirjoitukset turvallisesti kuvamuodossa. Allekirjoituskuvat tallennetaan sovellukseen Oracle CRM On Demand vakiokuvamuodoissa. Allekirjoituskuva on sarja x- ja y-koordinaatteja tai merkkijonoja, jotka voidaan tallentaa sovelluksen Oracle CRM On Demand tietokantaan.

Jos järjestelmänvalvoja valitsee Käytä allekirjoituksen tarkistusta -valintaruudun Luonnontieteisiin liittyvät asetukset -sivulla, jokaiseen kirjattuun myynnin aikana toimitettuja näytteitä koskevaan yhteydenottoaktiiviteettiin täytyy liittyä allekirjoituskuva. Näytteet toimittavan myyntiedustajan on hankittava sähköinen allekirjoitus näytteet vastaanottavalta henkilöltä tai yritykseltä. Allekirjoitus voidaan tallentaa paperille tai ulkoiseen sovellukseen (kuten kannettavaan kämmentietokoneeseen) ja ladata sitten sovellukseen Oracle CRM On Demand verkkopalveluliittymän kautta offline-asiakaslaitteesta, kuten iPadista tai mobiililaitteesta. Myyntiedustajan on hankittava allekirjoitus näytteiden toimituksen yhteydessä. Myyntiedustaja ei voi lähettää yhteydenottotietuetta sovellukseen Oracle CRM On Demand, ennen kuin yhteydenottoon on liitetty allekirjoitustietue.

Järjestelmänvalvojat ja valtuutetut käyttäjät voivat tarkastella yhteydenottotietueisiin liitettyjä allekirjoituskuvia sovelluksessa Oracle CRM On Demand, mutta he eivät voi luoda, päivittää tai poistaa allekirjoitustietueita. Näytteiden hallinnoinnista vastaavien järjestelmänvalvojen täytyy tarkistaa allekirjoituskuvat säännöllisesti ja varmistettava, että yhteyshenkilöltä eri yhteydenottojen yhteydessä kerätyt allekirjoitukset ovat samanlaiset. Tietoja elektronisten allekirjoitusten tarkistukseen tarvittavista käyttäjärooleista ja käyttöoikeusprofiiliin asetuksista on kohdassa [Elektronisten allekirjoitusten tarkistus](#) (sivulla 687).

Elektronisten allekirjoitusten tarkistus

Seuraavan toiminnon avulla voit tarkistaa yhteydenottoimeen liittyvän allekirjoituksen toimitetuista näytteistä. Näissä toiminnoissa oletetaan, että käyttäjärooli ja käyttöoikeusprofiilit on määritetty niin, että käyttäjä voi tarkastella yhteydenottoihin liittyviä allekirjoitustietueita. Allekirjoitustietueiden tarkastelu edellyttää seuraavia määrityksiä:

- Käyttäjäroolilla on Perusnäytetoimintojen käyttöönotto -käyttöoikeus.

- Käyttöoikeus- ja Kaikkien tietueiden lukeminen -valintaruudut on valittu Allekirjoitus-tietuetyypille käyttäjäröolin tietuetyypin käyttöoikeusasetuksissa.
- Allekirjoitukseen liittyvien tietojen osio näkyy käyttäjäröolin Yhteyshenkilön yhteydenoton tiedot -sivulla.
- Allekirjoitus-tietuetyypin käyttöoikeustaso oletuskäyttöoikeusprofiilin Aktiviteetti-tietuetyypin liittyvien tietojen asetuksissa on asetettu niin, että käyttäjä saa lukea allekirjoitustietueita.

Tyypillisesti vain järjestelmänvalvojille myönnetään allekirjoitustietueiden käyttöoikeus. Lisätietoja allekirjoituksista on kohdassa [Tietoja elektronisista allekirjoituksista](#) (sivulla 687).

HUOMAUTUS: Jos käyttäjäröoli ja käyttöoikeusprofiilit on määritetty sallimaan yhteydenottoihin liitettyjen allekirjoitustietueiden tarkastelu, käyttäjä voi tarkastella allekirjoitustietuetta mutta ei luoda, päivittää tai poistaa allekirjoitustietueita tai niihin liittyviä allekirjoituskuvia. Jos allekirjoitustietueeseen liittyy tiedosto, käyttäjä voi tarkastella myös liitettyä tiedostoa, korvata sen toisella tiedostolla tai poistaa sen tietueesta.

Allekirjoitusnäytteiden tarkistaminen

- 1 Avaa haluamasi yhteyshenkilö Yhteyshenkilöt-sivulla.
- 2 Siirry Yhteyshenkilön tiedot -sivun Valmiit aktiviteetit -osaan ja avaa haluamasi aktiviteettitietue Aihekentästä.
- 3 Siirry Puhelun tiedot -sivun Allekirjoitus-osioon.
Seuraavassa taulukossa kuvataan vakiosovelluksen Allekirjoitus-osion kentät.

Kenttä	Kuvaus
Otsikkokenttä	Näytä-linkin napsautus tässä kentässä avaa allekirjoitustietueen.
Allekirjoituspvm	Allekirjoituksen tallennuspäivämäärä.
Yhteyshenkilön etunimi	Näytteiden vastaanottajan etunimi.
Yhteyshenkilön sukunimi	Näytteiden vastaanottajan sukunimi.
Myyntiedustajan etunimi	Näytteet toimittaneen myyntiedustajan etunimi.
Myyntiedustajan sukunimi	Näytteet toimittaneen myyntiedustajan sukunimi.


- 4 Napsauta sen allekirjoitustietueen Näytä-linkkiä, jota haluat tarkastella.

HUOMAUTUS: Et voi muokata jo luodun allekirjoitustietueen tietoja etkä luoda uutta allekirjoitustietuetta.

- 5 Allekirjoituksen tiedot -sivulla voit tehdä seuraavaa:
 - Katsella allekirjoituskuvaa.

- Avata allekirjoituksen muokkaussivun napsauttamalla Muokkaa-linkkiä ja liittää sitten allekirjoitustietueeseen tiedoston tai tarkastella tai poistaa tietueeseen liitettyjä tiedostoja.

Seuraavassa taulukossa on tietoja joistakin vakiosovelluksen Allekirjoituksen tiedot -sivun kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vastuuvapautuslauselausekkeen teksti	<p>Vastuuvapautuslauselausekkeen teksti -kentässä näkyy toimitettuihin näytteisiin liittyvä vastuuvapauslauselauseke. Et voi muokata, lisätä tai poistaa mitään vastuuvapautuslauselausekkeen tekstiä.</p> <p>Vastuuvapauslauselausekkeen teksti ladataan sovellukseen Oracle CRM On Demand verkkopalveluliittymän kautta offline-asiakasohjelmasta, esimerkiksi iPadista tai mobiililaitteesta. Tämä kenttä sisältää vastuuvapautuslauselausekkeen täydellisen tekstin vastuuvapautuslauselausekkeelle määritetyllä kielellä. Teksti näkyy kentässä juuri sellaisena kuin se näkyy lääkäreille heidän tilatessaan näytteitä. Lisätietoja näytteiden vastuuvapautuslauselausekkeista on aiheessa Näytteen vastuuvapautuslauselausekkeet (sivulla 713).</p>
Liite	<p>Jos tämä kenttä näkyy sivulla, voit liittää allekirjoitustietueeseen tiedoston. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy aluksi paperiliitinkuvake.</p>  <p>Voit liittää tiedoston allekirjoitustietueeseen napsauttamalla paperiliitinkuvaketta tietueen muokkaussivulla ja valitsemalla sitten ladattavan tiedoston.</p> <p>Kun tiedosto on ladattu ja tietue tallennettu, tietueen tietosivun Liite-kentässä näkyy liitetiedoston nimi ja koko. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy myös paperiliitinkuvake ja X-kuvake, jonka avulla tiedoston voi poistaa. Tietoja tiedostojen liittämistä tietueisiin Liite-kentän avulla sekä tietoja tiedoston kokoa ja tyyppiä koskevista rajoitteista on kohdassa Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla (sivulla 169).</p>

Tietoja näytetapahtumien ja näytevaraston välisestä suhteesta

Seuraavassa taulukossa on esitetty mallitapahtumien, tapahtuman tyyppien ja myyjän mallivarastoon kohdistuvan vaikutuksen väliset suhteet.

Huomautuksia: Siirto ulos ja Varaston mukautus (kadonneet ja löytyneet näytteet) ovat käyttäjän luomia tapahtumia. Oracle CRM On Demand luo Maksusuoritus- ja Siirto sisään -tapahtumatyyppit.

Näytteen tapahtumatietue	Kuvaus	Tapahtuman tyyppi	Näytteen tapahtuman vaikutus
Maksutapahtuma	Tapahtumat, joissa myyjä lähettää ja jättää näytteitä. Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman automaattisesti, kun myyjä	Maksusuoritus	Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Maksu, vähennetään myyjän näytevarastosta.

Näytteen tapahtumatietue	Kuvaus	Tapahtuman tyyppi	Näytteen tapahtuman vaikutus
	jättää näytteitä myyntikäynnin aikana. Katso lisätietoja kohdasta Maksutapahtumien katselu (sivulla 665).		
Vastaanotettu tapahtuma	Tapahtumat, joissa myyjä vastaanottaa näytteitä. Käyttäjien tulee vahvistaa näytteiden vastaanotto. Lisätietoja on kohdassa Näytevaraston vastaanoton vahvistus (katso " Näytteen varaston vastaanoton vahvistus " sivulla 650).	Siirto sisään	Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Siirto sisään, lisätään myyjän näytevarastoon.
Lähetetty tapahtuma	Tapahtumat, joissa myyjä siirtää näytteitä toiselle käyttäjälle tai lähettää käyttämättömiä näytteitä pääkonttoriin. Katso lisätietoja kohdasta Näytteiden siirron luonti (sivulla 660).	Siirto ulos	Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Siirto ulos, vähennetään myyjän näytevarastosta.
Oikaistu tapahtuma	Tapahtumat, jotka myyjä on luonut ratkaistakseen ristiriidan näytteiden fyysisen määrän ja kohdan Oracle CRM On Demand tietueiden välillä. Katso lisätietoja kohdasta Näytetapahtumien oikaisu (sivulla 663).	Varaston oikaisu	Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Varaston oikaisu, lisätään myyjän varastoon tai vähennetään siitä tarpeen mukaan. Esimerkki: Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Varaston oikaisu ja oikaisun syynä on Löydetty, lisätään myyjän näytevarastoon. Tällöin tapahtuman nimikkeen Määrä-kentän arvoa käsitellään positiivisena lukuna.
Kadonnut tapahtuma	Tapahtumat, jotka myyjä on luonut kadonneiden näytteiden kirjaamista varten. Kadonneen näytteen tapahtumat kirjataan oikaisuina. Katso lisätietoja kohdasta Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti (sivulla 664).	Varaston oikaisu, jonka syynä on Kadonnut	Näytetapahtumat, joiden tyyppi on Varaston oikaisu ja oikaisun syynä on Kadonnut, vähennetään myyjän näytevarastosta. Tällöin tapahtuman nimikkeen Määrä-kentän arvoa käsitellään negatiivisena lukuna.

Näytetoimien valvonta

Näytteiden järjestelmänvalvoja on vastuussa yrityksen näytevarastosta. Hän vastaa myös siitä, että näytevarasto on säädösten mukainen.

Ennen aloitusta: Näyteaktiviteettien tarkkailu edellyttää, että roolisi sisältää hallintavastuut ja seuraavat käyttöoikeudet:

- perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus
- näytemukautusten käyttöönotto-oikeus.

Voit tarkkailla näyteaktiviteetteja valitsemalla luettelon näytetapahtuman kotisivun Näytetapahtumaluettelo-osassa. Seuraavassa taulukossa kerrotaan kunkin luettelon tarkoitus.

Näytetapahtumaluettelo	Suodattimet
Maksutapahtumat	Näyttää kaikki lähetetyt ja toimitetut näytteet. Tämän luettelon valvonnan avulla näytteiden järjestelmänvalvoja voi tarkistaa kaikki toimitetut näytteet.
Lähetetyt tapahtumat	Näyttää kaikki lähetetyt ja siirretyt näytteet. Tämän luettelon valvonnan avulla näytteiden järjestelmänvalvoja voi tarkistaa kaikki palautetut näytteet ja peruskäyttäjien välillä siirretyt toimitukset.
Vastaanotetut tapahtumat	Näyttää kaikki lähetetyt ja vastaanotetut näytteet. Tämän luettelon valvonnan avulla näytteiden järjestelmänvalvoja voi tarkistaa peruskäyttäjien vastaanottamat toimitukset.
Oikaisutapahtumat	Näyttää kaikki lähetetyt oikaisutapahtumat. Tämän luettelon valvonnan avulla näytteiden järjestelmänvalvoja voi tarkistaa kaikkien niiden oikaisutapahtumien tyypit, jotka peruskäyttäjät ovat lähettäneet, sekä täsmäyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand fyysisten inventointien ja tietueiden poikkeavuuksia.
Kadonneet tapahtumat	Näyttää kaikki kadonneet näytteet, jotka on lähetetty oikaisuin. Tämän luettelon valvonnan avulla järjestelmänvalvoja voi tarkistaa kadonneet näytteet.

Lisätietoja luetteloiden katselusta ja luonnista on kohdissa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124) ja [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi.

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Luetteloihin on vain katseluoikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Näytetapahtuman kentät

Näytetapahtuman muokkaussivulla voit lisätä uuden näytetapahtuman tai päivittää aiemmin luodun näytetapahtuman, jonka tila on Käynnissä. Näytetapahtuman muokkaussivu sisältää näytetapahtuman kaikki käytettävissä olevat kentät.


VIHJE: voit muokata näytetapahtumia näytetapahtuman luettelosivulla ja näytetapahtuman tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa annetaan lisätietoa joistain näytetapahtuman kentistä. Riippuen avaamiesi näytetapahtumien tyypistä (Siirto sisään, Siirto ulos, Varaston oikaisu, Maksutapahtuma, Kadonneet näytteet), kaikki nämä kentät eivät välttämättä ole käytettävissä.

Kenttä	Kuvaus
Tapahtuman tärkeimmät tiedot	
Nimi	Näytetapahtuman yksilöintitunniste (järjestelmän luoma).
Päivämäärä	<p>Näytetapahtuman päivämäärä.</p> <p>Kun kirjoitat päivämäärän, joka on aktiivisella varastokaudella, Varastokausi: Aloituspäivämäärä ja Varastokausi: Päätymispäivämäärä -kentät täyttyvät automaattisesti. Näyttöön tulee virhesanoma, jos syötät päivämäärän, joka ei sisällä mihinkään olemassa olevaan varastokauteen. Voit syöttää tulevaisuudessa olevan päivämäärän, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt Salli tulevien yhteydenottojen ja näytetapahtuman lähetyksen -asetuksen. Lisätietoja on kohdassa Life Sciences -sovellukseen liittyvien asetusten määrittäminen.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos aloitat tapahtuman lähettämällä tulevaisuudessa tapahtuvan yhteydenoton, Oracle CRM On Demand liittää näytetapahtuman tietueen aktiiviseen varastokauteen. Näytetapahtuma pysyy liitettynä nykyiseen aktiiviseen varastokauteen, vaikka sulkit varastokauden ennen tulevan yhteydenoton päivämäärää. Näytetapahtumaa ei liitetä nykyistä aikaa lähempänä olevaan varastokauteen.</p> <p>Näytetapahtumia ei voida luoda täsmäytetyille kausille. Oracle CRM On Demand näyttää virhesanomaa, jos syötät päivämäärän, joka on täsmäytetyllä tai passiivisella kaudella.</p>
Tyyppi	<p>Näytetapahtuman tyyppi voi olla jokin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Siirto ulos ■ Varaston oikaisu ■ Kadonneet näytteet ■ Näytepyyntö ■ Maksusuoritus ■ Siirto sisään <p>Siirto ulos, Varaston mukautus, Kadonneet näytteet ja Näytepyyntö ovat</p>

Kenttä	Kuvaus
	<p>käyttäjän luomia tapahtumia. Maksusuoritus ja Siirto sisään ovat järjestelmän luomia tapahtumia.</p> <p>HUOMAUTUS: On tärkeää, että Näytetapahtuma-kentän asetusten tyyppin valintaluettelon järjestystä ei mukauteta tai muuteta, koska se saattaa vaikuttaa laajentuvan valintaluettelon toimintoon.</p>
Tila	<p>Näytetapahtuman tila voi olla jokin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Käynnissä ■ Lähetetty ■ Käsitelty, poikkeavuuksia ■ Matkalla ■ Käsitelty ■ Oikaistu
Arvioitu toimituspvm	Päivämäärä, jolloin näyte-erä on määrä toimittaa.
Seurantanimero	Yksilöivä numero, jota sinä ja asiakas voitte käyttää näytteen toimituksen seuraamiseen.
Lähetettyjen pakettien lukumäärä	Näytteeseen kuuluvien pakettien lukumäärä.
Siirto mihin	<p>Henkilö, jolle Siirto ulos -toiminto on kirjattu. Tämä henkilö vastaanottaa näytteen ja hänen tulee kuitata näytteen vastaanotto.</p> <p>Kun luot Siirto ulos -tapahtuman, tämä on pakollinen kenttä.</p>
Siirto mistä	Henkilö, joka siirtää näytteitä (henkilö, joka luo Siirto ulos -tapahtuman.)
Varastokausi: Aloituspvm	<p>Näytetapahtumaan liittyvän varastokauden aloituspäivämäärä. Tämä on vain luku -muotoinen kenttä, joka täyttyy automaattisesti, kun päivämäärä, jonka kirjoitat Päivämäärä-kenttään on aktiivisella varastokaudella.</p> <p>Varastokausi rajoittaa tuotteita ja näyte-eränumeroita, jotka ovat valittavissa, kun tapahtumanimikkeen rivinimikkeitä lisätään. Se myös varmistaa, että vain voimassa olevia tuotteita ja näyte-eränumeroita on valittavissa valitulle varastokaudelle.</p>
Varastokausi: Lopetuspvm	<p>Näytetapahtumaan liittyvän varastokauden lopetuspäivämäärä. Tämä on vain luku -muotoinen kenttä, joka täyttyy automaattisesti, kun päivämäärä, jonka kirjoitat Päivämäärä-kenttään on passiivisella varastokaudella.</p> <p>Varastokausi rajoittaa tuotteita ja näyte-eränumeroita, jotka ovat valittavissa, kun tapahtumanimikkeen rivinimikkeitä lisätään. Se myös varmistaa, että vain voimassa olevia tuotteita ja näyte-eränumeroita on valittavissa valitulle varastokaudelle.</p>
Oikaisun syy	Syy näytetapahtuman luonnille tai mukautukselle. Syykoodit ovat seuraavat:

Kenttä	Kuvaus
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kadonnut ■ Löydetty ■ Varastettu ■ Inhimillinen virhe ■ Lukumäärä alussa ■ Pyyntö
Huomautukset	Käyttäjä voi kirjoittaa lisätietoja näytetapahtumista tähän kenttään.
Liite	<p>Jos tämä kenttä näkyy sivulla, voit liittää tiedoston näytetapahtuman tietueeseen. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy aluksi paperiliitinkuvake.</p>  <p>Voit liittää tiedoston näytetapahtuman tietueeseen napsauttamalla paperiliitinkuvaketta tietueen muokkaussivulla ja valitsemalla sitten ladattavan tiedoston.</p> <p>Kun tiedosto on ladattu ja tietue tallennettu, tietueen tietosivun Liite-kentässä näkyy liitetiedoston nimi ja koko. Tietueen muokkaussivun kentässä näkyy myös paperiliitinkuvake ja X-kuvake, jonka avulla tiedoston voi poistaa.</p> <p>Voit liittää kuhunkin näytetapahtuman tietueeseen vain yhden tiedoston.</p> <p>Ohjeita tiedostojen liittämisestä tietueisiin Liite-kentän avulla ja tietoja tiedoston kokoa ja tyyppiä koskevista rajoitteista on kohdassa Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla (sivulla 169).</p>
Tärkeimmän yhteys henkilön tiedot	
<p>HUOMAUTUS: Nämä vain luku -tiedot täytetään vain maksutapahtumien kohdalla. Oracle CRM On Demand luo maksutapahtuman automaattisesti, kun myyntiedustaja jättää tai maksaa näytteitä myyntikäynnin aikana. Lisätietoja on kohdassa Näytteiden toimitus myyntikäynnillä (sivulla 667) ja Maksutapahtumien tarkastelu (katso "Maksutapahtumien katselu" sivulla 665).</p>	
Yhteys henkilö	Sen lääkärin tai sairaalan yhteys henkilön koko nimi, jolle maksusuoritus tehtiin.
Yhteys henkilön etunimi	Sen yhteys henkilön etunimi, jolle maksusuoritus tehtiin.
Yhteys henkilön sukunimi	Sen yhteys henkilön sukunimi, jolle maksusuoritus tehtiin.
Yhteys henkilön tyyppi	Yhteys henkilön tyyppi.
Yhteys henkilön asiakas	Tähän yhteys henkilöön liittyvä asiakas.
Yhteys henkilön sähköposti	Yhteys henkilön sähköpostiosoite.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytetapahtuman tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytetapahtumat](#) (sivulla 656)
- [Näytetapahtuman kotisivun käyttö](#) (sivulla 657)
- [Näytetapahtumien hallinta](#) (sivulla 659)

Tapahtumanimikkeet

Tapahtumanimikkeen sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata näytteiden tapahtumanimikkeitä.

Tapahtumanimike tallentaa näytetapahtumaan liitettyjen näyte- tai myynninedistämisenimikkeiden tiedot. Jokaisella näytetapahtumalla on oltava vähintään yksi tapahtumanimikkeen rivinimike. Näiden tietojen avulla lasketaan myyjän varaston juokseva määrä. Näytetapahtumia käytetään täsmäytysprosessissa laskettaessa myyntiedustajalle määritettyjä näyte- ja myynninedistämisenimikkeitä.

Tapahtumanimikkeiden hallinta

Lisätietoja tapahtumanimikkeiden hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Tapahtumanimikkeen näytteen muokkaus](#) (sivulla 696)
- [Tapahtumanimikkeen näyte-erän muokkaus](#) (sivulla 696)
- [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (sivulla 666)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

- [Tapahtumanimikkeet](#) (sivulla 695)
- [Tapahtumanimikkeen kentät](#) (sivulla 697)
- [Tuotekentät](#) (sivulla 698)

Tapahtumanimikkeen näytteen muokkaus

Tuotteen muokkaussivulla voit muokata tapahtumanimikkeen näytettä. Tuotteen kaikki kentät näkyvät tuotteen muokkaussivulla.

Ennen aloitusta: Tapahtumanimikkeen näytteiden muokkaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Tapahtumanimikkeen näytteen muokkaus

- 1 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa haluamasi tapahtumatietue, jonka haluat kuitata.
HUOMAUTUS: Avaamasi tapahtumatietueen tilan on oltava Käsitellään. Tilassa Lähetetty olevia tapahtumia ei voi muokata.
- 2 Siirry näytetapahtuman tietosivulla muokattavaan tapahtumanimikkeen rivinimikkeeseen.
- 3 Valitse tapahtumanimikkeen rivinimikkeen Näyte-kentän valintakuvake ja valitse tarvittaessa eri näyte liitettäväksi tapahtumanimikkeen rivinimikkeeseen.
- 4 Napsauta tapahtumanimikkeen rivinimikkeen Näyte-kentässä näytteen nimeä. Valitse sitten tuotteen tietosivulla Muokkaa ja muokkaa kenttiä tarpeen mukaan.
Lisätietoja on kohdassa [Tuotekentät](#) (sivulla 698).

Tapahtumanimikkeen näyte-erän muokkaus

Näyte-erän muokkaussivulla voit muokata tapahtumanimikkeen näyte-erää. Näyte-erän muokkaussivu sisältää näyte-erän kaikki käytettävissä olevat kentät.

Ennen aloitusta: Tapahtumanimikkeen näyte-erien muokkaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Tapahtumanimikkeen näyte-erän muokkaus

- 1 Siirry näytetapahtuman luettelosivun Nimi-kenttään ja avaa haluamasi tapahtumatietue, jonka haluat kuitata.
HUOMAUTUS: Avaamasi tapahtumatietueen tilan on oltava Käsitellään. Tilassa Lähetetty olevia tapahtumia ei voi muokata.
- 2 Siirry näytetapahtuman tietosivulla muokattavaan tapahtumanimikkeen rivinimikkeeseen.
- 3 Valitse tapahtumanimikkeen rivinimikkeen Eränumero-kentän valintakuvaketta ja valitse tarvittaessa eri näyte-erä tapahtumanimikkeen rivinimikkeelle liitettäväksi.
HUOMAUTUS: Valittavana ovat vain näyte-erät, joita seurataan eränumeron perusteella varastossa (eli näyte-erät, joiden Varasto erän mukaan -valintaruutu on valittu).

- 4 Valitse tapahtumanimikkeen rivinimikkeen Eränumero-kentässä näyte-erän nimeä ja sitten näyte-erän tietosivun Muokkaa-painike. Muokkaa näyte-erän kenttiä tarvittaessa (lisätietoja on kohdassa [Näyte-erän kentät](#) (sivulla 711)).

Tapahtumanimikkeen kentät

Tapahtumanimikkeen muokkaussivulla voit lisätä tapahtumanimikkeen tai päivittää olemassa olevan tapahtumanimikkeen tietoja.

VIHJE: Voit muokata tapahtumanimikkeitä myös tapahtumanimikkeen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä tapahtumanimikkeen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rivinumero	Jokaiseen nimikkeeseen manuaalisesti liitettävä yksilöivä numero.
Näyte	Näytteen tai myynninedistämisenimikkeen nimi.
Eränumero	Näytteelle seurantaan varten liitetty yksilöivä numero tai nimi. Eränumeroa voidaan käyttää näytteen seurannassa. Tämä kenttä on valinnainen. HUOMAUTUS: Tapahtumanimikettä lisättäessä tai päivitettäessä voit valita näyte-erän napsauttamalla hakukuvaketta. Vain näyte-erät, joita jäljitetään eränumerolla varastossa (ts. näyte-erät, joiden Varasto erän mukaan -valintaruutu on valittuna) ovat valittavissa. Lisätietoja näyte-eristä on kohdissa Näyte-erät (sivulla 708) ja Näyte-erän kentät (sivulla 711).
Määrä	Näytteen määrä. Tämä kenttä on pakollinen. HUOMAUTUS: Jos määrä on pienempi kuin pääkonttorista siirretyn näytteen varaston alkuperäinen määrä, käytä numeerisen arvon edessä miinusmerkkiä. Tämä kenttä on tärkeä oikaisujen, kuten katoamisen, varkauden ja inhimillisen erehdyksen, tallennuksessa.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tapahtumanimikkeen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tapahtumanimikkeet](#) (sivulla 695)
- [Tapahtumanimikkeiden hallinta](#) (sivulla 695)
- [Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan](#) (katso "Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan" sivulla 666)

Tuotekentät

Tuotteen muokkaussivulla voit määrittää yrityksen tuoteluettelon ja hallita sitä. Tuotteen kaikki kentät näkyvät tuotteen muokkaussivulla. Lisätietoa yrityksen tuotteiden määrittämisestä on kohdassa Yrityksen tuotteiden määrittäminen.

VIHJE: Voit muokata tuotteita myös Tuotetiedot-sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä tuotekentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tärkeimmät tuotetiedot	
Tuotteen nimi	Tuotteen nimi.
Tuoteluokka	Yrityksen tuotehallinnan määrittämä tuoteluokka, Voi olla esimerkiksi jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Näytetoimitukset ■ Markkinointinimiketoimitus <p>HUOMAUTUS: Älä muuta tuoteluokan sijoitustietoja. Jotkin ohjelman Oracle CRM On Demand suodattimet on luotu Näytetoimitus- ja Markkinointinimiketoimitus-valinnoille. Voit lisätä uusia tuoteluokkia, jotka perustuvat asiakkaan vaatimuksiin.</p>
Ratkaisu	Tähän tuotteeseen liittyvä tuotekuvatiedosto. Kuvatiedostoa käytetään kuvaamaan tuotetta myyntipuhelun aikana. <p>HUOMAUTUS: Tämä kenttä on käytettävissä ohjelmassa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition eikä ehkä ole saatavilla sinun kokoonpanossasi. Jos tarvitset tätä kenttää eikä se ole käytettävissä, ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan.</p>
Osanumero	Tuotteeseen liittyvä valmistajan osanumero. Yritys määrittää osanumeron.
Tilattavissa	Valintaruutu, joka kertoo, miten näytetuotteen voi tilata: <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos se valitaan, näytetuotteen voi tilata myyntiedustaja ja se voidaan lähettää yrityksestä lääkärille, klinikalle tai sairaalaan. ■ Jos sitä ei valita, näytteen voi saada vain, kun myyntiedustaja tekee näytetoimituksen.
Tyyppi	Tuotteen tyyppi voi olla jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Tuote. Fyysinen nimike, jonka asiakas on valmistanut. ■ Palvelu. Arvoa lisäävä tapahtuma, joka tuo palvelua asiakkaalle. Voi sisältää esimerkiksi konsultointiajan.

Kenttä	Kuvaus
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Koulutus. Arvoa lisäävä tapahtuma, joka tuo koulutusta asiakkaalle. Voi sisältää esimerkiksi laboratoriot, oppaat, käytännön koulutuksen, luentoja jne.
Tila	<p>Yritys määrittää tuotteen tilan. Arvoja ovat seuraavat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Käytettävissä. Tuote on saatavilla näytteiden siirtoihin ja näytetoimituksiin. ■ Aktiivinen. Tällä tuotteella on aktiivisia näytteiden siirtoja ja näytetoimituksia. ■ Odottaa. Tuote ei ole valmis toimitusta varten, mutta sitä valmistellaan. ■ Nippu. Ryhmä tuotteita tai palveluja on pakattu yhteen ja ovat riippuvaisia toisistaan. ■ Prototyyppi. Tuote ei ole valmis yleisesti saataville, mutta tuotteen esimerkkiä voidaan tutkia. ■ Lopetettu. Tuote ei ole enää saatavilla näytesiiroja ja näytetoimituksia varten eikä ole saatavilla tulevaisuudessa. ■ Suljettu. Tämä tarkoittaa samaa kuin Lopetettu, paitsi että tuote on saatavilla, kunnes siirrettäviä tai toimitettavia tuotteita ei ole enää jäljellä.
Lisätietoja	
Kuvaus	Kuvaus näytetuotteesta.

Kohdistukset

Kohdistus-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata näytteen kohdistuksia.

Lääkeyrityksen näytteiden järjestelmänvalvoja määrittää kohdistustietueen. Kohdistustietueessa määritetään kausi, jolla näytetuotteita luovutetaan myyntiedustajille jaettaviksi klinikoihin, sairaaloihin tai lääkäreiden yhteyshenkilöille. Kohdistustiedoissa määritetään myös seuraavat:

- Tietyn tuotteen näytteiden määrä, joka voidaan toimittaa tiettyyn aikaan.
- Näytteiden enimmäismäärä, jonka myyntiedustaja voi toimittaa annettuun sijaintiin.

Tämän ominaisuuden avulla näytteiden järjestelmänvalvoja voi määrittää parametrit tuotetasolla ja välittää nämä tiedot kaikille myyntiedustajille. Kohdistusten avulla voit määrittää kohdistuskauden, kohdistaa kyseisen kohdistuskauden näytteen, katsella kunkin kohdistuskauden käytettävissä olevien näytteiden luetteloa ja määrittää näytteen jakelun enimmäisparametrit kyseisellä kohdistuskaudella.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly kohdistustietojen jäljitys, Kohdistus-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Kohdistuksen kotisivun käyttö

Kohdistusten hallinta aloitetaan kohdistuksen kotisivulta.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa kohdistuksen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjärooliisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Ennen aloitusta: Kohdistusten käsittely edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Kohdistuksen luonti

Näytteiden järjestelmänvalvoja voi luoda uuden kohdistuksen valitsemalla Lähiaikoina muutetut kohdistukset -osan Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kohdistuksen kentät](#) (katso "[Kohdistuskentät](#)" sivulla 703).

Kohdistusluetteloiden käyttö

Kohdistuksen luettelo -osa sisältää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kohdistusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Kohdistusluettelo	Suodattimet
Kaikki kohdistukset	Kaikki näkyvät kohdistukset omistajaa huomioimatta
Lähiaikoina muutetut kohdistukset	Kaikki kohdistukset, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuina muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten kohdistusten katselu

Lähiaikoina muutetut kohdistukset -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi kohdistukset.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisääminen oman kohdistuksen kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä kohdistuksen kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

700 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Lähiaikoina luodut kohdistukset
- Lähiaikoina muutetut kohdistukset
- Omat lähiaikoina luodut kohdistukset
- Omat lähiaikoina muutetut kohdistukset
- Lisäraporttiosat (Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään kohdistuksen kotisivulla.)

Osien lisääminen oman kohdistuksen kotisivulle

- 1 Valitse kohdistuksen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa tai järjestää sivun osia napsauttamalla Kohdistuksen kotisivun asettelu -sivun nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kohdistukset](#) (sivulla 699)
- [Kohdistuskentät](#) (sivulla 703)
- [Kohdistusten hallinta](#) (sivulla 701)

Kohdistusten hallinta

Lisätietoja kohdistusten hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Näytteiden kohdistus loppukäyttäjille](#) (sivulla 702)
- [Kohdistuksen näytteen muokkaus](#) (sivulla 702)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kohdistukset](#) (sivulla 699)
- [Kohdistuksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 700)
- [Kohdistuskentät](#) (sivulla 703)

Näytteiden kohdistus loppukäyttäjille

Voit kohdistaa näytteet peruskäyttäjälle kohdistuksen tietosivulla.

Kun lisättävänä on useita kohdistustietueita, suositamme, että näytteiden järjestelmänvalvoja luo tuontitiedoston (liittää peruskäyttäjät tuotteen kohdistuksiin) ja lataa tiedot sovellukseen Oracle CRM On Demand.

Ennen aloitusta: Näytteiden kohdistaminen peruskäyttäjiin edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näytteiden kohdistus peruskäyttäjälle

- 1 Siirry kohdistuksen luettelosivun Kohdistustyyppi-kenttään ja avaa haluamasi kohdistustietue.
- 2 Valitse kohdistuksen tietosivun Omistaja-kentän vieressä oleva valintakuvake ja valitse peruskäyttäjä. Valitse sitten Tallenna.

Kohdistuksen näytteen muokkaus

Tuotteen muokkaussivulla voit muokata kohdistuksen näytettä. Tuotteen kaikki kentät näkyvät tuotteen muokkaussivulla.

Ennen aloitusta: Kohdistuksen näytteen muokkaus edellyttää, että roolisi sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Kohdistuksen näytteen muokkaus

- 1 Siirry kohdistuksen luettelosivun Kohdistustyyppi-kenttään ja avaa muokattava kohdistustietue.
- 2 Valitse kohdistuksen tietosivun Näyte-kentän valintakuvake ja valitse tarvittaessa kohdistustietueeseen liitettävä toinen näyte.
- 3 Valitse kohdistuksen tietosivun Näyte-kentässä näytteen nimeä. Valitse sitten tuotteen tietosivun Muokkaa ja muokkaa kenttiä tarpeen mukaan (lisätietoja on kohdassa [Tuotekentät](#) (sivulla 698)).

Kohdistuskentät

Kohdistuksen muokkaussivulla voit lisätä kohdistuksen tai päivittää olemassa olevan kohdistuksen tietoja. Kohdistuksen muokkaussivu sisältää kohdistuksen kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata kohdistuksia myös kohdistusluettelon sivulla ja kohdistuksen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä kohdistuskentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kohdistuksen tyyppi	Näytteiden järjestelmänvalvoja määrittää kohdistuksen nimen. Sen on oltava yksilöivä. Esimerkkejä: <ul style="list-style-type: none"> ■ Näytteen kohdistus ■ Mainontanimikkeen kohdistus
Aktiivinen	Kohdistuksen tila voi olla jokin seuraavista: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktiivinen. Ilmaisee, että kohdistuskauden päättymispäivämäärä ei ole vielä ajankohtainen. ■ Passiivinen. Ilmaisee, että kohdistuskausi on päättynyt ja päättymispäivämäärä saavutettu.
Omistaja	Kohdistustietueen omistaja. Omistaja on henkilö, jolle näytteen järjestelmänvalvoja määrittää kohdistuksen.
Näyte	Tähän kohdistukseen liittyvä tuotenäyte. <p>HUOMAUTUS: Kun uusi kohdistustietue luodaan, vain näytteiksi luokitellut tuotteet (eli tuotteet, joiden luokan tyyppi on Näytetoimitus) voidaan kirjata tähän kenttään.</p>
Enimmäismäärä	Tuotteiden enimmäismäärä, jonka saa toimittaa yhteydenottoa kohti. <p>HUOMAUTUS: Varoitussanoma tulee näyttöön, jos enimmäismäärän arvoa lähestytään tai se ylitetään näytteiden tai mainontanimikkeiden toimituksissa.</p>
Kohdistusmäärä	Tuotteiden enimmäismäärä, jonka saa toimittaa kohdistuskauden aikana.
Enimmäismäärä asiakasta kohden	Tuotteiden enimmäismäärä, jonka saa toimittaa yhteyshenkilölle kohdistuskauden aikana. <p>HUOMAUTUS: Varoitussanoma tulee näyttöön, jos asiakasta kohden määritetty enimmäismäärä ylitetään tai siitä on käytetty 90 % näytteiden tai mainontanimikkeiden toimituksissa yhteyshenkilölle.</p>
Näyte: kuvaus	Tekstikenttä, joka kuvaa kohdistustietuetta. Esimerkiksi kohdistuksen tarkoitus.
Omistaja: etunimi	Kohdistustietueen omistajan etunimi, tavallisesti tietueen luonut käyttäjä.

Kenttä	Kuvaus
Omistaja: sukunimi	Kohdistustietueen omistajan sukunimi, tavallisesti tietueen luonut käyttäjä.
Aloituspvm	Tämän kohdistuksen aloituspäivämäärä.
Päätymispvm	Tämän kohdistuksen päättymispäivämäärä.
Lopeta näytteenotto	Valintaruutu, joka kertoo, jatketaanko näytteiden toimitusta. <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos valintaruutu valitaan, näytetoimitukset eivät enää ole sallittuja. ■ Jos valintaruutua ei valita, näytetoimitukset ovat sallittuja.
Tilaaaja	Tämän kentän avulla myyntiedustaja voi katsella kohdistuksia määritetyssä järjestyksessä.
Lisäkentät	
HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä seuraavat kentät, koska ne eivät ole käytettävissä oletusarvoisesti.	
Jäljellä oleva määrä	Myyntiedustajan kohdistuskauden aikana toimittaman tuotteen jäljellä oleva määrä. Oracle CRM On Demand alustaa tämän kentän kohdistusmäärän kentän arvolla.
Jaeltu määrä	Myyntiedustajan kohdistuskauden aikana yhteyshenkilölle jakeleman tuotteen jäljellä oleva määrä. Oracle CRM On Demand alustaa tämän kentän arvolla nolla (0).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kohdistukset](#) (sivulla 699)
- [Kohdistuksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 700)
- [Kohdistusten hallinta](#) (sivulla 701)

HCP-yhteyshenkilön kohdistukset

Käytä HCP-yhteyshenkilön kohdistus -sivuja määrittääksesi tuotteen tai näytteen enimmäismäärän, jonka yhteyshenkilö, joka on terveydenhuollon ammattilainen (HCP), esimerkiksi lääkäri, voi vastaanottaa myyntiedustajalta. Kohdistustietue puolestaan määrittää tuotteen tai näytteen enimmäismäärän, jonka yksittäinen myyntiedustaja voi toimittaa tai eritellä yhteyshenkilölle kohdistuskauden aikana. Lisätietoa kohdistuksista on kohdassa [Kohdistukset](#) (sivulla 699).

HCP-yhteyshenkilön kohdistuksia hallitsee lääkeyhtiössä tavallisesti näytteiden järjestelmänvalvoja. Voit käsitellä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksia, jos käyttäjärooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus. Voit luoda yhteyshenkilölle useita HCP-yhteyshenkilön kohdistustietueita. Voit määrittää kullekin HCP-yhteyshenkilön kohdistustietueelle kohdistustyyppin, kohdistuskauden alku- ja loppupäivämäärän sekä määritetyn tuotteen näytteiden määrän, joka voidaan antaa yhteyshenkilölle kohdistuskauden aikana.

704 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018

Vaikka voit käyttää HCP-yhteys henkilön kohdistuksen sivuja yksittäisten HCP-yhteys henkilöiden kohdistustietueiden luomiseksi suoraan, on suositeltavaa, että tuot HCP-yhteys henkilön kohdistustietueet sovellukseen Oracle CRM On Demand, varsinkin jos sinun on luotava suuri määrä tietueita. Lisätietoja HCP-yhteys henkilön tuonnista on kohdassa HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kentät: tuonin valmistelu.

Voit tarkastella HCP-yhteys henkilön kohdistuksia vain luku -muotoisena liittyvänä nimikkeenä yhteys henkilötietueessa, jos yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt tämän yrityksellesi.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly HCP-yhteys henkilöiden kohdistusten seuranta, HCP-yhteys henkilön kohdistus -välilehti saatetaan sulkea pois määräyksistäsi.

HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivun käyttö

HCP-yhteys henkilön kohdistusten hallinta aloitetaan HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjärooliisi sisältää kotisivujen mukautusoikeuden, voit lisätä ja poistaa osia sivulta.

Ennen aloitusta: HCP-yhteys henkilön kohdistusten käsittely edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

HCP-yhteys henkilön kohdistuksen luonti

Näytteiden järjestelmänvalvoja voi luoda uuden HCP-yhteys henkilön kohdistuksen valitsemalla Lähi aikoina muutetut HCP-yhteys henkilön kohdistukset -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kentät](#) (sivulla 707).

HUOMAUTUS: Vaikka voit käyttää HCP-yhteys henkilön kohdistuksen sivuja yksittäisten HCP-yhteys henkilöiden kohdistustietueiden luomiseksi suoraan, on suositeltavaa, että tuot HCP-yhteys henkilön kohdistustietueet sovellukseen Oracle CRM On Demand, varsinkin jos sinun on luotava suuri määrä tietueita. Lisätietoja HCP-yhteys henkilön tuonnista on kohdassa HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kentät: tuonin valmistelu.

HCP-yhteys henkilön kohdistuksen luetteloiden käyttö

HCP-yhteys henkilön kohdistuksen luettelo-osa sisältää useita suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää HCP-yhteys henkilön kohdistusten vakioluetteloiden kuvaukset.

HCP-yhteys henkilön kohdistuksen luettelo	Suodattimet
Kaikki HCP-yhteys henkilön kohdistukset	Kaikki HCP-yhteys henkilöiden kohdistukset, jotka näkyvät sinulle
Viimeksi muokatut HCP-yhteys henkilöiden kohdistukset	Kaikki HCP-yhteys henkilöiden kohdistukset, jotka näkyvät sinulle, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeksi muokattujen HCP-yhteys henkilöiden kohdistusten tarkastelu

Viimeksi muokatut HCP-yhteys henkilöiden kohdistukset -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi HCP-yhteys henkilöiden kohdistukset.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisääminen oman HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen mukautusoikeuden, voit ehkä lisätä omalle HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivullesi lisäraporttiosia. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivun näyttöön.

Osien lisäys omalle HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivulle

- 1 Valitse HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot HCP-yhteys henkilöiden kohdistuksen kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä HCP-yhteys henkilön kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [HCP-yhteys henkilön kohdistukset](#) (sivulla 704)
- [HCP-yhteys henkilön kohdistusten hallinta](#) (sivulla 706)
- [HCP-yhteys henkilön kohdistuksen kentät](#) (sivulla 707)

HCP-yhteys henkilön kohdistusten hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)

- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä HCP-yhteyshenkilön kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [HCP-yhteyshenkilön kohdistukset](#) (sivulla 704)
- [HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 705)
- [HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kentät](#) (sivulla 707)

HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kentät

HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen muokkaussivulla voit lisätä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen tai päivittää olemassa olevan kohdistuksen tietoja. HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen muokkaussivu näyttää HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata HCP-yhteyshenkilön kohdistuksia HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen luettelosivulla ja HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
HCP-yhteyshenkilön kohdistustunnus	Oracle CRM On Demand on luonut yksilöivän tunnuksen tälle tietueelle.
Tyyppi	<p>Tyyppi kohdistukselle, jonka haluat luoda. Seuraavat kohdistustyyppit ovat oletusarvoisesti käytettävissä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksissa, mutta yrityksesi järjestelmänvalvoja voi lisätä tai poistaa kohdistustyyppejä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Tietojen kohdistus ■ Näytteen kohdistus ■ Näytepyynnön kohdistus ■ Mainontanimikkeen kohdistus <p>Tietojen kohdistus, näytteen kohdistus, näytepyynnön kohdistus ja</p>

Kenttä	Kuvaus
	<p>mainontanimikkeen kohdistus ovat käyttäjien luomia määrytyksiä. Niiden avulla käyttäjät suodattavat liittyvien nimikkeiden osia näytteiden hallinnassa.</p> <p>VAROITUS: Älä mukauta tai muuta tyyppin valintaluettelon järjestystä HCP-yhteyshenkilön kohdistuskentän asetuksille, koska se saattaa vaikuttaa laajentuvan valintaluettelon toimintaan.</p>
Tuotteen nimi	HCP-yhteyshenkilöön kohdistettavan tuotenäytteen nimi.
Yhteyshenkilön nimi	Sen HCP-yhteyshenkilön nimi, jolle haluat määrittää kohdistuksen.
Kohdistusmäärä	<p>Määritetyn tuotteen näytteiden kokonaismäärä, jonka HCP-yhteyshenkilö voi vastaanottaa kohdistuskauden aikana.</p> <p>Määritä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen tietueen alustuksen yhteydessä kohdistusmäärän kentän arvo samaksi kuin jäljellä oleva määrä. Määrän kentissä on oltava kokonaislukuarvot.</p>
Jaeltu määrä	<p>Määritetyn tuotteen niiden näytteiden lukumäärä, jotka on jo annettu yhteyshenkilölle kohdistuskauden aikana.</p> <p>Kun HCP-yhteyshenkilön kohdistus luodaan, jaellun määrän kentän arvon on oltava nolla. Määrän kentissä on oltava kokonaislukuarvot.</p>
Jäljellä oleva määrä	<p>Määritetyn tuotteen niiden näytteiden lukumäärä, jotka ovat jäljellä annettavaksi määritetyille HCP-yhteyshenkilölle kohdistuskauden aikana.</p> <p>Määritä HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen tietueen alustuksen yhteydessä jäljellä olevan määrän kentän arvo samaksi kuin kohdistettu määrä. Määrän kentissä on oltava kokonaislukuarvot.</p>
Aloituspäivämäärä	Tämän kohdistuksen aloituspäivämäärä.
Päätymispäivämäärä	Tämän kohdistuksen päätymispäivämäärä.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä HCP-yhteyshenkilön kohdistusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [HCP-yhteyshenkilön kohdistukset](#) (sivulla 704)
- [HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 705)
- [HCP-yhteyshenkilön kohdistusten hallinta](#) (sivulla 706)

Näyte-erät

Näyte-erä-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata näyte-eriä.

Valmistusvaiheessa tuotteelle annetaan eränumero. Yritykset käyttävät tätä eränumeroa tuotteiden seurannassa. Seurannasta on paljon hyötyä, kun tuote on peruutettava tai kun tuotannossa havaitaan virhe. Tuotteiden sijainnin tuntemus on monille yrityksille ensiarvoisen tärkeää. Oracle CRM On Demand tarjoaa mahdollisuuden seurata toimitettuja näytteitä niiden eränumeroiden avulla. Yrityksen näytteiden järjestelmänvalvoja päättää eränumeroiden käytöstä.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly näyte-erän tietojen jäljitys, Näyte-erä-välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisistäsi.

Näyte-erän kotisivun käyttö

Näyte-erän kotisivu on näyte-erien hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä näyte-erän kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Ennen aloitusta: Näyte-eriä käytettäessä rooliisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden.

Näyte-erän luonti

Voit luoda uuden näyte-erän valitsemalla Lähiaikoina näytetyt näyte-erät -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Näyte-erän kentät](#) (sivulla 711).

Näyte-erien luetteloiden käyttö

Näyte-erän luettelo-osio näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää näyte-erien vakio luetteloiden kuvaukset.

Näyte-erän luettelo	Suodattimet
Kaikki näyte-erät	Kaikki nähtävillä olevat näyte-erät niiden omistajasta riippumatta. HUOMAUTUS: vain näyte-erät, joita seurataan näyte-eränumeron perusteella varastossa näytetään Kaikki näyte-erät luettelossa. Lisätietoja on kohdassa Näyte-erän kentät (sivulla 711).
Viimeksi muokatut näyte-erät	Kaikki näyte-erät, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan. HUOMAUTUS: vain näyte-erät, joita seurataan näyte-eränumeron perusteella varastossa näytetään Viimeksi muokatut näyte-erät luettelossa. Lisätietoja on kohdassa Näyte-erän kentät (sivulla 711).

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien näyte-erien katselu

Lähiaikoina muokatut näyte-erät -osiossa näkyvät viimeksi muokatut näyte-erät.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys näyte-erien kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista näyte-erien kotisivulle:

- Viimeksi luodut näyte-erät
- Viimeksi muokatut näyte-erät
- Omat viimeksi luodut näyte-erät
- Omat viimeksi muokatut näyte-erät
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat näyte-erän kotisivusi näyttöön.)

Osien lisäys näyte-erien kotisivulle

- 1 Valitse näyte-erien kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot näyte-erien kotisivun asettelu-sivulla napsauttamalla suuntanuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näyte-erien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näyte-erät](#) (sivulla 708)
- [Näyte-erän kentät](#) (sivulla 711)
- [Näyte-erien hallinta](#) (sivulla 710)

Näyte-erien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näyte-erien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näyte-erät](#) (sivulla 708)
- [Näyte-erän kotisivun käyttö](#) (sivulla 709)
- [Näyte-erän kentät](#) (sivulla 711)

Näyte-erän kentät

Näyte-erän muokkaussivulla voit lisätä näyte-erän tai muokata olemassa olevaa näyte-erää. Näyte-erän muokkaussivu sisältää näyte-erän kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata näyte-eriä myös [Näyte-eräluettelo-sivulla](#) ja [näyte-erän tietosivulla](#). Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä näyte-erien kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Eränumero	Tuotteen määritetty valmistuseränumero.
Näyte	Näytteen nimi. HUOMAUTUS: Luotaessa uusi näyte-erän tietue vain näytteiksi luokitellut tuotteet (eli tuotteen, joiden luokan tyyppi on Näytetoimitus) voidaan kirjata tähän kenttään.
Aloituspvm	Päivämäärä, jolloin näyte-erä tuli käytettäväksi.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jolloin näyte-erän voimassaolo päättyy.

Kenttä	Kuvaus
Vajauspäivät	Päivien lukumäärä, joihin näytteiden järjestelmänvalvoja on päättänyt lopettaa näytteiden oton ja jotka ovat ennen vanhenemispäivämäärää. Tätä numeerista arvoa käytetään katkaisupäivämäärän laskennassa.
Katkaisupäivämäärä (CutOff_Date)	Laskettu päivämäärä, jolloin näytettä ei voi enää toimittaa. Oracle CRM On Demand laskee tämän päivämäärän vähentämällä vajauspäivien määrän vanhenemispäivämäärästä. HUOMAUTUS: Saatat nähdä vanhan CutOff_Date-kentänimen Katkaisupäivämäärän sijaan yrityksesi järjestelmänvalvojan tekemien määritysten mukaan. CutOff_Date on käytössä, jos edellytät päivämäärien käsittelyä sovelluksessa, esimerkiksi sovelluksessa Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales. Katkaisupäivämäärä on CutOff_Date-nimen tekstiversio.
Tila	Tämä on vain luku -muotoinen kenttä, joka osoittaa voidaanko näyte lähettää. Mahdolliset arvot ovat seuraavat: <ul style="list-style-type: none"> ■ Hyvä. Osoittaa, että nykyinen päivämäärä on ennen katkaisupäivämäärää. ■ Vanhentunut. Osoittaa, että nykyinen päivämäärä on vanhenemispäivämäärän jälkeen. ■ Lyhytaikainen. Osoittaa, että nykyinen päivämäärä on vanhenemispäivämäärän ja katkaisupäivämäärän välissä.
Varasto erän mukaan	Valintaruutu, joka osoittaa sen, onko näyte-erää seurattu eränumeron perusteella varastossa. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää tämän kentän. <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos ruutu on valittu, tätä näyte-erää seurataan eränumeron perusteella varastossa. ■ Jos ruutua ei ole valittu, näyte-erää ei seurata eränumeron perusteella varastossa.
Näyte: Osanumero	Näytteen numero.
Kuvaus	Yleiskuvaus näyte-erästä.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näyte-erien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näyte-erät](#) (sivulla 708)
- [Näyte-erän kotisivun käyttö](#) (sivulla 709)
- [Näyte-erien hallinta](#) (sivulla 710)

Näytteen vastuuvapautuslausekkeet

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata yrityksen vastuuvapautuslausekkeitä. Kun myyntiedustaja kerää toimitetun näytteen allekirjoituksen, lääkäriille esitetään yrityksen vastuuvapautuslauseke.

Näytteen vastuuvapautuslauseke on teksti, joka esitetään kiellettäessä vastuu lääkäriille tai muulle terveydenhuollon ammattilaiselle toimitetun tuotenäytteen tietyistä kielletyistä vaikutuksista ja pyrittäessä tuotenäytettä koskevien vastuiden vähentämiseen. Vastuuvapautuslausekkeen teksti kirjoitetaan huolellisesti ja hyväksytetään laki- tai markkinointiosastolla tai näytteen vaatimusten noudattamista valvovien toimistotyöntekijöiden toimesta. Myös molemmat tahot voivat hyväksyä vastuuvapautuslausekkeen tekstin. Vain yhden näytteen vaatimusten noudattaminen on voimassa yrityksessä aina sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Oracle CRM On Demand tukee kahta näytteen vastuuvapautuslausekkeen tyyppiä:

- **Yleinen.** *Yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke* sisältää yhden vastuuvapautuslauseketietueen kullekin yrityksen instanssille. Tämä vastuuvapautuslauseke kohdistetaan kaikkiin näytteinä tarjottaviin tuotteisiin, ja se näytetään allekirjoituksen ottamishetkellä tuotenäytteiden vastaanoton vahvistamista varten. Kerralla aktiivisena voi olla vain yksi yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke. Tämä yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke on sovelluksen Oracle CRM On Demand oletustyyppi.
- **Monikielinen.** *Monikielinen näytteen vastuuvapautuslauseke* sisältää rajoittamattoman määrän näytteen vastuuvapautuslausekkeen tekstitietueita useilla kielillä. Kielet ryhmitetään vastuuvapautuslausekkeeseen kohdistettujen maiden mukaan. Kukin vastuuvapautuslausekkeen tietue koostuu otsikko-osasta, joka sisältää suhdekoodin (vastaa vastuuvapautuslausekkeen johdettua nimeä), tyyppin, tilan, kielen ja vastuuvapautuslausekkeen maan, ja kielikohtaisesta Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osasta, joka sisältää yrityksen vaatiman, käännetyn vastuuvapautuslausekkeen tekstin. Lisätietoja näistä kentistä ja Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osasta on aiheessa [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721). Kerralla aktiivisena voi olla useita monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden joukkoa. Ennen kuin voit käyttää monikielisiä näytteen vastuuvapautuslausekkeitä, yrityksesi pääkäyttäjän on määritettävä erityiset sivun asettelut sovelluksessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* kuvatulla tavalla.

Asiakkaat aloittavat yleensä pelkistä yleisistä vastuuvapautuslausekkeista, jotka he myöhemmin tarvittaessa räätälöivät monikielisiksi. Vaikka on mahdollista käyttää yleisen ja monikielisen vastuuvapautuslausekkeen yhdistelmää, asiakkaat käyttävät yleensä vain toista tyyppiä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly vastuuvapautuslausekkeen tietojen jäljitys, Näytteen vastuuvapautuslauseke -välilehti saatetaan sulkea pois määräyksistäsi.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivu on näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Ennen aloitusta: Näytteen vastuuvapautuslausekkeitä käytettäessä roolin tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen luonti

Voit luoda näytteen vastuuvapautuslausekkeen valitsemalla Lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet -osan Uusi-painikkeeseen. Kaikkien näytteen vastuuvapautuslausekkeiden tila on Passiivinen heti luonnin jälkeen. Lisätietoja on aiheissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721).

Huomautus: Kun kopioit näytteen vastuuvapautuslausekkeen, liittyvät vastuuvapautuslausekkeen alitietueet eivät kopioitu. Kun taas poistat näytteen vastuuvapautuslausekkeen, se poistetaan kokonaisuudessaan liittyvät alitietueet mukaan lukien.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luetteloiden käyttö

Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luettelo -osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää näytteen vastuuvapautuslausekkeiden vakio luetteloiden kuvaukset.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luettelo	Suodattimet
Kaikki näytteen vastuuvapautuslausekkeet	Kaikki nähtävillä olevat näytteen vastuuvapautuslausekkeet tyypistä tai omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet	Kaikki lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan. Voit avata näytteen vastuuvapautuslausekkeen päätietosivun napsauttamalla näytteen vastuuvapautuslausekkeen suhdekoodia (eli vastuuvapautuslausekkeen johdettua nimeä).

Huomautus: Yrityksesi pääkäyttäjä voi määrittää lisää räätälöityjä luetteloita esimerkiksi monikielisten vastuuvapautuslausekkeiden näyttämistä varten. Lisätietoja räätälöityjen luetteloiden määrittämisestä ja sivun asetteluista on sovelluksessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien näytteen vastuuvapautuslausekkeiden katselu

Lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet -osassa näkyvät viimeksi muokatut näytteen vastuuvapautuslausekkeet.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys näytteen vastuuvapautuslausekkeiden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätelöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut näytteen vastuuvapautuslausekkeet
- Lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat näkyville näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivulle).

Osien lisäys näytteen vastuuvapautuslausekkeiden kotisivulle

- 1 Valitse näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeet](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta](#) (sivulla 715)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721)
- [Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 723)

Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta

Lisätietoja näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinnan vaiheista on kohdissa

- [Yleisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luonti](#) (sivulla 716)
- [Monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luonti](#) (sivulla 716)
- [Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen määrittäminen oletukseksi](#) (sivulla 717)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen aktivointi](#) (sivulla 718)
- [Yleisten vastuuvapautuslausekkeiden muuntaminen monikieliseksi vastuuvapautuslausekkeiksi](#) (sivulla 720)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeet](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721)
- [Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 723)

Yleisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luonti

Yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke sisältää yrityksesi käyttöön tarkoitetun näytteen vastuuvapautuslausekkeen tekstin instanssin, joka on käytettävissä oletuksena.

Ennen aloitusta: Jotta voit luoda yleisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen, käyttäjän roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Yleisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen luonti

1 Valitse Uusi-painike näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun Lähiaikoina muutetut näytteen vastuuvapautuslausekkeet -osassa.

2 Täytä Vastuuvapautuslausekkeen tärkeimmät tiedot -osan kentät.

Lisätietoja näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentistä on aiheessa [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721).

Huomautus: Jos Tyyppi-kenttä on käytettävissä Vastuuvapautuslauseke-tietueessa, varmista, että sen arvoksi on määritetty Yleinen.

3 Tallenna Näytteen vastuuvapautuslauseke- tietue.

Oracle CRM On Demand luo uuden näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen, jonka tilaksi on määritetty Passiivinen.

Monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luonti

Monikielinen näytteen vastuuvapautuslauseke koostuu pääotsikko-osasta, joka sisältää sellaisia tietoja kuin suhteen koodi (vastuuvapautuslausekkeen johdettu nimi), kieli ja vastuuvapautuslausekkeen maa. Se sisältää

myös useita liittyvien vastuuvapautuslausekkeiden tietueita. Kukin tietue sisältää vastuuvapautuslausekkeen tekstin jollakin vastuuvapautuslausekkeen käytettävissä olevalla kielellä.

Ennen aloitusta: Jotta voit luoda monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen, käyttäjän roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus ja yrityksesi pääkäyttäjän on määritettävä sivun asettelut monikielisille näytteen vastuuvapautuslausekkeille.

Monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen luonti

- 1 Valitse Uusi-painike näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun Lähiaikoina muutetut monikieliset näytteen vastuuvapautuslausekkeet -luettelossa.
- 2 Täytä Vastuuvapautuslausekkeen tärkeimmät tiedot -osan kentät.

Huomautus: Jos Tyyppi-kenttä on käytettävissä Vastuuvapautuslauseke-tietueessa, määritä sen arvoksi Monikielinen.

Tietoja näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentistä on aiheessa [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721).

- 3 Tallenna Näytteen vastuuvapautuslauseke- tietue.
Oracle CRM On Demand luo uuden näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen, jonka tilaksi on määritetty Passiivinen.
- 4 Tee valmiiksi Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osa, joka sisältää näytteen vastuuvapautuslausekkeen käännetyn tekstin:
 - a Valitse Uusi Näytteen vastuuvapautuslausekkeen tiedot -sivun Liittyvä vastuuvapautuslauseke - osassa.
 - b Täytä Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osan kentät.
Tietoja liittyvistä vastuuvapautuslausekkeen kentistä on aiheessa [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721).
 - c Tallenna liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tietue.
 - d Luo näytteen vastuuvapautuslausekkeelle tarvittaessa muita liittyviä vastuuvapautuslausekkeen tietueita.

Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen määrittäminen oletukseksi

Monikielisiä näytteen vastuuvapautuslausekkeitä varten sinun on valittava oletukseksi yksi liittyvä vastuuvapautuslausekkeen tietue. Vain yhden liittyvän vastuuvapautuslausekkeen voi määrittää oletukseksi.

Ennen aloitusta: Jotta voit luoda monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen, käyttäjän roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen määrittäminen oletukseksi

- Valitse oletuskieli näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietosivun Kieli-kentän Valinta-valitsimen avulla. Käytettävissä olevat kielet johdetaan liittyvän vastuuvapautuslausekkeen alitietueissa määritetyistä kielistä

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen aktivointi

Kaikkien luotavien näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueiden tilaksi määritetään automaattisesti Passiivinen. Kun näytteen vastuuvapautuslausekkeen kaikki tekstit on määritetty ja yrityksen asianomaiset osastot ovat hyväksyneet ne, voit aktivoida näytteen vastuuvapautuslausekkeen.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeisiin liittyvät rajoitukset

Näytteen vastuuvapautuslausekkeisiin liittyvät seuraavat rajoitukset:

- Kaikki uudet vastuuvapautuslausekkeet, jotka olet luonut valitsemalla Uusi- tai Kopioi-painikkeen, ovat passiivisia aina siihen asti, että valitset Aktivoi-painikkeen.
- Kun näytteen vastuuvapautuslauseke on aktivoitu, se siirtyy vain luku -tilaan. Voit vain kopioida aktiivisen vastuuvapautuslausekkeen Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luettelo -sivulla näkyvän vastuuvapautuslausekkeen Kopioi-linkin avulla. Jos näytteen vastuuvapautuslausekkeille on määritetty liiketoimintaprosessi, Muokkaa- tai Poista-linkkien napsauttaminen palauttaa virhesanoman. Jos vastuuvapautuslauseke on passiivinen, Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden luettelo -sivun Muokkaa- ja Poista-linkit ovat aktiiviset. Uuden vastuuvapautuslausekkeen aktivointi aiheuttaa aktiivisen vastuuvapautuslausekkeen kaksoiskappaleen vanhenemisen.
- Et voi päivittää vastuuvapautuslausekkeen tilaa manuaalisesti. Jos yrität päivittää tilan manuaalisesti, saat virhesanoman.
- Myyntiedustajat, lääkärit ja muut terveydenhuollon ammattilaiset voivat katsella näytteen vastuuvapautuslausekettä, joka on aktiivisena allekirjoitusprosessin aikana.

Yleisiin näytteen vastuuvapautuslausekkeisiin liittyvät rajoitukset

Seuraavat rajoitukset ovat voimassa:

- Kerralla aktiivisena voi olla vain yksi näytteen vastuuvapautuslauseke.
- Vastuuvapautuslausekkeen Vastuuvapautuslausekkeen teksti -kentässä on oltava sisältöä. Jos kenttä on tyhjä, saat virhesanoman, kun yrität aktivoida vastuuvapautuslausekkeen.

Monikielisiin näytteen vastuuvapautuslausekkeisiin liittyvät rajoitukset

Seuraavat rajoitukset ovat voimassa:

- Näytteen vastuuvapautuslausekkeen tulee sisältää vähintään yksi liittyvän vastuuvapautuslausekkeen alitietue ja sallittu liittyvän vastuuvapautuslausekkeen oletustietue, jotta voit aktivoida vastuuvapautuslausekkeen.

- Kerralla aktiivisena voi olla useita monikielisten vastuuvapautuslausekkeiden joukkoa. Kerralla aktiivisena olevien monikielisten vastuuvapautuslausekkeiden määrää ei ole rajoitettu. Kuitenkin kullekin maalle voi olla aktiivisena vain yksi monikielinen vastuuvapautuslauseke.
- Jos yrität aktivoida uuden näytteen vastuuvapautuslausekkeen, jonka oletus on Yleinen, Oracle CRM On Demand lähettää varoituksen, jonka mukaan yrität korvata vähintään yhden monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen yhdellä yleisellä näytteen vastuuvapautuslausekkeella. Jos jatkat näytteen vastuuvapautuslausekkeen aktivointia, Oracle CRM On Demand määrittää kaikki aktiiviset vastuuvapautuslausekkeet vanhentuneiksi.
- Jos passiivisten vastuuvapautuslausekkeiden tapauksessa liittyvän vastuuvapautuslausekkeen oletustietue poistetaan, sinun on valittava uusi liittyvän vastuuvapautuslausekkeen oletustietue. Jos et tee valintaa, saat virhesanomman, jossa sinua kehoitetaan valitsemaan oletuskieli, ennen kuin aktivoit vastuuvapautuslausekkeen.
- Jos yrityksesi pääkäyttäjää määrittää näytteen vastuuvapautuslausekkeille liiketoimintaprosessin, seuraavat rajoitukset astuvat voimaan:
 - Aktiivisten tai vanhentuneiden näytteen vastuuvapautuslausekkeiden liittyvien tietojen osa siirtyy vain luku -tilaan. Yritys muokata, poistaa tai luoda liittyvä vastuuvapautuslauseke aiheuttaa virheen sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
 - Et voi muuttaa tai poistaa vanhentunutta tai parhaillaan aktiivista näytteen vastuuvapautuslausekettä tai sen liittyviä vastuuvapautuslausekkeita. Voit kuitenkin muokata näitä tietueita, jos näytteen vastuuvapautuslausekkeille ei ole määritetty liiketoimintaprosessia.

Lisätietoja liiketoimintaprosessin määrittämisestä näytteen vastuuvapautuslausekkeille on sovelluksessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Ennen aloitusta: Näytteen vastuuvapautuslausekkeitä aktivoitaessa roolin tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus.

Näytteen vastuuvapautuslauseketietueen aktivointi

- 1 Napsauta aktivoitavan näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen suhdekoodia näytteen vastuuvapautuslausekkeen luettelosivulla. Valitse sellainen näytteen vastuuvapautuslauseke, jonka tila on Passiivinen.
- 2 Aktivoi näytteen vastuuvapautuslauseketietue valitsemalla Aktivoi näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietosivulla.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen aktivointi aiheuttaa seuraavaa:

- määritetään juuri aktivoitavan näytteen vastuuvapautuslausekkeen aloituspäivämäärä ja aiemmin aktivoitavan näytteen vastuuvapautuslausekkeen päättymispäivämäärä (jos löytyy)
- Määrittää edellisen aktiivisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen tilaksi Vanhentunut ja muuttaa suhdekoodia sen mukaisesti.
- Aktivoi monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden kaikki liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tietueet, jotka on lueteltu Liittyvät vastuuvapautuslausekkeet -osissa

Yleisten vastuuvapautuslausekkeiden muuntaminen monikielisiksi vastuuvapautuslausekkeiksi

Jos yrityksesi käyttää yleisiä näytteen vastuuvapautuslausekkeitä ja päättää alkaa käyttää monikielisiä näytteen vastuuvapautuslausekkeitä, noudata seuraavaa proseduuria.

Vihje: Ennen kuin aloitat muunnon, varmista, että yleisen vastuuvapautuslausekkeen teksti on käännetty yrityksesi vaatimalle kielille ulkoisessa käännöspalvelussa ja että käännetty vastuuvapautuslausekkeen teksti on käytettävissäsi liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tekstin syöttöä varten.

Huomaa: Tämä proseduri koskee vain passiivisia yleisiä vastuuvapautuslausekkeitä. Jos yleinen vastuuvapautuslauseke on jossakin muussa tilassa, liiketoimintaprosessin määrittäminen estää sinua muokkaamasta vastuuvapautuslausekkeen tietueita.

Ennen aloitusta: Jotta voit luoda monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen, käyttäjän roolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeus, yrityksesi pääkäyttäjän on määritettävä sivun asetellut monikielisille näytteen vastuuvapautuslausekkeille ja vastuuvapautuslausekkeiden on oltava aktiivisia. Kaikki vastuuvapautuslausekkeen teksti on käännettävä näytteen vastuuvapautuslausekkeen vaadituille kielille. Yleensä tämä tehdään ulkoisessa käännöspalvelussa.

Yleisen vastuuvapautuslausekkeen muuntaminen monikielisiksi vastuuvapautuslausekkeiksi

- 1 Valitse Lähiaikoina muutetut yleiset näytteen vastuuvapautuslausekkeet -luettelon aktiivinen yleinen vastuuvapautuslauseke, jonka haluat muuntaa. Merkitse vastuuvapautuslausekkeen teksti viitteeksi.
- 2 Kopioi yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke.
Uuden kopioidun vastuuvapautuslausekkeen tila on oletuksena Passiivinen.
- 3 Kun haluat muuntaa kopioidun yleisen vastuuvapautuslausekkeen tietueen monikieliseksi vastuuvapautuslausekkeen tietueeksi, määritä Tyyppi-kentän arvoksi Monikielinen ja valitse sen jälkeen maa Maa-valitsimella.

Huomautus: Yrityksesi pääkäyttäjän on otettava tämä kenttä käyttöön, sillä se ei ole oletuksena käytettävissä.

- 4 Tallenna Näytteen vastuuvapautuslauseke- tietue.
Oracle CRM On Demand luo uuden näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen, jonka tilaksi on määritetty Passiivinen.
- 5 Tee valmiiksi Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osa, joka sisältää näytteen vastuuvapautuslausekkeen käännetyn tekstin:
 - a Valitse Uusi Näytteen vastuuvapautuslausekkeen tiedot -sivun Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osassa.
 - b Täytä Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osan kentät.
Lisätietoja liittyvistä vastuuvapautuslausekkeen kentistä on Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät -aiheessa.
 - c Tallenna liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tietue.

- d Luo näytteen vastuuvapautuslausekkeelle tarvittaessa muita liittyviä vastuuvapautuslausekkeen tietueita.
- 6 Valitse oletuskieli näytteen vastuuvapautuslausekkeen päätietueen Kieli-valitsimella ja tallenna tietue.
- 7 Muunna muut yleiset vastuuvapautuslausekkeet monikielisiksi tarvittaessa.

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät

Näytteen vastuuvapautuslausekkeen muokkaussivulla voit luoda näytteen vastuuvapautuslausekkeen tai päivittää aiemmin luodun näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietoja. Näytteen vastuuvapautuslausekkeen muokkaussivulla näkyvät kaikki näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät.

Vihje: Voit muokata näytteen vastuuvapautuslausekkeitä näytteen vastuuvapautuslausekkeen luettelosivulla ja näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vastuuvapautuslausekkeen tärkeimmät tiedot	
Vastuuvapautuslausekkeen teksti	(Vain yleisen vastuuvapautuslausekkeen tyyppi.) Yleiseen vastuuvapautuslausekkeeseen lisättävä vastuuvapautuslausekkeen teksti. Kenttään voi antaa enintään 1000 merkkiä.
Suhdekoodi	Laskettu arvo, joka määrittää näytteen vastuuvapautuslausekkeen. Tämän kentän arvo määritetään automaattisesti seuraavasti: <ul style="list-style-type: none"> ■ Oracle CRM On Demand määrittää yleisten vastuuvapautuslausekkeiden arvon ketjuttamalla Tila- ja Luotu-kentät (<Tila>_<Luotu>). Esimerkki: Active_7/5/2012 01:36:09. ■ Oracle CRM On Demand määrittää monikielisten vastuuvapautuslausekkeiden arvon ketjuttamalla Maa-, Tila-, Luotu- ja Kieli-kentät (<Maa>_<Tila>_<Luotu>_<Kieli>)Esimerkki: USA_Active_7/5/2012 01:36:09_English_American.

Kenttä	Kuvaus
Tyyppi	<p>Ilmaisee vastuuvapautuslausekkeen tyyppin. Tyyppi voi olla jokin seuraavista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Yleinen. Vastuuvapautuslauseke sisältää yhden vastuuvapautuslausekkeen tekstitietueen, joka on käytössä koko yrityksessä. Oletustyyppinä on yleinen vastuuvapautuslauseke. ■ Monikielinen. Vastuuvapautuslauseke sisältää monikielisen vastuuvapautuslausekkeen tekstitietueen, jota voidaan käyttää koko yrityksessä. <p>Huomautus: Tämä kenttä ei ole käytettävissä oletusarvoisesti. Yrityksesi pääkäyttäjät muuttaa monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden oletukseksi arvon Monikielinen kentän määrittämissä mutta ei yleensä salli muiden käyttää tätä kenttää. Lisätietoja tämän kentän määrittämisestä ja Näytteen vastuuvapautuslauseke -sivun asetteluista on sovelluksessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>.</p>
Tila	<p>Vastuuvapautuslausekkeen tekstin tila, joka voi olla jokin seuraavista arvoista:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Passiivinen. Kaikki vastikään luodut näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueet ovat Passiivinen-tilassa. ■ Aktiivinen. Kun näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietue aktivoidaan, sen tilaksi tulee Aktiivinen. Kerralla aktiivisena voi olla vain yksi yleinen näytteen vastuuvapautuslauseke. Kunkin maan kohdalla voi olla kerralla aktiivisena vain yksi monikielinen vastuuvapautuslauseke ■ Vanhentunut. Kun uusi näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietue on luotu ja aktivoitu, aiemman aktiivisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen tilaksi tulee Vanhentunut. <p>Huomautus: Tämä kenttä päivittyy vasta, kun valitset näytteen vastuuvapautuslausekkeen Aktivoi-painikkeen. Et voi päivittää tätä kenttää manuaalisesti käyttöliittymässä tai Web-palvelussa.</p>
Aloituspäivämäärä	<p>Päivämäärä, jona vastuuvapautuslauseke aktivoituu</p> <p>Tämä kenttä on tyhjä näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen luonnin jälkeen. Kun näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietue on aktivoitu, Oracle CRM On Demand syöttää tähän kenttään kuluvaan päivän päivämäärän.</p>
Maa	<p>(Vain monikielisen vastuuvapautuslausekkeen tyyppi.) Maa, jota käytetään ryhmitettäessä yksilöityjä, juridisia vastuuvapautuslausekkeen tekstejä, jotka voidaan kääntää usealle kielelle. Vastuuvapautuslausekkeen alitason tekstitietueet sisältyvät monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietosivun Vastuuvapautuslausekkeen teksti -osaan.</p> <p>Tämä kenttä vaaditaan monikielisten vastuuvapautuslausekkeiden aktivoimista varten.</p>
Kieli	<p>(Vain monikielisen vastuuvapautuslausekkeen tyyppi.) Monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen oletuskieli, esimerkiksi amerikanenglanti. Valitse oletuskieli Valinta-valitsimella. Käytettävissä oleva kielet määräytyvät Liittyvä vastuuvapautuslause -tietueiden kielten mukaan.</p>

Kenttä	Kuvaus
Päättymispäivämäärä	Päivämäärä, jona vastuuvapautuslauseke vanhentuu Tämä kenttä on tyhjä näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietueen luonnin jälkeen. Kun Oracle CRM On Demand muuttaa vastuuvapautuslausekkeen tietueen tilaksi Vanhentunut, päivämäärä tulee näkyviin tässä kentässä.
Kuvaus	
Huomautukset	Vastuuvapautuslausekkeeseen liittyvät yleiset huomautukset. Voit lisätä huomautuksia vain passiivisiin näytteen vastuuvapautuslausekkeisiin.
Tietueen tiedot	
Luotu	Näytteen vastuuvapautuslauseke -tietueen luonut käyttäjä, luonnin päivämäärä ja aikaleima.
Muokattu	Näytteen vastuuvapautuslauseke -tietuetta muokannut käyttäjä, muokkauksen päivämäärä ja aikaleima.
Huomautus: Tietoja liittyvien vastuuvapautuslausekkeiden alitietueista on aiheessa Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät (sivulla 723).	

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeet](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta](#) (sivulla 715)
- [Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 723)

Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät

Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen muokkaussivulla voit luoda liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tai päivittää aiemmin luodun liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tietoja. Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen muokkaussivulla näkyvät kaikki liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät. Liittyvät vastuuvapautuslausekkeet ovat näytteen vastuuvapautuslausekkeen alitietueita.

Huomautus: Liittyvät vastuuvapautuslausekkeet kohdistuvat vain monikielisiin vastuuvapautuslausekkeisiin.

Monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen Liittyvä vastuuvapautuslauseke -osa sisältää tietyn maan liittyvät vastuuvapautuslausekkeet. Kaikki liittyvään vastuuvapautuslausekkeeseen tekemäsi muutokset aiheuttavat näytteen vastuuvapautuslausekkeen päätietueen Muokattu-kentän arvon päivittymisen. Jos näytteen vastuuvapautuslausekkeelle on määritetty liiketoimintaprosessi, voit luoda uuden liittyvän vastuuvapautuslausekkeen tai muokata aiemmin luotua vastuuvapautuslausekettä aina siihen asti, että päätietue aktivoidaan. Tässä vaiheessa koko vastuuvapautuslauseke liittyvät vastuuvapautuslausekkeet mukaan lukien siirtyy vain luku -tilaan.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vastuuvapautuslausekkeen tärkeimmät tiedot	
Vastuuvapautuslausekkeen teksti	Vastuuvapautuslausekkeen teksti, jonka haluat lisätä, oikealla kielellä. Huomautus: Sovelluksen Oracle CRM On Demand asiakkaiden on käännettävä vastuuvapautuslausekkeen tekstit vaatimilleen kielille. Oracle CRM On Demand ei käännä tätä tekstiä. Kenttään voi antaa enintään 1000 merkkiä. Kenttä on pakollinen.
Kieli	Vastuuvapautuslausekkeen tekstin kieli, esimerkiksi espanja. Valitse kieli kielen valitsimen avulla. Tällä kentällä täytyy olla yksilöivä arvo jokaista liittyvää vastuuvapautuslausekettä varten, toisin sanoen kullakin liittyvällä vastuuvapautuslausekkeella täytyy olla eri kieliasetus. Toistuvan arvon lisääminen tähän kenttään johtaa virhesanomaan. Tämä kenttä on pakollinen.
Oletuskieli	Monikielisen näytteen vastuuvapautuslausekkeen oletuskieli, esimerkiksi amerikanenglanti. Oletuskielen valitseminen liittyvää vastuuvapautuslausekettä varten asettaa oletuskielen näytteen vastuuvapautuslausekettä varten.
Tietueen tiedot	
Luotu	Liittyvän vastuuvapautuslauseketietueen luonut käyttäjä sekä luonnin päivämäärä ja kellonaika.
Muokattu	Liittyvää vastuuvapautuslauseketietuetta muokannut käyttäjä sekä muutoksen päivämäärä ja kellonaika.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytteen vastuuvapautuslausekkeen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeet](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö](#) (sivulla 713)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta](#) (sivulla 715)
- [Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät](#) (sivulla 721)

Näytepyynnöt

Luo, päivitä ja hallinnoi näytepyyntösivuilla tuotenäytepyyntöjä myyntipuhelun aikana, esimerkiksi lääketeollisuuden myyntiedustajan toimittaessa tuotenäytteitä lääkärille.

Näytepyyntö on myyntiedustajien käyttöön tarkoitettu menetelmä tuotenäytetilausten tekemistä varten lääkäreiden tai muiden terveydenhoitopalvelujen tuottajien puolesta. Näytepyyntö sisältää vähintään yhden näytepyyntönimikkeen, ja jokainen näytepyyntönimike edustaa pyydettyä tuotenäytettä.

Ohjelman Oracle CRM On Demand prosessin hallinta tukee näytepyyntöjä, koska näytepyyntö on osa allekirjoituksen vaativaa yhteydenoton toimea, ja se sisältää näytepyynnöt yhteydenoton toimen lukituksessa. Näytepyynnöillä on omat sääntönsä näytepyyntönimikkeiden lukituksen sallimista varten. Lisätietoja prosessin hallinnasta on kohdassa Prosessin hallinta -toiminnallisuus. Näytepyynnön lukitussääntöjen asettamista koskevat suositukset ovat kohdassa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Näytepyynnön edellytykset

Näytepyyntöjä ei voi lähettää sen jälkeen, kun ne on luotu, jos näytepyynnöt eivät ole seuraavien edellytysten mukaisia:

- Näytepyynnössä täytyy olla yhteyshenkilö, jolla on voimassa oleva osoite.
- Näytepyynnössä täytyy olla vähintään yksi näytepyyntörivinimike, jolla on positiivinen numeroarvo.
- Näytepyyntöjen prosessin hallinnan täytyy olla määritetty kohteen *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* kuvauksen mukaisesti, jotta tietuelukitus tapahtuu.

Näytepyynnön rajoitukset

Näytepyyntöjä koskevat seuraavat rajoitukset:

- Yhteydenottoa eli asiakas-, yhteyshenkilö- tai konferenssipuhelua kohden sallitaan vain yksi näytepyyntö.
- Kun näytepyynnön tilaksi on määritetty Allekirjoitettu, ainoa muokattavissa oleva kenttä on Tila-kenttä.
- Jos haluat lukita näytepyynnön tietueen, järjestelmänvalvojan on määritettävä kenttätason prosessinhallinnan sääntö, joka lukitsee kaikki näytepyyntönimikkeen kentät paitsi tilakentän. Tilakenttä voi muuttua allekirjoitetusta mitätöidyksi tai allekirjoitetusta hyväksytyksi, jälkitoimitetuksi, toteutetuksi. Voit seurata näitä tilamuutoksia pyytämällä järjestelmänvalvojaa määrittämään prosessin näiden tilamuutosten hakemiseen sovellukseen Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Lisätietoja prosessin lukituksen määrittämisestä on kohdassa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Tietoja näytepyyntötietojen linkittämisestä yhteydenottoihin

Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiota 22 aikaisemmissa versioissa oli mahdollista lisätä näytepyyntönimikkeen tietue ilman liittyvää ylätason näytepyyntötietuetta Web-palveluiden tai tuontitoiminnon avulla. Versiosta 22 eteenpäin sinun on kuitenkin määritettävä päänäytepyynnön näytepyyntötunnus kontekstin vuoksi, kun lisäät näytepyyntönimikkeen tietueita Web-palveluiden tai tuontitoiminnon avulla. Sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöliittymässä voit luoda näytepyyntönimikkeen vain päänäytepyynnöstä yhteydenoton yhteydessä. Tämän lisäksi tuotteen

estosääntöjä ei noudateta, kun lisätään tai päivitetään näytepyyntönimikkeitä Web-palveluiden tai tuontitoiminnon avulla.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastuualueeseen ei sisälly näytepyynnön tietojen jäljitys, Näytepyyntö-välilehti saatetaan sulkea pois määrittäksistäsi.

Näytepyyntöjen kotisivun käyttö

Näytepyyntöjen kotisivu on näytepyyntötietueiden hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa näytepyyntöjen kotisivun asettelun. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Ennen aloitusta: Näytepyyntöjä käytettäessä käyttäjäroolisi tulee sisältää perusnäytetoimintojen käyttöönotto-oikeuden .

Näytepyynnön luonti

Voit luoda uuden näytepyynnön valitsemalla Viimeksi muutetut näytepyynnöt -osassa Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Näytepyynnön kentät](#) (katso "[Näytepyyntökentät](#)" sivulla 728).

Näytepyyntöluettelojen käyttö

Näytepyyntöluettelo-osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää näytepyyntöjen vakioluetteloiden kuvaukset.

Näytepyyntöluettelo	Suodattimet
Kaikki näytepyynnöt	Kaikki nähtävilläsi olevat näytepyynnöt niiden omistajasta riippumatta.
Viimeksi muutetut näytepyynnöt	Kaikki lähiaikoina muutetut näytepyynnöt lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien näytepyyntöjen katselu

Viimeksi muutetut näytepyynnöt -osassa näkyvät ne näytepyynnöt, joita olet viimeksi tarkastellut.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys Näytepyyntösi-kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä omalle Näytepyynnöt-kotisivullesi joitakin tai kaikki seuraavista osista:

- Viimeksi luodut näytepyynnöt
- Viimeksi muutetut näytepyynnöt
- Omat viimeksi luodut näytepyynnöt
- Omat viimeksi muutetut näytepyynnöt
- Lisäraporttiosat (Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi sallia raporttiosien näytön näytepyynnön kotisivulla.)

Osien lisäys näytepyynnön kotisivulle

- 1 Valitse näytepyynnön kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa tai järjestää osia napsauttamalla nuolia näytepyyntöjen kotisivun asettelusivulla. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä näytepyyntöjen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytepyynnöt](#) (sivulla 725)
- [Näytepyyntökentät](#) (sivulla 728)
- [Näytepyyntöjen hallinta](#) (sivulla 727)
- [Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä](#) (sivulla 730)
- [Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 682)

Näytepyyntöjen hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)

- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Näytepyyntökentät

Näytepyynnön muokkaussivulla voit lisätä näytepyynnön tai päivittää aikaisemmin luodun näytepyynnön tietoja. Näytepyynnön muokkaussivulla näkyvät kaikki näytepyynnön kentät.

VIHJE: Voit muokata näytepyyntöjä myös [Näytepyyntöluettelo-sivulla](#) ja [näytepyyntöjen tietosivulla](#). Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä näytepyynnön kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Näytepyynnön avaintiedot	
Tilausnumero	Jokaiseen näytepyyntötilaukseen kohdistettu yksilöivä numero. Oracle CRM On Demand luo tämän numeron.
Tyyppi	Näytepyynnön luokka. Näytepyyntötietueen tyyppin oletusarvo on Näytepyyntö. Voit valita valintaluettelosta seuraavat arvot: Näytepyyntö ja Tilaus. HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvojan on otettava tämä muokattava kenttä käyttöön sivuasettelussa, koska se ei ole käytettävissä sivuasettelussa oletusarvoisesti.
Asiakas	Näytepyyntötilaukseen liitetty asiakas. Tämä kenttä täytetään automaattisesti. Lisätietoja on kohdassa Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä (sivulla 730).
Yhteyshenkilö	(Pakollinen) Näytepyyntötilaukseen liitetty yhteyshenkilö. Tämä kenttä täytetään automaattisesti, jos näytepyyntö luodaan yhteydenotosta. Lisätietoja on kohdassa Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä (sivulla 730). Näytepyyntötilauksen luonti edellyttää, että tämä kenttä on valmis. Lisätietoja on kohdassa Näytepyyntötietojen linkitys yhteydenottoihin (katso " Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin " sivulla 682).
Tilaus luotu	Näytepyyntötilauksen luontipäivämäärä.
Toimitusosoite	(Pakollinen) Näytepyyntötilauksen toimitusosoite. Ennen kuin osoitteen voi valita, on

Kenttä	Kuvaus
	<p>valittava yhteyshenkilö tai asiakas. Osoite voi olla ei-jaettu tai jaettu osoite, joka on tarkistettu.</p> <p>Tämä kenttä täytetään automaattisesti, jos näytepyyntö luodaan yhteydenotosta. Lisätietoja on kohdassa Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä (sivulla 730). Näytepyyntötilauksen luonti edellyttää, että tämä kenttä on valmis. Lisätietoja on kohdassa Näytepyyntötietojen linkitys yhteydenottoihin (katso "Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin" sivulla 682).</p>
Tila	<p>Tämän kentän oletusarvo on Odottaa. Kun tuotteen näytepyyntötilaus lähetetään, tämän kentän arvoksi vaihtuu Lähetetty. Tämän kentän mahdolliset arvot ovat seuraavat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Jälkitoimitettu ■ Kirjattu ■ Luotu ■ Syötetty ■ Epäonnistunut ■ Käynnissä ■ Odottaa ■ Käsitelty ■ Vastaanotettu ■ Hylätty ■ Toimitettu ■ Allekirjoitettu ■ Lähetetty ■ Mitätöity
Lisätietoja	
Omistaja	<p>Tämän näytepyyntötilauksen tietueen luonut henkilö.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Luotu	Näytepyyntötietueen luontipäivämäärä ja -kellonaika.
Muokattu	Näytepyyntötietueen viimeisimmän muutoksen päivämäärä ja kellonaika.
Käytettävissä oleva osa	
Kuvaus	(Valinnainen) Tilauksen kuvaus.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä näytepyyntöjen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Näytepyynnöt](#) (sivulla 725)
- [Näytepyyntöjen kotisivun käyttö](#) (sivulla 726)
- [Näytepyyntöjen hallinta](#) (sivulla 727)
- [Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä](#) (sivulla 730)
- [Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#) (sivulla 682)

Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä

Oracle CRM On Demand täyttää Asiakas-, Yhteyshenkilö- ja Toimitusosoite-kentät automaattisesti, kun luot näytepyynnön asiakas- tai yhteyshenkilöyhteydenotosta.

HUOMAUTUS: Voit ohittaa ohjelman Oracle CRM On Demand valitseman arvon Haku-kuvakkeen avulla seuraavissa tapauksissa.

Jos luot näytepyynnön asiakasyhteydenotosta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää seuraavat kentät alla kuvatulla tavalla:

- **Asiakas.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääasiakasyhteydenotosta saadulla asiakkaan nimellä.
- **Yhteyshenkilö.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääasiakasyhteydenotosta saadulla yhteyshenkilön nimellä.

Jos yhteyshenkilö puuttuu pääasiakasyhteydenotosta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää kentän asiakkaan ensisijaisella yhteyshenkilöllä. Jos asiakkaalla ei ole ensisijaista yhteyshenkilöä, ohjelma Oracle CRM On Demand näyttää virhesanoman yrittäessäsi tallentaa tietuetta.

- **Toimitusosoite.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääasiakasyhteydenotosta saadulla yhteyshenkilön ensisijaisella osoitteella.

Jos yhteyshenkilön ensisijainen osoite puuttuu pääasiakasyhteydenotosta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän asiakkaan toimitusosoitteella. Jos asiakkaan toimitusosoite puuttuu, Oracle CRM On Demand jättää tämän kentän tyhjäksi. Jos kuitenkin yrität tallentaa tietueen, Oracle CRM On Demand näyttää virhesanoman.

Jos luot näytepyynnön yhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää seuraavat kentät alla kuvatun mukaisesti:

- **Asiakas.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääyhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta saadulla asiakkaan nimellä.

Jos asiakas puuttuu pääyhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää kentän yhteyshenkilön ensisijaisella asiakkaalla. Jos yhteyshenkilöllä ei ole ensisijaista asiakasta, ohjelma Oracle CRM On Demand jättää asiakaskentän tyhjäksi.

- **Yhteyshenkilö.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääyhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta saadulla yhteyshenkilön nimellä.

- **Toimitusosoite.** Ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän pääyhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta saadulla yhteyshenkilön ensisijaisella osoitteella.

Jos yhteyshenkilön ensisijainen osoite puuttuu pääyhteyshenkilöyhteydenotosta tai konferenssipuhelusta, ohjelma Oracle CRM On Demand täyttää tämän kentän asiakkaan toimitusosoitteella. Jos asiakkaan toimitusosoite puuttuu, Oracle CRM On Demand jättää tämän kentän tyhjäksi. Jos kuitenkin yrität tallentaa tietueen, Oracle CRM On Demand näyttää virhesanoman.

Personalized Content Delivery (mukautetun sisällön toimitus)

Tämä aihe esittelee Personalized Content Delivery (PCD) -ratkaisun ominaisuudet ohjelmassa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Tietoa Personalized Content Delivery -ratkaisusta

Personalized Content Delivery (PCD, mukautetun sisällön toimitus) on Oraclen suljetun silmukan markkinoinnin eDetailing-ratkaisu. PCD:n avulla myynti- ja markkinointiorganisaatiot voivat hallita digitaalista sisältöä, luoda viestintäsuunnitelmia ja jakaa viestintäsuunnitelmia kenttämyyntihenkilöstölle. Myyntiorganisaatiot voivat sitten toimittaa mukautettuja esityksiä asiakkaille keräten samalla automaattisesti asiakasvastausmittareita, jotka välitetään takaisin markkinointiorganisaatiolle suljetun silmukan analyysia varten. PCD vaaditaan esitysten toimittamisessa ja asiakkaiden vastausmetriikan keräämisessä.

PCD:n käyttö

Oracle CRM On Demand PCD -ohjelmalla käyttäjät voivat

- hallita digitaalista sisältöä
- hallita sanomavälityssuunnitelmia
- tallentaa asiakkaiden vastauksia sanomavälityssuunnitelmiin.

Oracle CRM On Demand PCD -ratkaisun kohdekäyttäjät ovat tuotepäälliköt, myyntipäälliköt ja muut, jotka kehittävät vakuuksia myyntihenkilöstön käyttöön.

Seuraava tilanne esittelee yleiskatsauksen, miten PCD-ohjelmistoa on tarkoitus käyttää:

1 hallita digitaalista sisältöä

Digitaalinen sisältö (grafiikkatiedostot) liitetään ensin ratkaisutietueeseen. Vaikka PCD tukee laajaa valikoimaa grafiikan esitystapoja, yleisin esitystapa on SWF-tiedosto, joka mahdollistaa rikkaan sisällön esitykset. Vastaava pienoiskuva (tyypillisesti PNG-, GIF- tai JPEG-tiedosto) liitettäisiin myös samaan ratkaisutietueeseen tarjoamaan kompaktin graafisen esityksen suuremmasta mediatiedostosta. Ratkaisutietue sisältää metadatakenttiä liitetystä tiedostosta, kuten päättymispäivän, ja tiedon, onko se saanut markkinointi- ja lakiosaston hyväksynnän.

Jos haluat määrittää ratkaisutietueita, katso [Solutions](#) (katso "Ratkaisut" sivulla 451).

2 hallita sanomanvälityssuunnitelmia

Kun ratkaisutietueisiin on liitetty grafiikkatiedostoja, käyttäjät luovat sanomanvälityssuunnitelmia, jotka koostuvat myyntiviestin välittävästä järjestetystä kokoelmasta mediatiedostoja. Käyttäjät määrittävät jakson sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeitä, joista sanomanvälityssuunnitelma koostuu. Kukin sanomanvälityssuunnitelman nimike vastaa ratkaisutietuetta ja siihen liittyvää digitaalista sisältöä sekä sisältää liittyvät mediatiedostot, joita esittäjä voi käyttää antamaan lisätietoa tietystä aiheesta. Ratkaisutietue koostuu digitaalisesta mediatiedostosta, jota voidaan käyttää useisiin sanomanvälityssuunnitelmiin, kun taas sanomanvälityssuunnitelman nimike edustaa tietyn ratkaisutiedoston ainutlaatuisia instansseja. Nimike sisältää myös tietyn sanomanvälityssuunnitelman mediatiedoston käyttöön liittyvää metadataa.

Jos haluat määrittää sanomanvälityssuunnitelman ja siihen liittyvät tietueet, katso [Sanomanvälityssuunnitelmat](#) (sivulla 732), [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet](#) (sivulla 740) ja [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet](#) (katso "[Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet](#)" sivulla 747).

3 Sanomanvälityssuunnitelmien asiakasvastauksien tallentaminen

Sanomanvälityssuunnitelmat toimitetaan ohjelmiston Oracle CRM On Demand ulkopuolisessa sovelluksessa. Oracle CRM On Demand vastaanottaa yleisön palautetta ulkoisesta sovelluksesta ja tallentaa tiedot. Palaute tallennetaan sopivaksi katsotuksi ajaksi sanomanvälityssuunnitelman toimitukseen. Palaute voidaan myös liittää ennalta määritettyihin vastauksiin.

Lisätietoja viestin vastausten määrittämisestä on kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228).

Sanomanvälityssuunnitelmat

Viestintäsuunnitelma-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata viestintäsuunnitelmia.

Viestintäsuunnitelma on henkilökohtaisella tietokoneella tai kämmentietokoneella luotu esitys. Myyntikäyttäjät hyödyntävät viestintäsuunnitelmaa kuvatessaan tuotteita ja seuratessaan asiakaspalautetta.

Viestintäsuunnitelman sivut sisältävät erilaisia viestintäsuunnitelman määritteitä, jotka koskevat esimerkiksi kohdetuotetta, suunnitelman vanhentumispäivämäärää ja muita parametreja.

Viestintäsuunnitelmia luovat brandipäälliköt, tuotepäälliköt ja myyntipäälliköt. Viestintäsuunnitelmien sisältö on järjestetty siten, että myyntikäyttäjien esitykset noudattavat yrityksen lakimääräistä ja markkinointiin liittyvää ohjeistusta.

Sanomanviestintäsuunnitelma voi sisältää sanomanviestintäsuunnitelman nimikkeitä tietyssä järjestyksessä perinteisen useita kuvia sisältävän diaesityksen tapaan. Sanomanvälityssuunnitelma voi sisältää myös vain yhden tietyn sanoman sisältävän kuvan. Kun toimi luodaan, myyntiedustaja voi tarkistaa toimen suositellut sanomanvälityssuunnitelmat, esimerkiksi myyntikäynnin, tehtävän tai tapaamisen, jotta suositukset löytyvät. Sanomanvälityksen suositukset perustuvat sanomanvälityssuunnitelman ja myyntikäynnin, tehtävän tai tapaamisen välisiin segmenttien vastaavuuksiin ja tavoitteen liitoksiin. Lisätietoja on kohdassa [Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen](#) (sivulla 736).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastualueeseen ei sisälly viestintäsuunnitelman tietojen hallintaa, viestintäsuunnitelman välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisestäsi. Viestintäsuunnitelmasivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy mukautetun sisällön toimituksen hallintaoikeus.

Sanomanvälityssuunnitelman kotisivun käyttö

Sanomanvälityssuunnitelman kotisivu on sanomanvälityssuunnitelman tietueiden hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sanomanvälityssuunnitelman kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Sanomanvälityssuunnitelman luonti

Voit luoda uuden sanomanvälityssuunnitelman valitsemalla Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelmat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Sanomanvälityssuunnitelman kentät](#) (sivulla 737).

Sanomanvälityssuunnitelmaluetteloiden käyttö

Sanomanvälityssuunnitelmaluetteloiden osa näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää sanomanvälityssuunnitelmien vakio luetteloiden kuvaukset.

Sanomanvälityssuunnitelmaluettelo	Suodattimet
Kaikki sanomanvälityssuunnitelmat	Kaikki nähtävillä olevat sanomanvälityssuunnitelmat niiden omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelmat	Kaikki sanomanvälityssuunnitelmat, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen sanomanvälityssuunnitelmien katselu

Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelmat -osassa näkyvät viimeksi muuttamasi sanomanvälityssuunnitelmat.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys sanomanvälityssuunnitelman kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista sanomanvälityssuunnitelman kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut sanomanvälityssuunnitelmat
- Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelmat
- Omat lähiaikoina luodut sanomanvälityssuunnitelmat
- Omat lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelmat
- Ylimääräiset raporttiosat (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat sanomanvälityssuunnitelman kotisivun näyttöön.)

Osien lisäys sanomanvälityssuunnitelman kotisivulle

- 1 Valitse sanomanvälityssuunnitelman kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osiot sanomanvälityssuunnitelman kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse sitten Tallenna.

Viestintäsuunnitelmien hallinta

Lisätietoja viestintäsuunnitelmien hallinnan vaiheista on kohdassa

- [Kirjojen lisäys viestintäsuunnitelmaan](#) (sivulla 735)
- [Viestintäsuunnitelman nimikkeiden lisäys](#) (sivulla 735)
- [Toimien suositeltujen viestintäsuunnitelmien tarkistaminen](#) (katso "Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen" sivulla 736)
- [Viestin vastausten luonti viestintäsuunnitelmasta](#) (sivulla 737)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

Huomautuksia: Sanomanvälityssuunnitelmat ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sanomanvälityssuunnitelmien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomanvälityssuunnitelmat](#) (sivulla 732)
- [Sanomanvälityssuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 733)
- [Sanomanvälityssuunnitelman kentät](#) (sivulla 737)

HUOMAUTUS: Sanomanvälityssuunnitelman sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooli sisältää räätälöidyn sisältötoimituksen hallintaoikeudet.

Kirjojen lisäys viestintäsuunnitelmaan

Seuraavan toiminnon avulla voit lisätä kirjoja viestintäsuunnitelmaan. Kun lisäät kirjan viestintäsuunnitelmaan, voit muokata tai poistaa kirjan. Toiminnossa oletetaan, että kirja näkyy liittyvänä nimikkeenä viestintäsuunnitelman tietosivulla. Lisätietoja liittyvien nimikkeiden näyttämisestä on kohdassa [Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus](#).

Kirjan lisäys viestintäsuunnitelmaan

- 1 Avaa haluamasi viestintäsuunnitelma [Viestintäsuunnitelmaluettelo](#)-sivulla.
- 2 Valitse viestintäsuunnitelman tietosivun Kirjat-osan Lisää-painike.
- 3 Valitse kirjanvalintasäätimestä kirja, johon viestintäsuunnitelma lisätään, ja valitse sitten OK.
Lisätietoja kirjoista on kohdassa [Kirjan hallinta](#).

Viestintäsuunnitelman nimikkeiden lisäys

Voit lisätä viestintäsuunnitelmaan viestintäsuunnitelman nimikkeen. Se sisältää tietoja nimikkeistä, joista viestintäsuunnitelma koostuu. Lisätietoja viestintäsuunnitelman nimikkeistä on kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikkeet](#) (katso "[Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet](#)" sivulla 740).

Huomautus: Jos et näe viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteiden liittyvän nimikkeen osaa [Yhteyshenkilön tiedot](#) -sivulla, lisää liittyvän nimikkeen osa kohdassa [Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus](#) kuvatulla tavalla tai ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan.

Viestintäsuunnitelman nimikkeen lisäys viestintäsuunnitelmaan

- 1 Siirry viestintäsuunnitelman tietosivun [Viestintäsuunnitelman nimike](#) -osaan ja valitse Uusi.
- 2 Syötä tiedot kenttiin kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikkeen kentät](#) (katso "[Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät](#)" sivulla 744) kuvatulla tavalla. Tallenna tietue.

Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen

Toimen luonnin aikana myyntiedustaja voi tallentaa toimeen liittyvää asiakasta, yhteyshenkilöä tai tuotetta koskevia tietoja. Myyntiedustajat voivat myös tarkistaa toimen suositellut sanomanvälityssuunnitelmat (myyntikäynti, tehtävä tai tapaaminen), jos suosituksia on. Sanomanvälityksen suositukset perustuvat sanomanvälityssuunnitelman ja myyntikäynnin, tehtävän tai tapaamisen välisiin segmenttien vastaavuuksiin ja tavoitteen liitoksiin seuraavasti:

- Jos sanomanvälityssuunnitelman ensisijainen tai toissijainen segmentti vastaa yhteyshenkilölle määritettyä segmenttiä, Yhteydenoton tiedot -sivun Käytettävissä olevat sanomanvälityssuunnitelmat -osan sanomanvälityssuunnitelman Suositus-kenttään tulostuu täysi kultainen tähti.
- Jos sanomanvälityssuunnitelman ensisijainen tai toissijainen tavoite vastaa toimelle määritettyä tavoitetta, Yhteydenoton tiedot -sivun Käytettävissä olevat sanomanvälityssuunnitelmat -osan sanomanvälityssuunnitelman Suositus-kenttään tulostuu puolikas kultainen tähti.
- Jos sanomanvälityssuunnitelman ja yhteyshenkilön tai toimen välillä ei ole segmentin tai tavoitteen vastaavuuksia, Yhteydenoton tiedot -sivun Käytettävissä olevat sanomanvälityssuunnitelmat -osan sanomanvälityssuunnitelman Suositus-kenttään tulostuu tyhjä valkoinen tähti.

Lisätietoja myyntikäynneistä on kohdassa [Käyntien \(myyntikäyntien\) jäljitys asiakkaisiin](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219) ja [Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#) (sivulla 667). Lisätietoja toimista on kohdassa [Kalenteri ja toimet](#) (sivulla 195).

Tarkista toimien suositellut sanomanvälityssuunnitelmat seuraavien toimintojen avulla.

Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen

- 1 Valitse käynnin toimi.
Ohjeita toimien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#). (katso "[Tietueiden etsiminen](#)" sivulla 72)
- 2 Siirry toimen Tiedot-sivulla (yhteydenoton, tehtävän tai tapaamisen tiedot) alaspäin Yhteydenotot-osaan ja avaa tarkasteltava myyntikäynti.
- 3 Siirry Yhteydenoton tiedot -sivulla alaspäin Käytettävissä olevat sanomanvälityssuunnitelmat -osaan ja tarkista sanomanvälityssuunnitelmaluettelo seuraavasti:
 - Suositus-kentässä oleva täysi kultainen tähti osoittaa, että sanomanvälityssuunnitelman ja yhteyshenkilön segmentit vastaavat toisiaan.
 - Suositus-kentässä oleva puolikas kultainen tähti osoittaa, että sanomanvälityssuunnitelman ja toimen tavoitteet vastaavat toisiaan.
 - Suositus-kentässä oleva tyhjä valkoinen tähti osoittaa, että sanomanvälityssuunnitelman ja toimen väliltä ei löytynyt vastaavuuksia (segmentti tai tavoite).
- 4 Valitse sanomanvälityssuunnitelman nimen linkki, kun haluat avata ja tarkistaa sanomanvälityssuunnitelman.

Viestin vastausten luonti viestintäsuunnitelmasta

Voit lisätä viestin vastauksen viestintäsuunnitelmaan. *Viestin vastaus* tarkoittaa yleisön antamaa palautetta tietyllä kaudella järjestetyn viestintäsuunnitelman esittelyn aikana. Lisätietoja viestin vastauksista on kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228).

HUOMAUTUS: Luo viestin vastaus sanomanvälityssuunnitelmasta tai sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä vain, jos olet määrittänyt näiden tietojen sivuasettelun tarkoituksen uudelleen käyttäen strukturoidun tuotteen sanomanvälityksen sivuasettuja (eli viestin vastauksen tarkoitus on määritetty uudelleen tuloksena, sanomanvälityssuunnitelman tarkoitus on määritetty uudelleen yhteydenoton suunnitelmana ja niin edelleen). Strukturoidun tuotteen sanomanvälityksen avulla lääketeollisuuden myyntiedustaja voi valita vakiovastauksen joukosta haluamansa vastauksen, esimerkiksi *Pyysi lisätietoja, Positiivinen reaktio*. Lisätietoja näiden tietuetyyppien tarkoituksen uudelleenmäärittämisestä on kohdassa *Strukturoitu tuotteen sanomanvälitys*.

Ennen aloitusta: Viestin vastaus -sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjäroolillasi on mukautetun sisällön toimituksen hallintaoikeus. Lisäksi yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä Viestintäsuunnitelman tiedot -sivulle Viestin vastauksien liittyvät tiedot -osa.

Sanoman vastauksen luonti sanomanvälityssuunnitelmasta

- 1 Jos et näe viestin vastauksien liittyvien tietojen osaa Viestintäsuunnitelman tiedot -sivulla, lisää tämä liittyvien tietojen osa kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus kuvatulla tavalla tai ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan.
- 2 Vieritä Viestintäsuunnitelman tiedot -sivua Viestin vastauksien liittyvät tiedot -osioon ja valitse Uusi.
- 3 Täytä kentät kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228) kuvatulla tavalla.
- 4 Tallenna viestin vastaustietue.

Sanomanvälityssuunnitelman kentät

Sanomanvälityssuunnitelman muokkaussivulla voit lisätä sanomanvälityssuunnitelman tai muokata aiemmin luotua sanomanvälityssuunnitelmaa. Sanomanvälityssuunnitelman muokkaussivu sisältää sanomanvälityssuunnitelman kaikki käytettävissä olevat kentät.

Vihje: Voit muokata sanomanvälityssuunnitelmia sanomanvälityssuunnitelman luettelosivulla ja sanomanvälityssuunnitelman tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja sanomanvälityssuunnitelman kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Sanomanvälityssuunnitelman avaintiedot	

Kenttä	Kuvaus
Nimi	Sanomanvälityssuunnitelman nimi. (Pakollinen.)
Tyyppi	Sanomanvälityssuunnitelman luokka. Valitse tyyppi valintaluettelon avulla. (Pakollinen.) Tyyppin oletusarvot ovat tuotteen julkistus, kohdistettu viesti, allekirjoitus ja yhteydenoton tavoitesuunnitelma. Tyyppin valinta voi johtaa sanomanvälityssuunnitelmissa oletussivuasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelut tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi yhteydenoton tavoitesuunnitelman, tuloksena voi olla yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelut. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> .
Tuote	Tähän sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän tuotteen nimi. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta. (Pakollinen.) HUOMAUTUS: Alatason sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden ja viestin vastaustietueiden tuotekentän arvon on oltava sama kuin ylätason sanomanvälityssuunnitelman tuotteen arvo. Sovellus Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan pakota tätä vaatimusta. Sinun on manuaalisesti varmistettava, että tämä arvo on kaikille alatason PCD-tietueille sama kuin ylätason viestintäsuunnitelmalle, tai tietojen yhteneväisyydessä ilmenee ongelmia. Jos esimerkiksi määrität tuotteeksi AAAA sanomanvälityssuunnitelmassa ja päivität Tuote-kentän sanomanvälityssuunnitelman nimikkeelle Web-palvelun avulla AAAA:sta BBBB:hen, sanomanvälityssuunnitelman nimike kuvaisi virheellisesti tuotetta BBBB tuotteen AAAA sijaan.
Koodi	Vapaa tekstikenttä, johon sanomanvälityssuunnitelman voi määrittää tarkoituksen, hoitoalueen tai organisaation määrittämän muun luokituksen mukaan.
Tila	Sanomanvälityssuunnitelman nykyinen tila. Mahdolliset tilan arvot ovat seuraavat: Hyväksytty, Käsitellään, Hylätty, Julkaistu ja Lähetetty. Valitse tila valintaluettelon avulla. (Pakollinen.)
Tarkista	Ilmoittaa, että kaikkien sanomanvälityssuunnitelman muodostavien nimikkeiden näkyvyys on tarkistettu ja tarkistuksen tilaksi on määritetty Onnistui. Jos kaikkien sanomanvälityssuunnitelman muodostavien nimikkeiden tarkistuksen tila on Onnistui, Tarkista-kentän tilaksi tulee Onnistui. Muussa tapauksessa arvoksi tulee Epäonnistui. Oracle CRM On Demand määrittää kentän arvon automaattisesti.
Segmentti	Markkinaosuus (eli asiakasryhmä), johon sanomanvälityssuunnitelma on kohdistettu.
Huomautuksia: Ensisijaisen kohteen tavoite-, Ensisijainen segmentti-, Toissijaisen kohteen tavoite- ja Toissijainen segmentti -kentät eivät ole oletusarvon mukaan käytettävissä. Jos haluat lisätä nämä kentät Sanomanvälityssuunnitelman tiedot -sivulle, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.	
Ensisijaisen kohteen tavoite	Osoittaa tämän sanomanvälityssuunnitelman ensimmäisen tavoitteen. Syötä tavoite tai valitse Haku-kuvake ja valitse tavoite luettelosta.

Kenttä	Kuvaus
Ensisijainen segmentti	Osoittaa tähän sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän ensisijaisen segmentin. Vaihtoehdot ovat toimihenkilö, työläinen, maaseutu/maanviljely, joukkomyynti, erittäin varakas, korkea nettoarvo, monimiljonäärit ja erittäin korkea nettoarvo.
Toissijaisen kohteen tavoite	Osoittaa tämän sanomanvälityssuunnitelman toisen tavoitteen. Syötä tavoite tai valitse Haku-kuvake ja valitse tavoite luettelosta. HUOMAUTUS: Virhesanoma näytetään, kun ensisijainen ja toissijainen tavoite ovat samoja ja toissijainen tavoite on valittu ilman ensisijaista tavoitetta.
Toissijainen segmentti	Osoittaa tähän sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän toissijaisen segmentin. Vaihtoehdot ovat toimihenkilö, työläinen, maaseutu/maanviljely, joukkomyynti, erittäin varakas, korkea nettoarvo, monimiljonäärit ja erittäin korkea nettoarvo. HUOMAUTUS: Virhesanoma näytetään, kun ensisijainen ja toissijainen segmentti ovat samoja ja toissijainen segmentti on valittu ilman ensisijaista segmenttiä.
Omistaja	(Pakollinen.) Käyttäjä, joka omistaa tämän sanomanvälityssuunnitelman tietueen. Oletuksena tähän kenttään määritetään sanomanvälityssuunnitelman luonut käyttäjä. Voit vaihtaa omistajaa Haku-kuvakkeen avulla.
Aloituspäivämäärä	Päivämäärä, jona sanomavälityssuunnitelma tulee näkyväksi (KK/PP/VVVV). Voit valita päivämäärän Kalenteri-kuvakkeen avulla.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jona sanomavälityssuunnitelma poistetaan käytöstä (KK/PP/VVVV). Voit valita päivämäärän Kalenteri-kuvakkeen avulla.
Vapautuspvm	Päivämäärä, josta lähtien tätä sisältöä voi käyttää mukautetun sisällön toimituksessa (PCD). Voit valita päivämäärän Kalenteri-kuvakkeen avulla.
Ilmoitus pakollinen	Tämä valintaruutu ilmaisee, näytetäänkö ilmoitusvelvollisuussanoma tämän sanomanvälityssuunnitelman alussa. (Pakollinen.)
Ota seuranta käyttöön	Tämä valintaruutu on tarkoitettu myöhempää käyttöä varten.
Lukitusjärjestys	Tätä valintaruutua ei käytetä sovelluksen Oracle CRM On Demand nykyisessä versiossa. (Pakollinen.)
Tuotteen käyttötarkoitus	Oireen tai sairauden sekä tietyn tuotteen tai oireita tai sairautta helpottavan lääkkeen yhdistelmä. Yleensä lääketieteellisuuden myyntiedustaja erittelee tuotteen käyttötarkoituksen yhteydenoton aikana terveydenhoidon ammattilaisen kanssa. Lisätietoa on kohdassa Tuotteen käyttötarkoitukset (sivulla 759). HUOMAUTUS: Tätä kenttää ei ole määritetty oletusarvoisesti. Jos tarvitset tätä kenttää, ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan sen määrittämiseksi.
Sanomanvälityssuunnitelman lisätiedot	
Kohderyhmä	Tämän sanomanvälityssuunnitelman kohderyhmän kuvaus.
Huomautus	Sanomanvälityssuunnitelmaa koskevat yleiset huomautukset.
Kuvaus	Tämän sanomanvälityssuunnitelman tietueen kuvaus.

Kenttä	Kuvaus
Huomaa: seuraavia kenttiä käytetään sovelluksessa Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales. Ne eivät näy oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojan on määritettävä ne.	
Poista navigointi käytöstä	Valitsemalla tämän valintaruudun voit poistaa eteen- tai taakse-painikkeet käytöstä sovelluksen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales elektronisen erittelysovelluksen. Asiakkaat käyttävät omia navigointimenetelmiään. Tämä valintaruutu ei ole oletusarvoisesti valittuna.
Poista vastaus käytöstä	Jos valitset tämän valintaruudun, viestin vastaukset eivät ole käytössä tässä viestintäsuunnitelmassa. Tämä valintaruutu ei ole oletusarvoisesti valittuna.
Valikkorivin oletushallinta	Jos valitset tämän valintaruudun, sovelluksen Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales elektronisessa erittelysovelluksessa käytetään oletusarvoista napsautusvalikkoriviä. Tämä valintaruutu ei ole oletusarvoisesti valittuna.

Liittyvät tiedot

Kohteeseen liittyvää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomanvälityssuunnitelmat](#) (sivulla 732)
- [Sanomanvälityssuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 733)
- [Sanomanvälityssuunnitelmien hallinta](#) (katso "[Viestintäsuunnitelmien hallinta](#)" sivulla 734)

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata sanomanvälityssuunnitelman nimikkeitä.

Sanomanvälityssuunnitelman nimike sisältää tietoja sanomanvälityssuunnitelman muodostavista nimikkeistä, jotka esiintyvät tietyssä järjestyksessä. Esitykset voivat olla analogisia tai tavanomaisia (koostua dioista).

Ratkaisu on Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen perustana olevissa esityksissä käytettävä multimediasisältö ja graafiset tiedostot (kuten SWF-, GIF- tai JPEG-tiedostot). Ratkaisun voi käyttää uudelleen, mutta sanomanvälityssuunnitelman nimikettä käytetään ainoastaan yhdessä sanomanvälityssuunnitelmassa. Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen sivu sisältää myös muiden kuin ratkaisuun liittyvien määritteiden lisätietoja.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastuualueeseen ei sisälly sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tietojen jäljitystä, Sanomanvälityssuunnitelman nimike -välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisistäsi. Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy mukautetun sisällön toimituksen hallintaoikeus.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun käyttö

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivu on sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tietueiden hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen luonti

Voit luoda uuden sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen valitsemalla Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät](#) (sivulla 744).

Sanomanvälityssuunnitelman nimikeluettelojen käyttö

Sanomanvälityssuunnitelman nimikeluettelojen osa näyttää suodatettujen luettelojen lukumäärän. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää.

Seuraava taulukko sisältää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden vakioluettelojen kuvaukset.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikeluettelo	Suodattimet
Kaikki sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet	Kaikki nähtävillä olevat sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet niiden omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet	Kaikki sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luettelojen luonnista on kohdassa [Luettelojen luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luettelojen hallinta. Luettelojen hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden katselu

Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet -osassa näkyvät viimeksi muuttamasi sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet.

Voit laajentaa luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys sanomanvälityssuunnitelma nimikkeen kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osista sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivulle:

- Omat lähiaikoina luodut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet
- Lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet
- Lähiaikoina luodut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet
- Omat lähiaikoina muutetut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun näyttöön).

Osien lisäys sanomanvälityssuunnitelma nimikkeen kotisivulle

- 1 Valitse sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden kotisivulla Muokkaa ulkoasua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osat sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun asettelusivulla napsauttamalla suuntanuolia. Valitse Tallenna.

Sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeiden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden lisäys](#) (katso "[Viestintäsuunnitelman nimikkeiden suhteiden lisäys](#)" sivulla 743)
- [Sanoman vastauksien luonti sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä](#) (sivulla 743)

Huomautuksia: Sanomanvälityssuunnitelmien nimike ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet](#) (sivulla 740)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun käyttö](#) (sivulla 741)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät](#) (sivulla 744)

HUOMAUTUS: Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooli sisältää räätälöidyn sisältötoimituksen hallintaoikeudet.

Viestintäsuunnitelman nimikkeiden suhteiden lisäys

Voit lisätä viestintäsuunnitelman nimikkeeseen viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteen.

Viestintäsuunnitelman nimikkeen suhde on esitysnimike, joka tarjoaa valinnaisia tietoja ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikkeen tueksi. Jos esimerkiksi päänimike näyttää uuden lääkkeen sivuvaikutukset, valinnaisiin liittyviin tietoihin voivat sisältyä aiemman lääkeluokan sivuvaikutukset. Jos päänimikkeen teemana on hyvät kliinisen testin tulokset, valinnaisiin tietoihin voivat sisältyä tämän kliinisen testin arvot. Lisätietoja viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteista on kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteet](#) (katso "[Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet](#)" sivulla 747).

Huomautus: Jos et näe viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteiden liittyvän nimikkeen osaa Yhteyshenkilön tiedot -sivulla, lisää liittyvän nimikkeen osa kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus kuvatulla tavalla tai ota yhteys yrityksesi järjestelmänvalvojaan.

Viestintäsuunnitelman nimikkeen suhteen lisääminen viestintäsuunnitelman nimikkeeseen

- 1 Siirry viestintäsuunnitelman nimikkeen tietosivun Viestintäsuunnitelman nimikkeen suhde -osaan ja valitse Uusi.
- 2 Syötä tiedot kenttiin kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden kentät](#) (katso "[Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät](#)" sivulla 749) kuvatulla tavalla. Tallenna tietue.

Sanoman vastauksien luonti sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä

Voit lisätä sanoman vastauksen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeeseen. *Viestin vastaus* tarkoittaa yleisön antamaa palautetta tietyllä kaudella järjestetyn sanomanvälistyssuunnitelman esittelyn aikana. Lisätietoja viestin vastauksista on kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228).

HUOMAUTUS: Luo viestin vastaus sanomanvälityssuunnitelmasta tai sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä vain, jos olet määrittänyt näiden tietojen sivuasetteluun tarkoituksen uudelleen käyttäen strukturoidun tuotteen sanomanvälityksen sivuasettuja (eli viestin vastauksen tarkoitus on määritetty uudelleen tuloksena, sanomanvälityssuunnitelman tarkoitus on määritetty uudelleen yhteydenoton suunnitelmana ja niin edelleen). Strukturoidun tuotteen sanomanvälityksen avulla lääketeollisuuden myyntiedustaja voi valita vakiovastausten joukosta haluamansa vastauksen, esimerkiksi *Pyysi lisätietoja, Positiivinen reaktio*. Lisätietoja näiden tietuetyyppien tarkoituksen uudelleenmäärittämisestä on kohdassa *Strukturoitu tuotteen sanomanvälitys*.

Ennen aloitusta: Viestin vastaus -sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjäroolillasi on mukautetun sisällön toimituksen hallintaoikeus. Lisäksi yrityksesi järjestelmänvalvojan on lisättävä Viestintäsuunnitelman nimikkeen tiedot -sivulle Viestin vastauksien liittyvät tiedot -osa.

Sanoman vastauksen luonti sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä

- 1 Jos et näe viestin vastauksien liittyvien tietojen osaa Viestintäsuunnitelman nimikkeen tiedot -sivulla, lisää tämä liittyvien tietojen osa kohdassa Liittyvän nimikkeen asettelujen mukautus kuvatulla tavalla tai ota yhteyttä yrityksesi järjestelmänvalvojaan.
- 2 Vieritä Viestintäsuunnitelman nimikkeen tiedot -sivua Viestin vastauksien liittyvät tiedot -osioon ja valitse Uusi.
- 3 Täytä kentät kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228) kuvatulla tavalla.
- 4 Tallenna viestin vastaustietue.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen muokkaussivulla voit lisätä sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tai muokata aiemmin luotua sanomanvälityssuunnitelman nimikettä. Sanomanvälityssuunnitelman muokkaussivu sisältää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata sanomanvälityssuunnitelman nimikkeitä sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen luettelosivulla ja sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen avaintiedot	
Järjestysnumero	Järjestys, jossa tämä sanomanvälityssuunnitelman nimike esiintyy sanomanvälityssuunnitelmassa. (Pakollinen.)
Nimi	Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen nimi.
Näyttönimi	Nimi, jolla tämä sanomanvälityssuunnitelman nimike näytetään sanomanvälityssuunnitelmassa.
Tuote	Päätason sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän tuotteen nimi. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta. (Pakollinen.) HUOMAUTUS: Tuote-kentän arvon on oltava sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelman tietueella. Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan

Kenttä	Kuvaus
	<p>pakota tätä vaatimusta. Sinun on varmistettava manuaalisesti, että tämä arvo on sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelmalla. Jolle tee sitä, tietojen yhteneväisyydessä ilmenee ongelmia. Jos olet esimerkiksi asettanut Tuotekentälle arvon AAAA sanomanvälityssuunnitelmassa ja päivität Tuotekentän arvosta AAAA arvoon BBBB missä tahansa alitason PCD-tietueessa (sanomanvälityssuunnitelman nimike, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteet tai viestin vastaus) Web-palveluiden avulla, alitason PCD-tietue kuvaa tuotetta BBBB virheellisesti tuotteen AAAA sijasta.</p>
Ratkaisun nimi	<p>Sen digitaalisen sisällön nimi, johon sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen suhde perustuu. Käytä Haku-kuvaketta etsiäksesi ratkaisun.</p> <p>Ratkaisu-kenttä oli oletusasetuksena pakollinen ennen versiota 23. Versiossa 23 tämä kenttä ei kuitenkaan enää ole pakollinen oletusasetuksena. Jos yritys on kuitenkin mukauttanut sivuasettelun tälle tietuetyypille, joka esiintyy ennen versiota 23, Ratkaisu-kenttä säilyy pakollisena kenttänä kyseisille mukautetuille asetteluille. Jos tämän kentän tilaksi halutaan muuttaa Ei pakollinen, yrityksen pääkäyttäjän on poistettava Ratkaisu-kentän Pakollinen-valintaruudun valinta, joka asetettiin tälle tietuetyypille mukautetussa sivuasettelussa. Lisätietoja kenttien asetuksista on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus.</p>
Ratkaisun nimi: Tarkistuksen tila	<p>Osoittaa voidaanko digitaalista sisältöä näyttää kunnolla. Mahdolliset arvot ovat: Ei tarkistettu, Onnistui tai Epäonnistui. (Vain luku)</p> <p>Tämän kentän arvo periytyy linkitetyn ratkaisun tietueesta, joka sisältää digitaalisen sisällön tiedoston.</p>
Ratkaisun nimi: Julkaisupäivämäärä	<p>Päivämäärä, jonka jälkeen ratkaisun sisältöä voidaan käyttää PCD:ssä. (Vain luku.)</p>
Ratkaisun nimi: Päätymispäivämäärä	<p>Päivämäärä, jonka jälkeen ratkaisun sisältöä ei tule käyttää PCD:ssä. (Vain luku.)</p>
Ilmoitusviesti	<p>Tämä valintaruutu merkitsee tietyn omaisuuden ilmoitusviestiksi. Usein sanomanvälityssuunnitelma täytyy aloittaa ilmoitusviestillä tai viesteillä, jotta voidaan varmistaa kaiken oleellisen tiedon täysi julkitulo ja, että kaikki lailliset ja säätelevät suositukset täytetään. (Pakollinen.)</p>
Tyyppi	<p>Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen luokka. Valitse tyyppi valintaluettelon avulla. (Pakollinen.)</p> <p>Tyyppin oletusarvot ovat seuraavat: sanomanvälityssuunnitelman nimike, liite, liittyvä, tieto ja yhteydenoton tavoite. Tyyppin valinta voi johtaa sanomanvälityssuunnitelman nimikkeissä oletussivuasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelu tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi yhteydenoton tavoitteen, tuloksena voi olla yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On</i></p>

Kenttä	Kuvaus
	<i>Demand Life Sciences Edition.</i>
Luokitus	Tämän nimikkeen tehokkuuden laadullinen luokitus. Valitse luokitus valintaluettelon avulla.
Päätason sanomavälityssuunnitelma	Sanomavälityssuunnitelma, jonka osa tämä sanomavälityssuunnitelman nimike on. Käytä Haku-kuvaketta etsiäksesi pääsanomavälityssuunnitelman. (Pakollinen.)
Tila	Sanomavälityssuunnitelman nimikkeen nykyinen tila. Valitse tila valintaluettelon avulla. Etukäteen määritetyt valinnat ovat Piilota ja Näytä.
Kuvaus	Tämän nimikkeen sisällön lyhyt kuvaus.
Lähetystyyppi	<p>Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales -sovelluksen vastaanottajille sähköpostitse lähettämän myyntiesityksen PDF-tiedoston tyyppi. Voit valita seuraavista lähetystyypeistä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PDF:n lähetys Koko monikuvaisen esityksen PDF. ■ Vakiolähetys Vain esityksen ensimmäisen kuvan PDF - tämä on oletustyyppi. <p>HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvojan täytyy lisätä tämä kenttä, sillä se ei ole käytettävissä oletusarvoisesti Sanomavälityssuunnitelman nimike -sivun asettelussa. Tietoja kenttien lisäämisestä sivuasetteluihin on kohdassa Staattisten sivujen asettelu mukautus.</p>
Poista esilataus käytöstä	<p>Valitse tämä kenttä, kun haluat poistaa esiladatut animaatiot käytöstä Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales -sovelluksessa. Tätä kenttää ei valita oletusarvoisesti ja animaatiot ovat esiladattuja</p> <p>HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvojan täytyy lisätä tämä kenttä, sillä se ei ole käytettävissä oletusarvoisesti Sanomavälityssuunnitelman nimike -sivun asettelussa. Tietoja kenttien lisäämisestä sivuasetteluihin on kohdassa Staattisten sivujen asettelu mukautus.</p>
Sanomavälityssuunnitelman nimikkeen lisätiedot	
Tiivistelmä	Nimikkeen lyhyt kuvaus.
Puhujan huomautukset	Huomautukset, joita voit lisätä esitellessäsi nimikettä.
Kohderyhmä	Sisällön kohdekäyttäjä.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää sanomavälityssuunnitelman nimikkeiden tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomavälityssuunnitelman nimikkeet](#) (sivulla 740)
- [Sanomavälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun käyttö](#) (sivulla 741)
- [Sanomavälityssuunnitelmien nimikkeiden hallinta](#) (sivulla 742)

Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet

Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet -sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata viestintäsuunnitelman nimikesuhteita.

Viestintäsuunnitelman nimikesuhde on esitysnimike, joka tarjoaa valinnaisia tietoja ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikkeen tueksi. Jos esimerkiksi päänimike näyttää uuden lääkkeen sivuvaikutukset, valinnaisiin liittyviin tietoihin voivat sisältyä aiemman lääkeluokan sivuvaikutukset. Jos päänimikkeen teimana on hyvät kliinisen testin tulokset, valinnaisiin tietoihin voivat sisältyä tämän kliinisen testin arvot. Viestintäsuunnitelma koostuu useista viestintäsuunnitelman nimikkeistä, jotka esiintyvät tietyssä järjestyksessä. Suunnitelma voi olla analoginen tai perinteinen esitys (koostuu dioista). Jokaiseen viestintäsuunnitelman nimikkeeseen voi liittyä toisia nimikkeitä, joita kutsutaan *viestintäsuunnitelman nimikesuhteiksi*. Viestintäsuunnitelman nimikesuhde -sivulla on tietoa näistä tukena toimivista esitysnimikkeistä.

Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden on oltava yksilöiviä

Jos määrität saman tyyppin ja ylätasoin viestintäsuunnitelman nimikkeen arvon useampaan kuin yhteen viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tietueeseen, Ratkaisu-kenttään ei voi määrittää samaa arvoa. Jos esimerkiksi yrität luoda kahta viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tietuetta, MPIR1 ja MPIR2, joiden kummankin tyyppiksi on määritetty Liite, ja jos ylätasoin viestintäsuunnitelman nimikkeen tietueeksi on määritetty MPIabc, sinun on määritettävä Ratkaisu-kenttään eri arvot kummallekin viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tietueelle. Muuten Oracle CRM On Demand näyttää virhesanoman.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työsi vastuualueeseen ei sisälly sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen tietojen jäljitystä, Sanomanvälityssuunnitelman nimike -välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi. Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooliisi sisältyy mukautetun sisällön toimituksen hallintaoikeus.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun käyttö

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivu on sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden tietueiden hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden luonti

Voit luoda uuden sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteen valitsemalla Lähiaikoina muokatut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät](#) (sivulla 749).

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden luetteloiden käyttö

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden luetteloiden osio näyttää suodatettujen luetteloiden lukumäärän. *Suodatetut luettelot* ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käytettävien tietueiden lukumäärää.

Seuraava taulukko sisältää sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kuvaukset.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhdeluettelo	Suodattimet
Kaikki sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet	Kaikki näkyvissä olevat sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet niiden omistajasta riippumatta.
Viimeksi muokatut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet	Kaikki sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden katselu

Viimeksi muokattujen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden osio esittää viimeksi muokatut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisääminen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä joitain seuraavista osioista sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivulle:

- Viimeksi luodut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet
- Viimeksi muokatut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet
- Omat viimeksi luodut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet
- Omat viimeksi muokatut sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteet
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun näyttöön.)

Osien lisääminen sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivulle

- 1 Valitse sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden kotisivun asettelu -sivulla napsauttamalla suuntanuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

Huomautuksia: Sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeen suhteet ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä sanomanvälityssuunnitelmien nimikesuhteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteet](#) (katso "[Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet](#)" sivulla 747)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 747)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät](#) (sivulla 749)

HUOMAUTUS: Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden sivujen käyttö edellyttää, että käyttäjärooli sisältää räätälöidyn sisältötoimituksen hallintaoikeudet.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät

Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden muokkaussivulla voit lisätä sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteen tai muokata aiemmin luotua sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhdetta.

Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden muokkaussivu sisältää sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteen kaikki käytettävissä olevat kentät.

VIHJE: Voit muokata sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteita sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden luettelosivulla ja sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää lisätietoja tietyistä sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteiden avaintiedot	
Nimi	Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteen nimi.
Näyttönimi	Nimi, jota käytetään sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteen näyttämässä sanomanvälityssuunnitelmassa.
Päätason sanomanvälityssuunnitelman nimike	Päätason sanomanvälityssuunnitelman nimike, jolle tämä sanomanvälityssuunnitelman nimike tarjoaa parhaan mahdollisen varmuuskopiointivaihtoehdon yksityiskohtaiset tiedot. (Pakollinen.)
Tuote	Päätason sanomanvälityssuunnitelmaan liittyvän tuotteen nimi. Valitse tuote napsauttamalla hakukuvaketta. (Pakollinen.) HUOMAUTUS: Tuote-kentän arvon on oltava sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelman tietueella. Oracle CRM On Demand ei kuitenkaan pakota tätä vaatimusta. Sinun on varmistettava manuaalisesti, että tämä arvo on sama kuin päätason sanomanvälityssuunnitelmalla. Jollet tee sitä, tietojen yhteneväsyydessä ilmenee ongelmia. Jos olet esimerkiksi asettanut Tuote-kentälle arvon AAAA sanomanvälityssuunnitelmassa ja päivität Tuotekentän arvosta AAAA arvoon BBBB missä tahansa alitason PCD-tietueessa (sanomanvälityssuunnitelman nimike, sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteet tai viestin vastaus) Web-palveluiden avulla, alitason PCD-tietue kuvaa tuotetta BBBB virheellisesti tuotteen AAAA sijasta.
Kuvaus	Tämän nimikkeen sisällön lyhyt kuvaus.
Tyyppi	Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteen luokka. Valitse tyyppi valintaluettelon avulla. (Pakollinen.) Tyyppin oletusarvot ovat seuraavat: sanomanvälityssuunnitelman nimike, liite, liittyvä, tieto ja seuraavan yhteydenoton tavoite. Tyyppin valinta voi johtaa sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteissa oletussivuasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt dynaamiset sivuasettelut tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi seuraavan yhteydenoton tavoitteen, tuloksena voi olla seuraavan yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i> .

Kenttä	Kuvaus
Ratkaisun nimi	Sen multimediatiedoston tai graafisen tiedoston sisällön nimi, johon sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhde perustuu. Ratkaisu-kenttä oli oletusasetuksena pakollinen ennen versiota 23. Versiossa 23 tämä kenttä ei kuitenkaan enää ole pakollinen oletusasetuksena. Jos yritys on kuitenkin mukauttanut sivuasettelun tälle tietuetyypille, joka esiintyy ennen versiota 23, Ratkaisu-kenttä säilyy pakollisena kenttänä kyseisille mukautetuille asetteluille. Jos tämän kentän tilaksi halutaan muuttaa Ei pakollinen, yrityksen pääkäyttäjän on poistettava Ratkaisu-kentän Pakollinen-valintaruudun valinta, joka asetettiin tälle tietuetyypille mukautetussa sivuasettelussa. Lisätietoja kenttien asetuksista on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus.
Tiivistelmä	Nimikkeen lyhyt kuvaus.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä sanomanvälityssuunnitelmien nimikesuhteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikesuhteet](#) (katso "[Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet](#)" sivulla 747)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 747)
- [Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden hallinta](#) (sivulla 749)

Strukturoitujen tuotteiden viestintä

Strukturoitujen tuotteiden viestintä (SPM) viittaa järjestelmänvalvojan uudelleenmäärittämiin mukautetun sisällön toimituksen (PCD) tietuetyyppeihin (viestintäsuunnitelma, viestintäsuunnitelman nimike, viestintäsuunnitelman nimikesuhteet ja viestin vastaus), joiden avulla lääketeollisuuden myyntiedustajat voivat hallita myyntiyhteydenottojensa tavoitteita. Järjestelmänvalvoja määrittää PCD-tietuetyypit uudelleen määrittämällä näille tietueille dynaamisen sivuasettelun. Valitsemalla PCD-tietueelle Tyypin-valintaluettelokentän käyttäjä voi muuttaa sivuasettelua dynaamisesti niin, että se vastaa sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettävää PCD-tietuetta. Jos esimerkiksi valitset tyypiksi yhteydenoton tavoitteen arvon, viestintäsuunnitelman nimikkeen sivuasetteluksi vaihtuu yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu.

PCD-tietuetyyppejä vastaavat SPM-sivuasettelut ovat seuraavat: yhteydenoton tavoitesuunnitelma (viestintäsuunnitelma), yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimike), seuraavan yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja tulos (viestin vastaus). Tyypillisesti myyntiedustaja käyttää yhteydenoton tavoitesuunnitelmaa tuotteeseen, esim. lääke, liittyvien yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja myynnin yhteydenottojen tulosten kirjaamiseen.

Lisätietoa sähköisten erittelyesitysten hallinnasta PCD-oletustietuetyypien avulla on kohdassa [Mukautetun sisällön toimitus](#) (katso "[Personalized Content Delivery \(mukautetun sisällön toimitus\)](#)" sivulla 731). Lisätietoa tuote-erittelytietojen keräämisestä yhteydenottojen aikana oletusasetteluja käyttämällä on kohdassa [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 673).

PCD-tietuetyyppejä vastaavia SPM-sivuasetteluja voidaan kuvailla seuraavasti:

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018 **751**

- Viestintäsuunnitelman tietuetyyppiin perustuva yhteydenoton tavoitesuunnitelma kokoaa yhteen myyntitiimin yhteydenoton tavoitteet, seuraavan yhteydenoton tavoitteet ja tulokset. Järjestelmänvalvoja määrittää yhteydenoton tavoitesuunnitelman, ja se noudattaa vakiovalintojen hyväksyntäpolkua. Yhteydenoton tavoitesuunnitelma sisältää ennalta määritettyjä metatietoja, joita myyntiedustaja valitsee tuotteen erittelyn aikana yhteydenoton konteksti mukaan (asiakas-, yhteyshenkilö- tai osallistujayhteydenotto).
- Viestintäsuunnitelman nimikkeen tietuetyyppiin perustuva yhteydenoton tavoite on ennalta määritetty arvojoukko, joka selittää vierailun tarkoitusta ja tavoitetta tiettyä tuotetta kuvattaessa.
- Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tietuetyyppiin perustuva seuraavan yhteydenoton tavoite on ennalta määritetty arvojoukko, joka kuvaa seurantakäyntien tarkoitusta ja tavoitetta ja liittyy tiettyyn tuotteeseen.
- Viestin vastauksen tietuetyyppiin perustuva tulos on ennalta määritetty arvojoukko, jonka järjestelmänvalvoja on hyväksynyt käytettäväksi tuotteen erittelyä koskevien asiakkaan vastauksien raportoinnissa.

Esimerkki yhteydenoton tavoitesuunnitelmasta

Otetaan esimerkiksi tuotteelle Lääke Z määritetty yhteydenoton tavoitesuunnitelma. Myyntitiimillä saattaa olla useita yhteydenoton tavoitteita, kun he keskustelevat Lääke Z:sta asiakkaiden kanssa. Tavoitteet voivat olla vaikkapa seuraavanlaisia:

- **Yhteydenoton tavoite 1.** Julkista tuote Lääke Z.
- **Yhteydenoton tavoite 2.** Esittele Lääke Z:n edut.
- **Yhteydenoton tavoite 3.** Kerro Lääke Z:n turvallisesta käytöstä.
- **Yhteydenoton tavoite 4.** Kuvaile Lääke Z:n mahdollisia sivuvaikutuksia.

Seuraavan yhteydenoton tavoitteeseen saattaa kuulua:

- **Seuraavan yhteydenoton tavoite 1.** Kuvaile Lääke Z:n annostelua.
- **Seuraavan yhteydenoton tavoite 2.** Tarkista Lääke Z:n hinnoittelu.
- **Seuraavan yhteydenoton tavoite 3.** Paranna suhdetta lääkäriin tarjoamalla näytteitä Lääke Z:sta.

Erittelyn vastauksia kuvaavat tulokset saattavat olla seuraavanlaisia:

- **Tulos 1.** Positiivinen vastaus.
- **Tulos 2.** Negatiivinen vastaus.
- **Tulos 3.** Lääkärillä on lisäkysymyksiä.
- **Tulos 4.** Seurantakäynti on pakollinen.
- **Tulos 5.** Seurantakäynti ei ole pakollinen.

Kaikki tässä esimerkissä käytetyt SPM-tietueet viittaavat tuotteelle Lääke Z määritettyyn yhteydenoton tavoitesuunnitelmaan. Myyntiedustaja valitsee sopivat nimikkeet yhteydenoton aikana Yhteydenoton tiedot -sivun eriteltyyn tuotteeseen liittyvän nimikkeen osiosta.

HUOMAUTUS: SPM-tietuetyyppejä voidaan käyttää vasta kun järjestelmänvalvoja on määrittänyt SPM- ja PCD-tietuetyypeille dynaamiset sivuasettelut. SPM-tyypin valinta voi johtaa viestintäsuunnitelmissa PCD-tietueiden oletussivuasettelusta poikkeavaan sivuasetteluun, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt

dynaamiset sivuasettelut tälle tietuetyypille. Jos valitset esimerkiksi yhteydenoton tavoitteen tyyppin, tuloksena voi olla yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu, jos järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä tälle tietuetyypille on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Katso myös sivuasettelujen aiheet kohteessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Lisätietoa yhteydenoton tavoitteiden hallinnasta on seuraavissa aiheissa:

- [Strukturoitujen tuotteiden viestintäsivun asettelujen valinta](#) (sivulla 753)
- [Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa](#) (sivulla 754)
- [Ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen, ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen tai ensisijaisen tuloksen valinta eritellylle tuotteelle](#) (sivulla 757)

Tietoa strukturoitujen tuotteiden viestinnän tietueiden käytöstä tuotteen käyttötarkoitusten kanssa on kohdassa [Esimerkki strukturoitujen tuotteiden viestinnän tietueiden ja tuotteen käyttötarkoitusten käytöstä](#) (katso "[Esimerkki strukturoitujen tuotteiden viestintätietueiden ja tuotteen käyttötarkoitusten käytöstä](#)" sivulla 758).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Strukturoitujen tuotteiden viestintäsivun asettelujen valinta

Jos haluat hallita yhteydenoton tavoitteita tuotteiden erittelyistuntojen aikana käyttämällä strukturoitujen tuotteiden viestinnän (SPM) sivuasetteluja, sinun pitää määrittää SPM:lle dynaamiset sivuasettelut valitsemalla sopiva Tyyppi-arvo.

Ennen aloitusta: Järjestelmänvalvojan on määritettävä dynaamiset sivuasettelut SPM:ää varten sen mukaan, miten se on kuvattu kohteessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Jos järjestelmänvalvoja määrittää dynaamiset sivuasettelut, SPM-tyypin valinnasta seuraa eri sivuasettelu, kuin mikä on PCD-tietuetyyppien oletusasettelu. Kun kyseessä on esimerkiksi sanomanvälityssuunnitelman nimike, yhteydenoton tavoitetyypin valinnasta seuraa yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Järjestelmänvalvojan on myös määritettävä käyttäjän käyttöoikeusprofiili, jotta sinulla on Vain luku-, Katselu- tai Peri ensisijainen -käyttöoikeus liittyvien tietojen SPM-tietueisiin Eritellyt tuotteet -tietosivulla.

Strukturoitujen tuotteiden viestintäsivun asettelujen valinta

- 1 Siirry Viestintäsuunnitelman nimikkeen tiedot -sivulle ja valitse Tyyppi-valintaluettelokenttään Yhteydenoton tavoitesuunnitelma, jolloin saat näkyviin yhteydenoton tavoitesuunnitelman sivuasattelun.

- 2 Siirry Viestintäsuunnitelman nimikkeen tiedot -sivulle ja valitse Tyyppi-valintaluettelokenttään Yhteydenoton tavoite, jolloin saat näkyviin yhteydenoton tavoitteen sivuasettelun.
- 3 Siirry Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tiedot -sivulle ja valitse Tyyppi-valintaluettelokenttään Seuraavan yhteydenoton tavoite, jolloin saat näkyviin seuraavan yhteydenoton tavoitteen sivuasettelun.
- 4 Siirry Yhteydenoton tiedot -sivun Viestin vastauksien liittyvät tiedot -osaan ja valitse Tyyppi-valintaluettelokenttään Tulos, jolloin saat näkyviin tuloksen sivuasettelun.

Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa

Strukturoitujen tuotteiden viestinnän (SPM) sivuasetteluja käyttämällä myyntiedustajat näkevät tuotteitansa koskevien yhteydenottojen tavoitteet sekä tuotteiden myynnin yhteydenottojen odotetut tulokset. Lisäksi he voivat määrittää yhteydenoton tavoitteet tulevalle vierailulle. Kaikki edellä olevat perustuvat ainoastaan tuotteeseen. Yleensä myyntiedustajat käyttävät näitä tietueita eritellessään tuotetta yhteydenoton aikana ja keskustellessaan yhdestä tai useasta lääkkeestä lääkärin kanssa. Käynnin tiedot kerätään yhteyshenkilöyhteydenoton tietueeseen ja lääkkeen tiedot ovat tuotetietueessa.

Eritellyn tuotteen liittyvien tietojen osiossa myyntiedustaja voi valita seuraavia:

- Yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikkeet) tietyn tuotteen tai lääkkeen ennalta määritetystä yhteydenoton tavoitteiden joukosta
- Seuraavan yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) tietyn tuotteen tai lääkkeen ennalta määritetystä seuraavan yhteydenoton tavoitteiden joukosta
- Tulokset (viestin vastaukset) tietyn tuotteen tai lääkkeen ennalta määritetystä tulosten joukosta

Seuraavaan taulukkoon on koottu esimerkkejä yhteydenoton tavoitteista (viestintäsuunnitelman nimikkeistä), joita myyntipäällikkö saattaa määrittää myyntiedustajalle.

RowID	Tuotteen nimi	Yhteydenoton tavoitteen nimi
12-1111	Lääke A	Esittele Lääke A:n edut lääkärille.
12-1112	Lääke A	Keskustele Lääke A:n hinnoitteluehdotuksesta ja alennuksista lääkärin kanssa.
12-1113	Lääke A	Keskustele Lääke A:n tulevan vuoden mahdollisesta myynnistä lääkärin kanssa.
12-1114	Lääke A	Toimita lääkärille lisätietoa Lääke A:sta.
12-1115	Lääke B	Kerro lääkärille, millä tavoin Lääke B on parempi kuin Lääke A tiettyjen sairauksien hoidossa.
12-1116	Lääke B	Toimita lääkärille näytteitä Lääke B:stä.

Eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osion kentät

Seuraavat kentät ovat käytettävissä vain eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osiossa:

- Ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimike (voidaan nimetä uudelleen yhteydenoton tavoitteeksi)
- Ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet (voidaan nimetä uudelleen seuraavan yhteydenoton tavoitteeksi)
- Ensisijainen sanoman vastaus (voidaan nimetä uudelleen tulokseksi)

Lisäksi seuraavat liittyvät nimikkeet ovat käytettävissä, kun SPM-tietueita (tai PCD-tietueita) liitetään eriteltyjen tuotteiden tietueeseen:

- Yhteydenoton tuotetietojen yhteydenoton tavoitteet (yhteydenoton tuotetietojen viestintäsuunnitelman nimikkeet)
- Yhteydenoton tuotetietojen seuraavan yhteydenoton tavoitteet (yhteydenoton tuotetietojen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet)
- Yhteydenoton tuotetietojen tulokset (yhteydenoton tuotetietojen viestin vastaukset)

Tässä aiheessa näihin liittyviin nimikkeisiin viitataan yhteisesti käsitteellä *Yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyvät nimikkeet*. Yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyvillä nimikkeillä ja PCD-tietueilla pitää olla moni-moneen-suhde. Tämä tarkoittaa sitä, että yksi PCD-tietue voidaan liittää useaan eri yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyvän nimikkeen tietueeseen.

Sovelluksesta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition vastaava yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää Eriteltyjen tuotteiden liittyvät tiedot -osan yhteydenoton sivuasetteluihin asiakasyhteydenottoja, yhteyshenkilöyhteydenottoja ja osallistujayhteydenottoja varten. Lisätietoa sivuasettelujen määrittämisestä kohteelle Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition on sivuasetteluja koskevissa tiedoissa kohdassa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Ennen aloitusta: Järjestelmänvalvojan on määritettävä dynaamiset sivuasettelut SPM:ää varten sen mukaan, miten se on kuvattu kohteessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Jos järjestelmänvalvoja määrittää dynaamiset sivuasettelut, SPM-tyypin valinnasta seuraa eri sivuasettelu, kuin mikä on PCD-tietuetyyppien oletusasettelu. Kun kyseessä on esimerkiksi sanomanvälityssuunnitelman nimike, yhteydenoton tavoitetyypin valinnasta seuraa yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä on kohdassa *Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen*. Järjestelmänvalvojan on myös määritettävä käyttäjän käyttöoikeusprofiili, jotta sinulla on Vain luku-, Katselu- tai Peri ensisijainen -käyttöoikeus liittyvien tietojen SPM-tietueisiin Eriteltyt tuotteet -tietosivulla.

Seuraavien ehtojen on täyttyvä, kun SPM-tietuetyyppejä (tai PCD-tietuetyyppejä) liitetään eriteltyjen tuotteiden tietueeseen:

- Yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyvien nimikkeiden ja PCD-tietueiden tuotteiden pitää täsmätä.
- PCD-tietuetyypit on määritettävä seuraavasti:
 - Viestintäsuunnitelman nimikkeen tyyppi on määritettävä Yhteydenoton tavoite.
 - Viestintäsuunnitelman nimikesuhteiden tyyppi on määritettävä Seuraavan yhteydenoton tavoite.
 - Vestin vastauksen tyyppi on määritettävä Tulos.

Nämä ehdot otetaan käyttöön, kun luot yhteydet. Niitä ei kuitenkaan oteta käyttöön sen jälkeen. Tästä johtuen:

- Älä muuta yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyvien nimikkeiden tuotekenttää sen jälkeen, kun olet luonut liitoksen.

- Älä muokkaa PCD-tietueiden tuote- ja tyyppikenttiä sen jälkeen, kun ne on lisätty yhteydenoton eritellyn tuotteen liittyviin nimikkeisiin alitietueina.
- Älä poista luotuja liitoksia tai muokkaa eriteltyjen tuotteiden tietuetta tai PCD-tietuetta ja yritä sitten palauttaa liitosta.

Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa

- 1 Siirry yhteyshenkilöyhteydenoton, asiakasyhteydenoton tai osallistujayhteydenoton tietojen sivulla eritellyn tuotteen liittyvien tietojen osioon.

Eriteltyjen tuotteiden osassa on sarakkeet ensisijaiselle yhteydenoton tavoitteelle (ensisijainen viestintäsuunnitelman nimike), ensisijaiselle seuraavan yhteydenoton tavoitteelle (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja ensisijaiselle tulokselle (ensisijainen viestin vastaus).

- 2 Siirry myynnin yhteydenoton aikana keskusteltavan tuotteen riville ja napsauta tuotteen nimeä, esim. Lääke A.

- 3 Eriteltyjen tuotteiden tietosivulla:

- Jos haluat liittää yhteydenoton tavoitteen Lääke A:han, vieritä Yhteydenoton eritellyn tuotteen yhteydenoton tavoitteiden (yhteydenoton eritellyn tuotteen viestintäsuunnitelma) liittyvien tietojen osioon ja napsauta Valitse. Valitse muokkaussivulla hakuvalitsimen avulla yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimike) Lääke A:lle yhteydenoton tavoitteiden luettelosta (viestintäsuunnitelman nimikkeet) ja tallenna sitten Eritelty tuote -tietue.
- Jos haluat liittää seuraavan yhteydenoton tavoitteen Lääke A:han, vieritä Yhteydenoton eritellyn tuotteen seuraavan yhteydenoton tavoitteiden (yhteydenoton eritellyn tuotteen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) liittyvien tietojen osioon ja napsauta Valitse. Valitse muokkaussivulla hakuvalitsimen avulla seuraavan yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) Lääke A:lle seuraavan yhteydenoton tavoitteiden luettelosta (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja tallenna sitten Eritelty tuote -tietue.
- Jos haluat liittää tuloksen Lääke A:han, vieritä Yhteydenoton eritellyn tuotteen tulosten (yhteydenoton eritellyn tuotteen tietojen viestin vastaus) liittyvien tietojen osioon ja napsauta Valitse. Valitse muokkaussivulla hakuvalitsimen avulla tulos (viestinnän vastaus) Lääke A:lle tuloluettelosta (viestinnän vastaukset) ja tallenna sitten Eritelty tuote -tietue.

HUOMAUTUS: Sinun täytyy ehkä lisätä liittyvien tietojen osat (edellisessä luettelossa) Tuote eritelty - tietosivulle. Tietoja tietosivujen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898). Jos et voi lisätä osia sivuasetteluusi, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojan.

HUOMAUTUS: SPM-tietueita (tai PCD-tietueita) ei voi luoda eriteltyjen tuotteiden tietonäkymässä, mutta ne voidaan liittää vain eriteltyjen tuotteiden tietueeseen. SPM-tietueet (tai PCD-tietueet) on luotava SPM-sivuilla (tai PCD-sivuilla) ja ne on liitettävä samaan tuotemerkkiin, esimerkiksi Lääke A:han. Kukin SPM-tietue (tai PCD-tietue) on mahdollista liittää tuotemerkkiin, joka on eritelty eri yhteydenotoissa. Saman yhteydenoton sisällä ei kuitenkaan voi valita samaa SPM-tietuetta (tai PCD-tietuetta) samalle eriteltävälle tuotteelle. Järjestelmänvalvojan on määritettävä SPM:n (tai PCD:n) tietosivut kohdassa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* kuvatulla tavalla.

Ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen, ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen tai ensisijaisen tuloksen valinta eritellylle tuotteelle

Seuraavaa toimintatapaa noudattamalla voit valita eriteltävälle tuotteelle ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen (ensisijainen viestintäsuunnitelman nimike), ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) tai ensisijaisen tuloksen (ensisijainen viestin vastaus). Ensisijaisiksi valitsemasi yhteydenoton tavoite, seuraavan yhteydenoton tavoite ja tulos näkyvät Yhteydenoton tiedot -sivun eriteltyyn tuotteeseen liittyvän nimikkeen osiossa. Ensisijaisen kohdistuksen tarkoitus on määrittää, minkä nimikkeen tietue näkyy ensimmäisenä eriteltyjen tuotteiden sivulla. Tälle määrittämiselle ei tehdä erityiskäsittelyä.

Ennen aloitusta: Järjestelmänvalvojan on määritettävä dynaamiset sivuasettelut SPM:ää varten sen mukaan, miten se on kuvattu kohteessa *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*. Jos järjestelmänvalvoja määrittää dynaamiset sivuasettelut, SPM-tyyppin valinnasta seuraa eri sivuasettelu, kuin mikä on PCD-tietuetyyppien oletusasettelu. Kun kyseessä on esimerkiksi sanomanvälityssuunnitelman nimike, yhteydenoton tavoitetyypin valinnasta seuraa yhteydenoton tavoitteen sivuasettelu. Lisätietoja dynaamisten sivuasettelujen määrittämisestä on kohdassa Dynaamisten sivuasettelujen määrittäminen. Järjestelmänvalvojan on myös määritettävä käyttäjän käyttöoikeusprofiili, jotta sinulla on Vain luku-, Katselu- tai Peri ensisijainen -käyttöoikeus liittyvien tietojen SPM-tietueisiin Eriteltyt tuotteet -tietosivulla.

Ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen, ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen tai ensisijaisen tuloksen valinta

- 1** Siirry eriteltävänä olevan tuotteen (esim. Lääke A) Eriteltyyn tuotteen tiedot -sivulle.
- 2** Yhteydenoton tavoitteen (viestintäsuunnitelman nimike) määrittäminen ensisijaisen yhteydenoton tavoitteeksi (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimike):
 - a** Muokkaa eriteltyjen tuotteiden tietosivua.
 - b** Valitse ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimike) kentässä ensisijaiseksi tavoitteeksi hakuvalitsimen avulla yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimike).
- 3** Seuraavan yhteydenoton tavoitteen (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) määrittäminen ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteeksi (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet):
 - a** Muokkaa eriteltyjen tuotteiden tietosivua.
 - b** Valitse ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen (ensisijaisen viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) kentässä ensisijaiseksi tavoitteeksi hakuvalitsimen avulla seuraavan yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet).
- 4** Tuloksen (viestin vastaus) määrittäminen ensisijaiseksi tulokseksi (viestin vastaus):
 - a** Muokkaa eriteltyjen tuotteiden tietosivua.
 - b** Valitse ensisijaisen tuloksen (ensisijainen viestin vastaus) kentässä ensisijaiseksi tulokseksi hakuvalitsimen avulla tulos (viestin vastaus) luettelosta.

Esimerkki strukturoitujen tuotteiden viestintätietueiden ja tuotteen käyttötarkoitusten käytöstä

Tässä kohdassa on yksi esimerkki siitä, miten järjestelmänvalvojat tai myyntipäälliköt voivat määrittää strukturoitujen tuotteiden viestinnän (SPM) tietueet ja tuotteen käyttötarkoituksen tietueet, jotta myyntiedustajat voivat eritellä tai toimittaa tuotteita asiakkaille. Tätä ominaisuutta voidaan käyttää usealla eri tavalla sen mukaan, millainen liiketoimintamalli yrityksessä on.

1 Tyypillisesti myyntipäällikkö tai järjestelmänvalvoja määrittää myyntitiimille seuraavat tiedot:

- Yhteydenoton tavoitesuunnitelma (viestintäsuunnitelma) tietylle tuotteelle, johon saattaa liittyä erityinen käyttötarkoitus (tuotteen käyttötarkoitus)

Tietoja viestintäsuunnitelmista on kohdassa [Viestintäsuunnitelmat](#) (katso "[Sanomanvälityssuunnitelmat](#)" sivulla 732).

- Tuotteen käyttötarkoitustietueet pakollisina

Tietoa tuotteen käyttötarkoituksista on kohdassa [Tuotteen käyttötarkoitukset](#) (sivulla 759).

- Yhteydenoton tavoitesuunnitelman yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikkeet), seuraavan yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja tulokset (viestin vastaukset) pakollisina

Tässä vaiheessa yhteydenoton tavoitteelle ja tulokselle luodaan vakiot ja määritetään kunkin yhteydenoton tavoitteiden rakenteet myyntitiimille.

Tietoja viestintäsuunnitelman nimikkeistä on kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikkeet](#) (katso "[Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet](#)" sivulla 740). Tietoja viestintäsuunnitelman nimikesuhteista on kohdassa [Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet](#) (sivulla 747). Tietoja viestin vastauksista on kohdassa [Viestin vastausten oikaisu](#) (sivulla 228).

2 Kun SPM-tietueet on määritetty, lääketeollisuuden myyntiedustaja suorittaa yleensä seuraavanlaisia tehtäviä:

- a** Käy lääkärin luona tai sairaalassa ja syöttää yhteydenoton tiedot asiakkaan tai yhteyshenkilön Yhteydenoton tiedot -sivulle

Tietoa myynnin yhteydenottojen suorittamisesta on kohdassa [Asiakaskäyntien \(myynnin yhteydenottojen\) seuraaminen](#) (katso "[Asiakaskäyntien \(myyntipuheluiden\) seuraaminen](#)" sivulla 219).

- b** Kerää yhteen kullekin yhteyshenkilölle toimitetut näytteet ja mainontanimikkeet Yhteydenoton tiedot -sivun vastaavan liittyvien tietojen osan avulla (Näytetoimitukset tai Mainontanimiketoimitukset).

Tietoa näyte- tai mainontanimiketoimitusten kirjaamisesta on kohdassa [Näytetoimitusten tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)"

sivulla 677) tai [Mainontanimikkeen tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Mainontanimiketietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 679).

- c Kerää yhteen kullekin yhteyshenkilölle tai asiakkaalle eriteltyt tuotteet Yhteydenoton tiedot -sivun Eritellyn tuotteen liittyvät tiedot -osan avulla. Myyntiedustajan käytettävissä ovat jokaisen eritellyn tuotteen kohdalla seuraavat toimet:
 - Valitse käyttötarkoitus (tuotteen käyttötarkoitus).
 - Kirjaa yhteydenoton lisätavoitteita, seuraavan yhteydenoton tavoitteita ja tuloksia.
 - (Valinnainen) Myyntiedustaja voi tunnistaa käyttötarkoituksen ja kirjata sopivat yhteydenoton tavoitteet, seuraavan yhteydenoton tavoitteet ja tulokset.

Lisätietoa eriteltyjen tuotteiden kirjaamisesta on kohdassa [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 673).

- d Kun myyntiedustaja on valinnut ja kirjannut kaikki yhteydenottoon liittyvät nimikkeet, hän lähettää yhteydenoton.

Tuotteen käyttötarkoitukset

Käytä tuotteen käyttötarkoitussivuja tuotteen käyttötarkoitusten luomiseen, päivittämiseen ja seurantaan. *Tuotteen käyttötarkoitus* on oireen tai sairauden sekä tietyn tuotteen tai oireita tai sairautta helpottavan lääkkeen yhdistelmä. Yleensä lääketeollisuuden myyntiedustaja erittelee tuotteen käyttötarkoituksen yhteydenoton aikana terveydenhoidon ammattilaisen kanssa. Esimerkkejä tuotteen käyttötarkoituksista ovat Allergia - Lääke A, Astma - Lääke A, Rytmihäiriö - Lääke B ja Sydämen vajaatoiminta - Lääke C. Tässä esimerkissä Lääke A:ta käytetään sekä allergioiden että astman oireiden hoitoon.

Tuotteella voi olla nolla käyttötarkoitusta tai enemmän. Tuotteen käyttötarkoitustietueen avulla seurataan tuotteen sekä siihen liitetyn käyttötarkoituksen yksilöivää yhdistelmää. Jos tuotteen käyttötarkoitus on olemassa, tuotteen käyttötarkoituksen nimen on oltava yksilöivä. Kun eriteltyt tuotteet näytetään asiakkaan yhteydenotossa, myyntiedustaja voi valita tuotteen käyttötarkoituksen luettelosta tuotteen erittelyistunnon aikana. Tuotteen käyttötarkoitukset ovat käytettävissä vain eriteltyjen tuotteiden liittyvien tietojen osassa Yhteydenoton tiedot -sivulla.

Tuotteen käyttötarkoitus on tärkeä tuoteviestintäprosessin osa lääketeollisuuden myyntiedustajalle. Myyntiedustaja erittelee tuotteet tai lääkkeet yleensä tuotetasolla, ei tuotteen varastojärjestelmän varastoyksikkötasolla. Esimerkiksi Lääke A:lla voi olla useita käyttötarkoituksia: keuhkohtaumataudin (COPD) hoito, astman hoito ja niin edelleen. Jokaisella käyttötarkoituksella on oma yksilöivä yhteydenoton tavoitesuunnitelma (viestintäsuunnitelma) ja yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikkeet). Tuotteen käyttötarkoituksen avulla voit suodattaa haluamiasi strukturoitujen tuotteiden viestintätietueiden liittyvien tietojen osia, kuten yhteydenoton tavoitesuunnitelmat (viestintäsuunnitelmat) ja yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikkeet). Lisätietoa tuotteiden erittelystä Yhteydenoton tiedot -sivun Eriteltyjen tuotteiden liittyvät tiedot -osaa käyttämällä on kohdassa [Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkitys yhteydenottoihin](#) (katso "[Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 673). Lisätietoa strukturoitujen tuotteiden viestinnästä (SPM) on kohdassa [Strukturoitujen tuotteiden viestintä](#) (sivulla 751).

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos tuotteiden käyttötarkoitusten seuranta ei kuulu työtehtäviisi, Tuotteen käyttötarkoitus -välilehti voidaan poistaa käytöstä asetuksissasi.

Tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun käyttö

Tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivu on tuotteiden käyttötarkoitusten hallinnan aloituspaikka. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Ennen aloitusta. Tuotteen käyttötarkoitusten käsittely edellyttää, että käyttäjäroolilla on Pharmaceutical -käyttöoikeuksien hallinta -käyttöoikeus.

Tuotteen käyttötarkoituksen luonti

Voit luoda uuden tuotteen käyttötarkoituksen napsauttamalla lähiaikoina muutettujen tuotteiden käyttötarkoitusten osiossa olevaa Uusi-painiketta. Lisätietoa on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Tuotteen käyttötarkoituksen kentät](#) (sivulla 763).

Tuotteiden käyttötarkoitusten luetteloiden käyttö

Tuotteiden käyttötarkoitusten luettelo -osassa näkyy useita suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden alijoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerralla työstettävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand sisältää joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää tuotteiden käyttötarkoitusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Tuotteiden käyttötarkoitusten luettelo	Suodattimet
Kaikki tuotteen käyttötarkoitukset	Kaikki tuotteen käyttötarkoitukset, joihin sinulla on katselu-oikeudet, riippumatta siitä, kuka tuotteen käyttötarkoituksen omistaa.
Lähiaikoina muokatut tuotteen käyttötarkoitukset	Kaikki tuotteen käyttötarkoitukset, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, järjestettyinä muokauspäivämäärän mukaan.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloita.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Jos haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon, katso [Luetteloiden hallinta -sivu](#) (sivulla 141). Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Luetteloihin on vain katselu-oikeus. eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeisimpien tuotteen käyttötarkoitusten tarkastelu

Lähiaikoina muokatut tuotteen käyttötarkoitukset -osiossa näkyvät viimeksi muokatut tuotteen käyttötarkoitukset.

Voit laajentaa luetteloita valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivulle

Jos käyttäjäroolissasi on Kotisivujen räätälöinti -oikeus, voit lisätä alla mainittuja osioita tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivulle:

- Lähiaikoina luodut tuotteen käyttötarkoitukset
- Lähiaikoina muokatut tuotteen käyttötarkoitukset
- Omat lähiaikoina luodut tuotteen käyttötarkoitukset
- Omat lähiaikoina muokatut tuotteen käyttötarkoitukset
- Ylimääräiset raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat näkyville tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivulle.)

Osien lisäys tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivulle

- 1 Valitse tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osioita ja järjestä sivun osiot tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun asettelusivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tuotteen käyttötarkoitusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tuotteen käyttötarkoitukset](#) (sivulla 759)
- [Tuotteen käyttötarkoitusten hallinta](#) (sivulla 761)
- [Tuotteen käyttötarkoituksen kentät](#) (sivulla 763)

Tuotteen käyttötarkoitusten hallinta

Lisätietoa tuotteiden käyttötarkoitusten hallinnasta on seuraavissa aiheissa:

- [Tuotteen käyttötarkoitustietueiden liittäminen eriteltyihin tuotteisiin](#) (sivulla 762)
- [Tuotteen käyttötarkoitusten liittäminen strukturoitujen tuotteiden viestintätietueisiin](#) (sivulla 762)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tuotteen käyttötarkoitusten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tuotteen käyttötarkoitukset](#) (sivulla 759)
- [Tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun käyttö](#) (sivulla 760)
- [Tuotteen käyttötarkoituksen kentät](#) (sivulla 763)

Tuotteen käyttötarkoitustietueiden liittäminen eriteltyihin tuotteisiin

Tuotteen käyttötarkoitustietue liitetään yleensä tuotteeseen, jota olet erittelemässä eritellyn tuotteen liittyvien tietojen osiossa.

Tuotteen käyttötarkoitustietueiden liittäminen eriteltyihin tuotteisiin

- 1 Luo eriteltävälle tuotteelle tuotteen käyttötarkoitustietueet.
- 2 Siirry asiakasyhteydenoton Yhteydenoton tiedot -sivun Eriteltyjen tuotteiden liittyvät tiedot -osaan ja muokkaa haluamasi tuotteen eritellyn tuotteen tietuetta.
- 3 Valitse Käyttötarkoituksen nimi -kenttään hakuvalitsinta käyttämällä tuotteen käyttötarkoituksen nimi luettelosta, jossa on eriteltävälle tuotteelle käytettävissä olevat käyttötarkoitukset.

Tuotteen käyttötarkoitusten liittäminen strukturoitujen tuotteiden viestintätietueisiin

Tuotteen käyttötarkoitustietue liitetään yleensä strukturoitujen tuotteiden viestinnän (SPM) tietueisiin, joita ovat esimerkiksi yhteydenoton tavoitesuunnitelmat (viestintäsuunnitelmat), yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikkeet), seuraavan yhteydenoton tavoitteet (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja tulokset (viestin vastaukset).

Tuotteen käyttötarkoitustietueiden liittäminen strukturoitujen tuotteiden viestintätietueisiin

- 1 Luo eriteltävälle tuotteelle tuotteen käyttötarkoitustietueet.
- 2 Siirry kuhunkin SPM-tietuetyyppiin (esimerkiksi yhteydenoton tavoitesuunnitelma (viestintäsuunnitelma), yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimike), seuraavan yhteydenoton tavoite (viestintäsuunnitelman nimikesuhteet) ja tulos (viestin vastaus)) ja muokkaa haluamaasi tietuetta.
- 3 Valitse Käyttötarkoituksen nimi -kenttään hakuvalitsinta käyttämällä tuotteen käyttötarkoituksen nimi luettelosta, jossa on eriteltävälle tuotteelle käytettävissä olevat käyttötarkoituksen nimet.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvojan on määritettävä SPM-tietuetyypille Käyttötarkoituksen nimi -kenttä.

Tuotteen käyttötarkoituksen kentät

Käytä tuotteen käyttötarkoituksen muokkaussivua tuotteen käyttötarkoituksen lisäämiseen tai jo luodun tuotteen käyttötarkoituksen tietojen muokkaamiseen. Tuotteen käyttötarkoituksen muokkaussivu sisältää tuotteen käyttötarkoituksen kaikki kentät.

VIHJE: Voit myös muokata tuotteen käyttötarkoituksia Tuotteiden käyttötarkoitusten luettelo -sivulla ja Tuotteen käyttötarkoituksen tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraava taulukko sisältää tietoja tietyistä tuotteen käyttötarkoituksen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Käyttötarkoituksen nimi	Tuotteen käyttötarkoitustietueen nimi. Esimerkkejä: Allergia, Astma, Rytmihäiriö tai Sydämen vajaatoiminta. Enimmäispituus on 50 merkkiä. (Pakollinen)
Tuotteen käyttötarkoituksen nimi	Vain luku. Tuotenimen ja käyttötarkoituksen nimen ketjutus. Esimerkiksi Astma – Lääke A tai Allergia – Lääke A, jos oletetaan, että Lääke A: ta käytetään sekä astman että allergioiden hoitoon. Tämän kentän on oltava yksilöivä yrityksessäsi.
Tuote	Tuotenimi tuotemerkin tasolla. Tuotemerkki on määritetty Tuote-tietueeseen, kun tuotteen Tyyppi-kentän arvoksi on määritetty Tiedot, esimerkiksi Lääke A. Valitse tuotenimi käyttämällä hakukuvaketta. Tuotteen käyttötarkoitustietueet lajitellaan tuotenimen mukaan. Tämä on oletusarvoisesti pakollinen kenttä. HUOMAUTUS: Tuotteen pitää olla sallittu tuote Tuoteluokka-kentässä.
Kuvaus	Lisätietoja käyttötarkoituksen kuvailemiseen. Enimmäispituus on 255 merkkiä.
Tuote: tuoteryhmä	Vain luku. Valitun tuotteen tuotemerkin tuoteluokka. Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää tuoteluokan, joka voi olla esimerkiksi Verenpainelääkkeet, Rauhoittavat lääkkeet, Astmalääkkeet, Markkinoinnin mainontanimikkeet ja niin edelleen.

Tilaukset

Vaikka tilauksen tietuetyyppi on jo käytettävissä ohjelmassa Oracle CRM On Demand, sitä on parannettu Biotieteet-toiminnon kehittämiseksi. Tilaus-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata tilauksia sekä niihin liittyvien tuotteiden tilattavia nimikkeitä. Esimerkiksi myyjät voivat tehdä Tilaus-sivuilla seuraavaa:

- Luo suora näytetilauksen täyttöpyyntö sekä lähetä pääkonttoriin tilaus suoraan asiakkaalle lähetettävistä näytteistä.
- Tee pääkonttoriin sisäinen tilaus loppuneiden näytteiden täydentämiseksi. Myyjien näytevarasto tyhjenee ajoittain, ja he voivat tilata niitä lisää tarpeen mukaan.

Tilaustietue-tyyppi on linkitetty kaikkiin räätälöityihin kohteisiin ja se voidaan ottaa käyttöön integrointia varten Web-integrointitapahtumien ja asiankäsittelyn avulla. Jos Tilaukset-osa ei näy räätälöidyn kohteen tietosivulla, napsauta sivun oikeassa yläkulmassa olevaa Muokkaa asettelua -linkkiä ja lisää Tilaukset-osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

Ennen aloitusta: Tilausten käsittelyä varten Tilausten käyttö -arvoksi on määritettävä yrityksen profiilisivulla CRM kysynnän mukaisten tilausten hallinta, ja käyttäjän rooliin on kuuluttava tilausten käytön käyttöönottovaltuudet.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos tilausten ja niihin liittyvien tilauksen rivitietojen seuranta ei kuulu työn vastuualueeseen, Tilaukset-välilehti on saatettu sulkea pois määrittäksistasi.

Tilauksen kotisivun käyttö

Tilauksen kotisivu on lähtökohta tilausten ja niihin liittyvien tuotteiden tilattavien nimikkeiden hallinnalle.

Huomautuksia: yrityksesi järjestelmänvalvoja voi räätälöidä tilauksen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkaus-oikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Ennen aloitusta: Tilausten ja tuotteiden tilattavien nimikkeiden käsittelyä varten Tilausten käyttö -arvoksi on määritettävä yrityksen profiilisivulla CRM kysynnän mukaisten tilausten hallinta, ja käyttäjän rooliin on kuuluttava tilausten käytön käyttöönottovaltuudet. Lisätietoja kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen asettaminen

Tilauksen luonti

Näytteiden järjestelmänvalvoja voi luoda uuden tilauksen valitsemalla Omat äskettäin luodut tilaukset -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Tilauksen kentät](#) (katso "Tilaukentät" sivulla 770).

Tilausluetteloiden käyttö

Tilausluettelo-osa sisältää suodatettuja luetteloita. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää tilausten vakioluetteloiden kuvaukset.

Tilausluettelo	Suodattimet
Kaikki tilaukset	Kaikki tilaukset, joita sinulla on oikeus tarkastella, huolimatta tilauksen omistajasta tai luontipäivämäärästä.
Omat äskettäin luodut tilaukset	Näytetään tilaukset, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, järjestettynä luontipäivämäärän mukaan.
Kaikki äskettäin luodut tilaukset	Näyttää kaikki luodut tilaukset, joita sinulla on oikeus tarkastella, järjestettynä päivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloä valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeaikaisten tilausten katselu

Omat äskettäin luodut tilaukset- ja Omat äskettäin näytetyt tilaukset -osissa näkyvät viimeksi luodut tai tarkastellut tilaukset.

Voit laajentaa luetteloä valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys tilauksen kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä omalle tilauksen kotisivullesi seuraavia osia:

- Äskettäin luodut tilaukset
- Äskettäin muutetut tilaukset
- Omat äskettäin luodut tilaukset
- Omat äskettäin muutetut tilaukset
- Lisäraporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään tilauksen kotisivulla.)

Osien lisääminen omalle tilauksen kotisivulle

- 1 Napsauta tilauksen kotisivulla Muokkaa rakennetta.

- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia sivulla tilauksen kotisivun asettelusivun nuolipainikkeita käyttämällä. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tilauksia ja näytteiden tilattavia nimikkeitä käsitteleviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tilauskentät](#) (sivulla 770)
- [Tilausten hallinta](#)

Tilausten hallinta

Lisätietoja tilausten hallinnasta on kohdassa

- [Tietoja EBIZ PIP -integroinnista ja sovelluksen Oracle CRM On Demand tilausten hallinnasta](#) (sivulla 767)
- [Tuotteiden tilattavan nimikkeen luonti](#) (sivulla 768)
- [Tuotteiden tilauksen lähetys](#) (sivulla 769)
- [Näytepyynnön tietojen linkitys puheluihin](#) (katso "[Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 682)

Huomautuksia: Tilaukset ei ole ohjelman Oracle CRM On Demand vakiosovellus, joten se ei ehkä ole käytettävissä yrityksessäsi.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tilausten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tilauskentät](#) (sivulla 770)
- [Tilauksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 764)

Tietoja EBIZ PIP -integroinnista ja sovelluksen Oracle CRM On Demand tilausten hallinnasta

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand tuetaan kahta tilaustenhallinnan tyyppiä, jotka sulkevat toisensa pois. Järjestelmänvalvojat voivat valita käytettävän tilaustenhallinnan tyyppin valitsemalla Tilauksen käyttö -asetuksen Yrityksen profiili -sivulla:

- Sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallinta, joka on annettu kohteessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition

Et voi käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaa ja integroida tilauksia Oracle E-Business Suiten avulla. Sinun on käytettävä Ebiz PIP -integroitivalintaa, jotta voit integroida tilauksia Oracle E-Business Suitessa.

- Ebiz PIP -integrointi on sovelluksen Oracle CRM On Demand ja Oracle E-Business Suite-integroitiratkaisuun Oracle Lead to Order Integration -paketti

Ebiz PIP -integroitivalinnan mukaan sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustietueisiin sisällytetään vain luku -tilassa olevat otsikkotiedot. Näin mahdollistetaan Oracle E-Business Suite-tietojen tallennus sovellukseen Oracle CRM On Demand pelkkää tietojen näyttämistä varten. Kaikki tilaus- ja rivinimikkeet luodaan Oracle E-Business Suite-järjestelmässä. Kun Ebiz PIP -integroitivalinta on valittuna, tilausrivin nimikkeitä ei seurata sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Huomioon otettavia seikkoja, kun siirrytään Ebiz PIP -integroinnin tilaustenhallinnasta sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaan

Jos käytät tällä hetkellä Ebiz PIP -integrointia tilaustenhallinnassa ja haluat näyttää seuraavat nimikkeet sovelluksessa Oracle CRM On Demand sekä tukea mukautettuja objekteja, sinun on siirrettävä tilauksesi sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaan:

- Tilauksen kotisivu
- Kunkin asiakkaan tai yhteyshenkilön tilausluettelot
- Tilausrivin nimikesyötteen

Sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaan vaihtamisen lisäksi Oracle CRM On Demand Customer Care ottaa käyttöön Tilaus- ja Tilausnimike-tietuetyypit sekä työnkulut, tuonnin ja viennin sekä Web-palvelut. Oracle CRM On Demand huolehtii integroinnista Hinnasto-tietuetyypin, joka oli tätä aiemmin käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management. Kun siirret tilaukset sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaan, Oracle CRM On Demand Customer Care aktivoi tarvittavat käyttöoikeudet Hinnasto-tietuetyypin näyttämiseksi. Siirrettyäsi tilauksesi sovelluksen Oracle CRM On Demand tilaustenhallintaan voit mukauttaa sovelluksen Oracle CRM On Demand Tilaus-tietueet

vastaamaan liiketoimintasi logiikkavaatimuksia. Lisätietoja Tilausten käyttö -valinnan käytöstä yrityksen profiilissa on kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen.

Tuotteiden tilattavan nimikkeen luonti

Tilaus-sivuilla voit luoda ja päivittää tuotteiden tilattavia kohteita ja seurata niiden avulla, mitä tuotteita asiakas on ostanut tilauksessa.

Huomautuksia: Näytepyynnön sivuilla voit myös linkittää näytepyynnön tietoja puheluihin, katso [Näytepyynnön tietojen linkittäminen puheluihin](#) (katso "[Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin](#)" sivulla 682). Huomaa, että jos muokkaat tilauksen tietosivua lisäämällä siihen uuden kentän, uusi kenttä on käytettävissä myös näytepyynnön sivuilla.

Ennen aloitusta: Tilausten ja tuotteiden tilattavien nimikkeiden käsittelyä varten Tilausten käyttö -arvoksi on määritettävä yrityksen profiilisivulla CRM kysynnän mukaisten tilausten hallinta, ja käyttäjän rooliin on kuuluttava tilausten käytön käyttöönottovaltuudet.

Tuotteen tilattavan kohteen luonti tai päivitys

- 1 Valitse tilauksen kotisivulla haluamasi tilaus.

Ohjeita tilauksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Toimi tilauksen tietosivulla seuraavasti:

- Lisää tilaukseen tilausrivitieto napsauttamalla Tilattavat nimikkeet -kohdan Uusi-painiketta.

Huomautuksia: Haluat ehkä lisätä asetteluun Tilattavat nimikkeet -osan. Lisätietoja asettelun muuttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asettelun muutos](#)" sivulla 898).

- Päivitä tilattava nimike napsauttamalla kyseisen tilausrivin nimikkeen vieressä olevaa Muokkaa-painiketta.

- 3 Täytä Tilattavan nimikkeen tiedot- tai Muokkaa-sivulla seuraavassa taulukossa kuvatut kentät, ja tallenna sitten tietue.

Kenttä	Kuvaus
Tilausnimikkeen numero	(Vain luku) Tilausrivin nimikkeen yksilöivä numero.
Valuutta	Kyseisen tilattavan nimikkeen käsittelyssä käytettävä valuutta. Valitse valuutta hakuvalitsimen avulla.
Alennuksen määrä	Tämä kenttä ei ole käytettävissä ohjelman Oracle CRM On Demand nykyisessä versiossa.
Alennusprosentti	Tämä kenttä ei ole käytettävissä ohjelman Oracle CRM On Demand nykyisessä versiossa.

Kenttä	Kuvaus
Tuote	(Pakollinen) Tilattava tuote.
Määrä	(Pakollinen) Tilattavan tuotteen määrä. Tämän kentän arvo ei voi olla negatiivinen.
Tilaus	(Vain luku) Päätasoinen tilaus, johon tämä tilausrivin nimike on linkitetty.
Tilaus: Ulkoinen yksilöivä tunnus	(Vain luku) Sen päätasoinen tilauksen ulkoinen yksilöivä tunnus, johon tämä tilausrivin nimike on linkitetty.
Hinta	Tämä kenttä ei ole käytettävissä ohjelman Oracle CRM On Demand nykyisessä versiossa.
Hinta alennuksen jälkeen	Tämä kenttä ei ole käytettävissä ohjelman Oracle CRM On Demand nykyisessä versiossa.
Tila	(Pakollinen) Tämän kentän oletusarvo on Käsitellään.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tilausten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tilauksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 764)
- [Tilausten hallinta](#)
- [Tilaukentät](#) (sivulla 770)

Tuotteiden tilauksen lähetys

Kun tilattavan nimikkeen luonti ja päivitys on valmis, voit lähettää tilauksen.

Ennen aloitusta: Tilausten ja tuotteiden tilattavien nimikkeiden käsittelyä varten Tilausten käyttö -arvoksi on määritettävä yrityksen profiilisivulla CRM kysynnän mukaisten tilausten hallinta, ja käyttäjän rooliin on kuuluttava tilausten käytön käyttöönottovaltuudet.

Tuotteiden tilauksen lähetys

- 1 Valitse tilauksen kotisivulla haluamasi tilaus.
Ohjeita tilauksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Tarkista tilauksen tietosivulla tilattavat nimikkeet, jotka liittyvät tähän tuotetilaukseen, ja varmista, että tiedot on kirjattu oikein.
- 3 Lähetä tuotetilaus ja kaikki siihen liittyvät tilausrivin nimikkeet napsauttamalla Lähetä-painiketta.
Tilauksen luonnin tila -kentän arvoksi vaihtuu Lähetetty, mikä osoittaa, että tuotetilaus on lähetetty käsittelyyn. Lähetettyä tuotetilausta ei voi muokata.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tilausten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tilauksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 764)
- [Tilausten hallinta](#)
- [Tilauskentät](#) (sivulla 770)

Tilauskentät

Tilauksen muokkaussivulla voit lisätä tuotteiden tilauksen tai päivittää aikaisemmin luodun tilauksen tietoja. Tilauksen muokkasivulla näkyvät kaikki tilauksen kentät.

Vihje: Voit muokata tilauksia myös tilauksen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on tietoja joistakin tilauskentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tilauksen tärkeimmät tiedot	
Tilausnumero	Jokaiseen tilaukseen liitettävä yksilöivä numero.
Tyyppi	Tilausluokka Tilaustietueen tyyppin oletusarvo on Tilaus. Voit valita valintaluettelosta seuraavat arvot: Näytepyyntö ja Tilaus. HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvojan on otettava tämä muokattava kenttä käyttöön sivuasettelussa, koska se ei ole käytettävissä sivuasettelussa oletusarvoisesti.
Asiakas	Tähän tilaukseen liittyvä asiakas.
Myyntimahdollisuus	Tähän tilaukseen liittyvä myyntimahdollisuus.
Yhteyshenkilö	Tähän tilaukseen liittyvä yhteyshenkilö.
Tilaus luotu	Päivämäärä, jolloin tilaus luotiin.
Tilauksen luonnin tila	(Vain luku) Tämän kentän arvo on oletusarvon mukaan Kesken. Kun tuotetilaus lähetetään, tämän kentän arvoksi vaihtuu Lähetetty.
Ulkoinen yksilöivä tunnus	Yksilöivä ulkoinen tunnus, jonka avulla tilaus integroidaan ohjelmaan Oracle CRM On Demand.
Tunnus	Tämän kentän arvo yksilöi tilauksen.

Kenttä	Kuvaus
Toimitusosoite	Osoite, johon tilaus toimitetaan. Valitse osoite hakuvalitsimen avulla. Tämä kenttä on täytettävä näytepyyntötilauksessa, katso Näytepyynnön tietojen linkittäminen puheluihin (katso "Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin" sivulla 682).
Laskutusosoite	Kyseisen tilauksen laskutusosoite.
Tilauksen tila	Tilauksen tila, joka voi olla jokin seuraavista: Avoin, Toimitettu, Käsitelty tai Lähetetty. Voit määrittää tilan tarvittaessa. Kun tilaus lähetetään, tilauksen tilakentän arvoksi vaihtuu Lähetetty.
Lisätietoja	
Omistaja	Henkilö, joka loi tämän tilaustietueen. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Kuvaus	(Valinnainen) Tilauksen kuvaus.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tilausten tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tilauksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 764)
- [Tilausten hallinta](#)

Tarjoukset

Tarjoustietue sisältää asiakkaalle tarjouksen, joka sisältää tiettyjä tuotteita ja palveluita tiettyyn hintaan. Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite-sovelluksen avulla voit aloittaa tarjouksen luonnin kohteesta Oracle CRM On Demand valitsemalla myyntimahdellisuustietueen Liittyvät tarjoukset -osan Uusi tarjous -painikkeen. Tarjousten tietueet luodaan Oracle E-Business Suite-sovelluksessa ja niitä myös ylläpidetään siellä. Tietueet synkronoidaan sovelluksen Oracle CRM On Demand kanssa. Käyttäjät voivat tarkastella kaikkia Integration Pack -paketin kautta luotuja asiakkaaseen tai mahdollisuuteen liittyviä tarjouksia kohteesta Oracle CRM On Demand. Integration Pack käyttää tarjoustietueen tyyppiä kohteessa Oracle CRM On Demand. Asiakkaiden, joilla on Integration Pack -paketin käyttöoikeus, on otettava yhteys kohteeseen Oracle CRM On Demand Customer Care tarjoustietueen tyyppin määrittämistä varten.

Kun tarjoustietueen tyyppi on määritetty, voit syöttää asiakkaan, asiakkaan ja yhteyshenkilön ja tuotteen tiedot tai päivittää ne Oracle E-Business Suite-sovellukseen ja synkronoida tiedot kohteeseen Oracle CRM On Demand. Voit käyttää näitä tietoja sovelluksessa Oracle CRM On Demand myyntivihjeiden ja myyntimahdollisuuksien hallinnassa. Yleensä tarjouksen luonti aloitetaan sovelluksesta Oracle CRM On Demand, kun myyntijakso etenee pisteeseen, jossa tarvitaan tarjous. Lisätietoja integrointipaketin

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018 **771**

määrittämisestä on kohdassa *Oracle Application Integration Architecture Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM on Demand and Oracle E-Business Suite Implementation Guide*.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tilaukset](#) (sivulla 764)
- [Tietoja EBIZ PIP -integroinnista ja sovelluksen Oracle CRM On Demand tilausten hallinnasta](#) (sivulla 767)
- [Myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 339)
- [Asiakkaat](#) (sivulla 287)

Estetyt tuotteet

Tämä ominaisuus koskee kohdetta Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition. Määritä Estetty tuote - sivuilla tiettyjen tuotteiden esto ensisijaisilta yhteyshenkilöiltä. Kullekin tuotteelle, joka halutaan estää tietyltä ensisijaiselta yhteyshenkilöltä, luodaan estetyt tuotteen tietue. Voit katsoa yhteyshenkilön estetyt tuotteet Yhteyshenkilön tiedot -sivun estettyjen tuotteiden liittyvien tietojen osan vain luku -luettelosta.

Mitkä rajoitukset koskevat estettyjä tuotteita?

Estettyjen tuotteiden tietueiden olemassaolo suodattaa tuotteita, jotka voit valita eriteltuihin tuotteisiin, toimitettuihin näytteisiin, mainontanimikkeisiin ja näytepyyntöihin asiakasyhteydenoton aikana. Estettyjen tuotteiden tietueet estävät määritettyjen estettyjen tuotteiden näkymisen saatavissa olevien tuotteiden luettelossa seuraavissa yhteydenoton tietoihin liittyvissä nimikkeissä:

- Saatavissa olevat eriteltävät tuotteet
- Saatavissa olevat toimitettavat näytteet
- Saatavissa olevat toimitettavat mainontanimikkeet
- Saatavissa olevat sanomanvälityssuunnitelmat

Estettyjen tuotteiden tietueet estävät myös määritettyjen estettyjen tuotteiden näkymisen tuotteen hakuikkunassa Eritellyt tuotteet tai Tuotteiden muokkaus -sivuilla. Jos et halua tätä suodatusta, älä täytä estettyjen tuotteiden tietueita.

HUOMAUTUS: Sovelluksen Oracle CRM On Demand aiemmissa versioissa estettyjen tuotteiden tietueet eivät suodattaneet saatavissa olevia tuotteita yhteydenoton tietoihin liittyvissä nimikkeissä tai tuotteen hakuikkunassa asiakasyhteydenoton päätöksen yhteydessä. Jos haluta estää sen, että estettyjen tuotteiden tietueet, jotka luotiin ennen versiota 22, suodattavat saatavissa olevia tuotteita tässä versiossa, nuo estettyjen tuotteiden tietueet on poistettava.

Tuotteita ei estetä tuotemerkkitasolla

Jos haluat estää tietyn tuotteen tuotemerkin kaikkien nimikkeiden toimituksen tai siitä keskustelun myyntikäynnillä, sinun on estettävä tuon tuotteen tuotemerkin kaikki nimikkeet, mukaan lukien mainontanimikkeet, tietonimikkeet tai tuotenäytteet. Jos haluat esimerkiksi estää kaikki tuotenimikkeet, jotka liittyvät lääkkeeseen X, ensisijaiselta yhteyshenkilöltä Dr. Smith, sinun on määritettävä yksilölliset merkinnät kullekin nimikkeelle, jonka haluat estää, tietorivinä estetyn tuotteen tietueeseen:

- Dr. Smith - lääke X 400 mg
- Dr. Smith - lääke X 200 mg
- Dr. Smith - lääkkeen X mainoslehtinen
- Dr. Smith - lääkkeen X golfpallo

Tuotteiden estämisen avulla voit estää joitakin tuotteen tuotemerkin nimikkeitä samalla, kun toiset nimikkeet jäävät ilman estoa. Voit esimerkiksi asettaa eston, jossa ensisijainen yhteyshenkilö ei saa lääkkeen näytteitä mutta voi saada tuon lääkkeen mainontanimikkeitä, tai voit sallia yhteyshenkilölle 400 mg annostuksen, mutta estää 200 mg annostuksen.

Vaatimukset tuotteiden estämiselle ensisijaiselta yhteyshenkilöltä

Käyttäjäroolissa ja käyttöoikeusprofiileissa täytyy olla riittävät käyttöoikeudet Estetty tuote -tietuetyyppejä varten, jotta tuotteita voi estää ensisijaiselta yhteyshenkilöltä. Estetty tuote -välilehden täytyy olla myös käytettävissä käyttäjän roolissa. Saat Estetty tuote -välilehden käyttöön toisessa käyttäjäroolissa, jos käyttäjäroolisi sisältää oikeudet Pharmaceutical - käyttöoikeuksien hallintaan.

Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö

Estettyjen tuotteiden kotisivu on lähtökohta estettyjen tuotteiden hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa estettyjen tuotteiden kotisivun asettelun. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Estetyn tuotteen tietueen luonti

Luo estetyn tuotteen tietue painamalla Viimeksi muokatut estetyt tuotteet -osan Uusi-painiketta estettyjen tuotteiden kotisivulla.

Estettyjen tuotteiden luettelojen käyttö

Estettyjen tuotteiden luettelot -osassa näkyy useita suodatettuja luetteloja. Suodatetut luettelot ovat tietueiden osajoukkoja tai ryhmiä, joiden avulla voit rajoittaa kerrallaan käsiteltävien tietueiden määrää. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää estettyjen tuotteiden vakioluetteloitten kuvaukset.

Estettyjen tuotteiden luettelo	Suodattimet
--------------------------------	-------------

Estettyjen tuotteiden luettelo	Suodattimet
Kaikki estetyt tuotteet	Kaikki estetyt tuotteet, joita voit tarkastella.
Viimeksi muutetut estetyt tuotteet	Kaikki estetyt tuotteet, joita voit tarkastella, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Viimeksi muutettujen estettyjen tuotteiden tarkastelu

Viimeksi muutetut estetyt tuotteet -osassa näkyvät estetyt tuotteet, joita on muutettu viimeksi.

Voit laajentaa luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo -linkin.

Osien lisäys estettyjen tuotteiden kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkaus-oikeuden, voit lisätä omalle estettyjen tuotteiden kotisivullesi lisäraporttiosia. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi asettaa raporttiosat estettyjen tuotteiden kotisivun näyttöön.

Osien lisäys estettyjen tuotteiden kotisivulle

- 1 Valitse estettyjen tuotteiden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista sivun osia ja järjestä ne estettyjen tuotteiden kotisivun asettelu sivulla napsauttamalla nuolia. Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä estettyjen tuotteiden tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772)
- [Estettyjen tuotteiden hallinta](#) (sivulla 775)
- [Tietoja yhteyshenkilöiltä estettyjen tuotteiden näytöstä](#) (sivulla 775)
- [Estettyjen tuotteiden kentät](#) (sivulla 777)
- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)

Estettyjen tuotteiden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

- [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772)
- [Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 773)
- [Tietoja yhteyshenkilöiltä estettyjen tuotteiden näytöstä](#) (sivulla 775)
- [Tietoja tuotteiden estämisestä ja automaattipuheluiden mallipohjista](#) (sivulla 776)
- [Tietoja näytepyyntönimikkeiden työkuluista ja estettyjen tuotteiden säännöistä](#) (sivulla 776).
- [Estettyjen tuotteiden kentät](#) (sivulla 777)
- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)

Tietoja yhteyshenkilöiltä estettyjen tuotteiden näytöstä

Voit sallia käyttäjille Yhteyshenkilön tiedot -sivulla olevan Estetyt tuotteet -osan katselun lisäämällä sopivia käyttäjärooleja varten Estettyihin tuotteisiin liittyvät tiedot -osan Yhteyshenkilön tiedot -sivuasetteluun. Sopivat käyttäjäroolit ja käyttöoikeusprofiilit on myös määritettävä, jotta käyttäjillä on vain luku - käyttöoikeudet yhteyshenkilön tietuetyypin estettyihin tuotteisiin liittyvään tietuetyyppiin. Lisätietoja liittyvien tietojen osien lisäämisestä sivuasetteluihin on kohdissa Staattisten sivujen asettelujen mukauttaminen ja Dynaamisten sivujen asettelujen määrittäminen. Lisätietoja käyttöoikeustasojen määrittämisestä käyttäjärooleille ja käyttöoikeusprofiileille on kohdassa Käyttäjien ja käyttöoikeuksien hallinta.

Liittyvät aiheet

- [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772)
- [Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 773)
- [Estettyjen tuotteiden hallinta](#) (sivulla 775)
- [Estettyjen tuotteiden kentät](#) (sivulla 777)

- Näytteiden jättö myyntikäynnillä (katso "Näytteiden toimitus myyntikäynnillä" sivulla 667)

Tietoja tuotteiden estämisestä ja automaattipuheluiden mallipohjista

Sovelluksen Oracle CRM On Demand säännöt tuotteiden estämisestä eivät koske automaattipuheluiden mallipohjia. Jos luot automaattipuhelun ryhmälle tai toistuvaan käyttöön ja käytät myöhemmin tuotteenestösääntöjä tuotteelle, joka on määritetty automaattipuhelun mallipohjassa, Oracle CRM On Demand ei estä tuotetta näytetoimituksen, tuotetietojen tai tuotteen myynninedistämisen aikana, jos automaattipuhelun mallipohja on käytössä.

Seuraavassa on esimerkki:

- 1 Luot kaksi yhteyshenkilöä, esimerkiksi yhteyshenkilön 1 ja yhteyshenkilön 2.
- 2 Luot puhelun yhteyshenkilölle 1 sekä toimitat yhteyshenkilölle 1 näytteen, jossa tuote on määritetty näytteeksi A.
- 3 Tallennat puhelun julkisen automaattipuhelun mallipohjan avulla.
- 4 Luot yhteyshenkilölle 2 estetyn tuotteen, jossa tuote on määritetty näytteeksi A.
- 5 Luot puhelun yhteyshenkilölle 2 ja valitset luomasi automaattipuhelun mallipohjan.

Tässä tilanteessa mallin käyttö luo automaattisesti näytteen A ja liittää sen yhteyshenkilöön 2 sekä ohittaa tuotteen estämissäännön. Vaikka näyte A on määritetty estetyksi yhteyshenkilölle 2, näyte A on käytettävissä yhteyshenkilön 2 tuotehaussa.

VAROITUS: Edellisen esimerkin tuloksen vuoksi sinun on syytä käyttää automaattipuheluiden mallipohjia varoen, kun estät tuotteita. Jos tuotteen estösäännöt lisätään sen jälkeen, kun olet määrittänyt automaattipuhelun mallipohjat, sinun on muutettava raportointimekanismissi manuaalisesti tuotteen maksusuoritusta varten. Jos estät tuotteita yrityksessäsi, on suositeltavaa, että luot automaattipuhelun mallipohjan sen jälkeen, kun tuotteenestösääntö on määritetty. Sitten voit lisätä tuotteen automaattipuheluun, jollei sitä ole estetty tältä nimenomaiselta asiakkaalta.

Tietoja näytepyyntönimikkeiden työnkuluista ja estettyjen tuotteiden säännöistä

Estettyjen tuotteiden käsittelyä ei tueta näytepyyntönimikkeille, jos sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytetään työnkuluja. Esimerkiksi seuraavassa tilanteessa näytepyyntönimikkeelle luotu työnkulku määrittää tuotekentän näytepyyntönimikkeelle, jolla on estetty tuote Prod1:

- 1 Luot seuraavat tietueet:
 - Asiakas: Acc1
 - Yhteyshenkilö: Con1 ja osoite
 - Tuotteet: Prod1 ja Prod2

- 2 Kohdennat tuotteet Prod1 ja Prod2 pääkäyttäjälle.
- 3 Luot estetyn tuotteen tietueen tuotteelle Prod1 ja yhteyshenkilölle Con1 niin, että Prod1 on määritetty estetyksi tuotteeksi yhteyshenkilölle Con1.
- 4 Luot työnkulun näytepyyntönimikkeelle käynnistimen Kun uusi tietue tallennetaan ja toimen Päivitä arvot kanssa siten, että kentän nimeksi on määritetty Tuote ja sen arvoksi on määritetty Prod1.
- 5 Luot kohteesta Acc1 yhteydenoton ja sitten luot näytepyynnön yhteydenoton Näytepyyntö-osassa siten, että Con1 on yhteydenoton yhteyshenkilö.
- 6 Napsautat Näytepyyntö-osassa Uusi kohdassa Näytepyyntönimike ja täytät kentät seuraavasti:
 - Tilausnimikkeen numero: 1
 - Määrä: 1
 - Tuote: Prod2

HUOMAUTUS: Vain Prod2 on näkyvässä, koska Prod1 on estetty yhteyshenkilöltä Con1.

- 7 Tallenna tietue.

Koska Prod1 on estetty, saatat olettaa, että näytepyyntönimikkeen työnkulku ei määrittäisi tuotekentän arvoksi Prod1. Vaikka työnkulun toimi, jonka määritit vaiheessa 4, käynnistyy, työnkulku ei kuitenkaan noudata tuotteenestösääntöä. Tästä seuraa, että työnkulku määrittää tuotekentän näytepyyntönimikkeelle, jolla on estetty tuote Prod1.

Estettyjen tuotteiden kentät

Estettyjen tuotteiden muokkaussivulla näkyvät estetyn tuotteen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata estettyjä tuotteita myös Estettyjen tuotteiden luettelo -sivulla ja estettyjen tuotteiden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on tietoja joistakin estetyn tuotteen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Tuote	Tuote, jonka haluat estää.
Yhteyshenkilö	Yhteyshenkilö, jolta haluat estää tuotteen.

Liittyvät aiheet

- [Estetyt tuotteet](#) (sivulla 772)

- [Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö](#) (sivulla 773)
- [Estettyjen tuotteiden hallinta](#) (sivulla 775)
- [Tietoja yhteyshenkilöiltä estettyjen tuotteiden näytöstä](#) (sivulla 775)
- [Näytteiden jättö myyntikäynnillä](#) (katso "[Näytteiden toimitus myyntikäynnillä](#)" sivulla 667)

10 Varallisuuden hallinta

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat varallisuuden hallinnan tietuetyypit:

- **Vakuutuskirjat** Näillä sivuilla voit hallita rahatilien tietoja.
- **Rahatilin omistajat** Näillä sivuilla voit hallita rahatilien omistajien tietoja.
- **Rahatilin sijoitukset** Näillä sivuilla voit hallita rahatilin rahoitustuotteen tapahtumia.
- **Rahoitussuunnitelmat** Näillä sivuilla voit hallita yhteyshenkilön tai yrityksen yhden tai usean rahatilin rahoitussuunnitelmia.
- **Rahoitustuotteet** Näillä sivuilla voit hallita rahoitustuotteen tietoja.
- **Rahoitustapahtumat** Näillä sivuilla voit seurata tietyn rahatilin tapahtumia.
- **Salkut** Näiden sivujen avulla voit hallita salkun tilejä.
- **Taloudet** Näillä sivuilla voit hallita samassa taloudessa asuvien, toisiinsa liittyvien yhteyshenkilöiden ryhmän tietoja.

Huomaus: Kaikki nämä tietuetyypit ovat käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Taloudet

Talouksien sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata taloustietueita. Voit lisätä talouteen suoraan liittyviä tapaamisia, tehtäviä, myyntimahdollisuuksia ja palvelupyyntöjä myös Talous-sivuilla.

Talous on joukko yhteyshenkilöitä, jotka yleensä liittyvät yhteen, kuten perhe (vanhemmat ja lapset), jotka asuvat samassa osoitteessa samassa talossa. Talous sallii yhteyshenkilöiden ryhmittelyn yhteen ja yhteyshenkilöryhmien seurannan. Yhteyshenkilö voidaan ryhmitellä yhteen tai useaan talouteen tai yhteyshenkilöryhmään. Rahalaitoksilla ja yksittäisillä käyttäjillä, kuten pankkiireilla, neuvonantajilla ja suhdepäälliköillä, on monia erilaisia käyttäjiä yhteyshenkilöiden ryhmittelyyn. Talouksiin liittyvät tiedot voidaan koota talouteen liittyvistä yhteyshenkilöistä.

Talous tarjoaa arvokasta segmentointitietoa taloudesta kokonaisuudessaan sekä yhteenvedon talouden jäsenten yhteyshenkilöitä koskevista tiedoista. Taloudet-sivua voidaan käyttää taloutta koskevan demografisen tiedon määrittämiseen ja keruuseen. Taloudet-sivua voidaan käyttää myös asiakkaan kyseiseen talouteen liittyvien rahatilien, tuotteiden ja yhteystietojen tarkasteluun. Nämä tiedot mahdollistavat asiakkaan tietojen arvioinnin.

Asiakkaan kaikkien tilien talouskohtaisen ryhmittelyn ansiosta rahalaitos voi yksilöidä asiakkaan todellisen arvon organisaatiolle ja etsiä mahdollisuuksia lisätuotteiden ja -palveluiden täydennys- ja paljousmyyntiin

asiakkaalle, kuten kotivakuutus ja opintolainat. Koska kaikkia asiakkaan talouskohtaisia rahatilejä voidaan katsella, rahalaitos voi tarkastella talouden yleistä taloudellista asemaa.

Talouksien aliasiakkaat ja liittyvät tiedot

Talouden sivuilla voit määrittää ja profiloida talouden. Talouden sivuilla voit myös katsella talouden aliasiakkaita ja muita liittyviä tietoja, esimerkiksi

- **Yhteyshenkilöt.** Yhteyshenkilöt voidaan liittää talouteen. Kaikkia talouteen liittyviä yhteyshenkilöitä voidaan tarkastella Talous-sivulla. Tietoa yhteyshenkilöistä on kohdassa [Yhteyshenkilöt](#) (sivulla 312).
- **Aktiviteetit.** Tapaamisia tai aktiviteetteja voidaan liittää talouteen suoraan tai talouden yhteyshenkilön kautta. Talous-sivulla voit tarkastella kaikkia talouteen liittyviä aktiviteetteja ja lisätä uusia aktiviteetteja suoraan talouteen. Kun luot uuden tapaamisen tai aktiviteetin Talous-sivulla, Talouden nimi- ja Ensisijainen yhteyshenkilö -kenttien arvoja käytetään oletusarvoina. Lisätietoja aktiviteeteista on kohdassa [Aktiviteettikentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243).
- **Myyntimahdollisuudet.** Myyntimahdollisuuksia voidaan liittää talouteen suoraan tai talouden yhteyshenkilön kautta. Talous-sivulla voit tarkastella kaikkia talouteen liittyviä myyntimahdollisuuksia ja lisätä uusia myyntimahdollisuuksia suoraan talouteen. Kun luot uuden myyntimahdollisuuden Talous-sivulla, Talouden nimi- ja Ensisijainen yhteyshenkilö -kenttien arvoja käytetään oletusarvoina. Lisätietoja myyntimahdollisuuksista on kohdassa [Myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 339).
- **Palvelupyynnöt.** Palvelupyynnöt voidaan liittää talouteen suoraan tai talouden yhteyshenkilön kautta. Talous-sivulla voit tarkastella kaikkia talouteen liittyviä palvelupyynnöt ja lisätä uusia palvelupyynnöt suoraan talouteen. Kun luot uuden palvelupyynnön Talous-sivulla, Talouden nimi- ja Ensisijainen yhteyshenkilö -kenttien arvoja käytetään oletusarvoina. Lisätietoja palvelupyynnöistä on kohdassa [Palvelupyynnöt](#) (sivulla 443).
- **Korvausvaatimukset.** Korvausvaatimukset voidaan liittää talouteen. Kaikkia talouteen liittyviä korvausvaatimuksia voidaan tarkastella Talous-sivulla. Tietoa korvausvaatimuksista on kohdassa [Korvausvaatimukset](#) (sivulla 826).
- **Rahoitussuunnitelmat.** Taloussuunnitelmat voidaan liittää talouteen. Kaikkia talouteen liittyviä taloussuunnitelmia voidaan tarkastella Talous-sivulla. Tietoa taloussuunnitelmista on kohdassa [Taloussuunnitelmat](#) (sivulla 806).
- **Vakuutuksen omistajat.** Vakuutuksen omistajat voidaan liittää talouteen. Kaikkia talouteen liittyviä vakuutuksen omistajia voidaan tarkastella Talous-sivulla. Tietoa vakuutuksen omistajista on kohdassa [Vakuutuksen omistajat](#) (sivulla 850).
- **Rahatilin omistajat.** Rahatilin omistajat voidaan liittää talouteen. Kaikkia talouteen liittyviä rahatilin omistajia voidaan tarkastella Talous-sivulla. Tietoa rahatilin omistajista on kohdassa [Rahatilin omistajat](#) (sivulla 799).
- **Taloustiimi.** Käyttäjät voivat kuulua talouteen liittyvään tiimiin. Kaikkia talouteen liittyviä tiimin jäseniä (käyttäjiä) voidaan tarkastella Talous-sivulla.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly talouden tietojen jäljitystä, Taloudet-välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisestäsi.

Talouden kotisivun käyttö

Talouden kotisivu on lähtökohta talouksien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa talouden kotisivun rakennetta. Lisäksi jos käyttäjärooli sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Talouden luonti

Voit luoda talouden valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt taloudet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Talouden kentät](#) (katso "Taloukentät" sivulla 785).

Talouluetteloiden käyttö

Talouluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää talouksien vakio luetteloiden kuvaukset.

Talouksien luettelo	Suodattimet
Viimeksi muokatut taloudet	Kaikki taloudet, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan
Kaikki taloudet	Kaikki nähtävillä olevat taloudet talouden omistajasta riippumatta.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen talouksien katselu

Omat lähiaikoina muutetut taloudet -osassa näkyvät taloudet, joita olet katsellut viimeksi.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisääminen talouden kotisivulle

Jos käyttäjän rooliin sisältyy Kotisivun personalisointi -oikeus, käyttäjä voi lisätä talouden kotisivuun seuraavia osia.

- Viimeksi luodut taloudet
- Viimeksi muokatut taloudet

- [Omat lähiaikoina luodut taloudet](#)
- [Omat lähiaikoina muutetut taloudet](#)
- [Raporttiosat](#) (Yrityksen järjestelmänvalvoja voi tehdä raporttiosista näyttökelpoisia talouden kotisivulla.)

Osien lisäys omalle talouden kotisivulle

- 1 Napsauta talouden kotisivulla [Muokkaa rakennetta](#).
- 2 Poista tai lisää osia tai järjestä sivulla olevia osia napsauttamalla nuolia talouden kotisivun [Rakennesivulla](#).
- 3 Valitse [Tallenna](#).

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä taloustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloudet](#) (sivulla 779)
- [Talouksien hallinta](#) (sivulla 782)
- [Talouskentät](#) (sivulla 785)

Talouksien hallinta

Tee seuraavat tehtävät talouksien hallintaa varten:

- [Talouksien profilointi](#) (sivulla 783)
- [Talouden jäsenten seuranta](#) (sivulla 783)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei kuulu vakiosovellukseen, joten se ei ehkä ole käytettävissä käyttämässäsi sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Tietueiden yhdistäminen](#) (sivulla 153)

- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä taloustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloudet](#) (sivulla 779)
- [Talouden kotisivun käyttö](#) (sivulla 781)
- [Taloukentät](#) (sivulla 785)

Talouksien profilointi

Voit profiloida taloudet päivittämällä talouksien tietueiden tiedot.

Talouden profilointi

- 1 Valitse talous.
Ohjeita talouksien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse Talouden tiedot -sivulla Muokkaa.
- 3 Täytä Talouden muokkaus -sivun tiedot. Kenttien kuvaukset löytyvät [Taloukentät](#) (sivulla 785)-kohdasta.

Talouden jäsenten seuranta

Kun haluat seurata talouden jäseniä, lisää ne talouden yhteyshenkilöiksi.

Talouden jäsenten seuranta

- 1 Valitse taloustietue.
Ohjeita taloustietueiden valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry Talouden tiedot -sivun Yhteyshenkilöt-osaan ja valitse Lisää.

HUOMAUTUS: Haluat ehkä lisätä asetteluun Yhteyshenkilöt-osan. Tietoja asetteluun muuttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).

- 3 Napsauta yhteyshenkilöluettelosivulla Uusi yhteyshenkilö -kentän Haku-kuvaketta. Hae yhteyshenkilö -ikkuna tulee näkyviin.
- 4 Valitse yhteyshenkilö yhteyshenkilön hakuikkunassa.
- 5 Valitse yhteyshenkilöluettelosivun avattavasta Suhde-luettelosta yhteyshenkilön suhde talouteen.

Kenttä	Kuvaus
Uusi yhteyshenkilö	Talouden yhteyshenkilön nimi. Valitse yhteyshenkilö yhteyshenkilön hakuikkunassa.
Suhde	Yhteyshenkilön suhde talouteen. Valittavissa on monia ennalta määritettyjä suhteita, kuten Huoltaja, Puoliso, Lapsi, Sukulainen avioliiton kautta, Lapsenlapsi ja Esimies.
Summaus	Valitse Summaus-valintaruutu, kun haluat, että yhteyshenkilöiden alijoukko lasketaan mukaan talouden loppusummiin (esimerkiksi Nettoarvo yhteensä ja Tulot yhteensä). Talouden loppusummin ei lasketa yhteyshenkilöitä, joita ei valita, eikä myyntimahdollisuuksien, portfolioiden, aktiviteettien tai huomautusten tietoja. Summaus on käytössä oletusarvoisesti. Huomautus: Yhteyshenkilön ja talouden tietosivun Summaus-valintaruutu on sama. Jos muutat yhtä valintaruutua, myös toista muutetaan.

- 6 Valitse yhteyshenkilöluettelosivulla Tallenna.
- 7 Siirry Uusi yhteyshenkilö -kenttään ja valitse yhteyshenkilö. Valitse sitten Suhde-valintaluettelosta yhteyshenkilön suhde talouteen.

Lisätietoja talouskentistä on kohdassa [Talouskentät](#) (sivulla 785).

Huomaa: järjestelmänvalvoja voi mukauttaa Talouden yhteyshenkilö -tietuetyypin lisäämällä mukautettuja kenttiä ja mukautettuja liittyvien tietojen kenttiä, joiden liittyväksi tietuetyypiksi on määritetty Yhteyshenkilö tai Talous. Järjestelmänvalvoja voi sisällyttää uudet mukautetut kentät ja mukautetut liittyvien tietojen kentät Talouden yhteyshenkilö -sivun asetteluun Voit muokata mukautettuja kenttiä talouden yhteyshenkilön liittyvien tietojen osioissa mutta et voi muokata mukautettuja liittyvien tietojen kenttiä. Lisätietoja mukautettujen liittyvien tietojen kentistä ja niiden luonnista on kohdassa [Tietoja mukautetuista liittyvien tietojen kentistä ja Mukautettujen liittyvien tietojen kenttien luonti](#).

Taloukentät

Talouden muokkaussivulla voit lisätä talouden tai muuttaa aikaisemmin luodun talouden tietoja. Talouden kaikki kentät näkyvät talouden muokkaussivulla.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä. Talouden sivuilla monet kentät ovat vain luku -muotoisia, koska ne lasketaan sellaiseen talouteen linkitetyistä yhteyshenkilötietueista, jonka Summaus-kenttä on valittuna. Lisäyskentät, kuten Koko omaisuus, summataan talouden kaikista yhteyshenkilöistä, joissa Summaus-kenttä on valittuna. Muut kuin lisättävät kentät, kuten osoitteet, haetaan yleensä talouden ensisijaisesta yhteyshenkilöstä.

Jos talouteen ei ole linkitettyä yhtään yhteyshenkilöä, voit lisätä taloustietueeseen yhteyshenkilöitä. Lisätietoja on kohdassa [Talouden jäsenten seuranta](#) (sivulla 783).

Kenttä	Kuvaus
Talouden tärkeimmät tiedot	
Talouden nimi	Enintään 50 merkkiä.
Ensisijainen	Vain luku.
Talouden lisätiedot	
Tyyppi	Oletusarvot: Perhe - lapsia, Perhe - ei lapsia, Perhe - eläkeläinen, Yksi, Yksinhuoltajaperhe, Perhe, Suurperhe, Avopari, Vain vanhemmat, Eläkkeellä ja Muu.
Segmentti	Oletusarvot: Virkamies, Työläinen, Maaseudulta, Oma asunto, Vuokralainen, Maaseutu/maanviljely, Suurasiakas, Varakas, Korkea nettoarvo, Pentamiljonäärit ja Erittäin suuri nettoarvo.
Edellinen toimi	Vain luku. Ilmaisee talouteen liittyvän edellisen aktiviteetin päivämäärän.
Talouden pään syntymäaika:	Vain luku.
Lisätietoja	
Asiakas	Vain luku.
Yhteyshenkilö	Vain luku.
Omistaja	Taloustietueen omistaja. Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Omistaja-kentän arvo määrittää, mitkä tietueet lisätään raportteihin, jotka suorittat itse tai jotka esimiehesi suorittavat Raportit- ja Dashboard-sivuilta. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-

Kenttä	Kuvaus
	kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Talouden taloudellinen profiili	
Tulot yhteensä	Talouteen summattavien yhteyshenkilöiden tulot yhteensä. Vain luku.
Koko omaisuus	Talouteen summattavien yhteyshenkilöiden koko omaisuus. Vain luku.
Kulut yhteensä	Talouteen summattavien yhteyshenkilöiden kulut yhteensä. Vain luku.
Velat yhteensä	Talouteen summattavien yhteyshenkilöiden velat yhteensä. Vain luku.
Nettoarvo yhteensä	Talouteen summattavien yhteyshenkilöiden nettoarvo yhteensä. Vain luku.
Sijoituksen riskiprofiili	
Riskiprofiili	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku.
Kokemustaso	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku.
Sijoitusnäkömät	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku.
Nykyinen sijoitusyhdistelmä	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku.
Tavoite	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku -muotoinen.
Ensisijainen tavoite	Täytetään talouden ensisijaisesta yhteyshenkilötietueesta. Vain luku.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä taloustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloudet](#) (sivulla 779)
- [Talouden kotisivun käyttö](#) (sivulla 781)
- [Talouksien hallinta](#) (sivulla 782)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)

Salkut

Salkkujen sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata kaiken tyyppisiä salkkuja. Salkut voivat olla minkä tahansa tyyppisiä seurattavaan yhteyshenkilöön liittyviä tietoja.

Salkut voivat tarkoittaa seuraavia kohteita:

- **rahatilit:** kaupankäyntitili, laina tai luottokortti
- **vakuutus sopimukset:** henki- tai eläkevakuutus.

Voit käyttää salkkusivuja salkun määrittämiseen ja profilointiin.

VIHJE: Voit käyttää rahatilin tietuetyyppejä ja rahatilin hierarkiaa rahatilin ryhmien eli salkkujen seurannassa. Lisätietoja rahatileistä on kohdassa [Ylätason rahatilien seuranta](#) (katso "[Ylätason rahatilien seuranta](#)" sivulla 797).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueet eivät sisällä rahatilin tietojen seurantaan, Salkut-välilehti voidaan sulkea pois määrittämisestäsi.

Salkun tilin kotisivun käyttö

Salkun tilin kotisivu on salkun tilin hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata salkun tilin kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Salkun tilin luonti

Voit luoda salkun tilin valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt salkut -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Salkun tili -kentät](#) (sivulla 791).

Salkun tililuetteloiden käyttö

Salkkuluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää salkun tilien vakio luetteloiden kuvaukset.

Salkkuluettelo	Suodattimet
Kaikki salkun tilit	Kaikki salkun tilit, joita sinulla on oikeus tarkastella.
Viimeksi luodut salkut	Kaikki salkun tilit, joita sinulla on oikeus tarkastella, järjestettynä päivämäärän mukaan.

Salkkuluettelo	Suodattimet
Viimeksi muokatut salkut	Kaikki salkun tilit, joita sinulla on oikeus tarkastella, järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.
Omat lähiaikoina muutetut salkut	Kaikki salkun tilit, joita olet muuttanut viimeksi.
Omat uudet salkut	Kaikki salkun tilit, jotka olet luonut viimeksi.
Oman salkun tilit	Kaikki salkun tilit, joiden Omistajakentässä on nimesi.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luettelo.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luettelo tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Huomautus: Ajoneuvo- ja Omaisuus-tietuetyyppien käytettävissäoloa Salkun tili -luettelossa ohjataan yrityksen profiiliin Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä -valinnalla. Lisätietoja kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen asettaminen

Lähiaikoina muutettujen salkun tilien katselu

Omat lähiaikoina näytetyt salkut -osassa näkyvät salkun tilit, joita olet tarkastellut viimeksi.

Osien lisäys salkun tilin kotisivulle

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä salkun tilin kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Viimeksi luodut salkut
- Viimeksi muokatut salkut
- Omat uudet salkut
- Omat lähiaikoina muutetut salkut
- Raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään omalla salkun tilin kotisivullasi).

Osien lisäys omalle salkun tilin kotisivulle

- 1 Valitse salkun tilin kotisivulla Muokkaa asetelua.

- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia sivulla salkun tilin kotisivun asettelusivun nuolipainikkeita käyttämällä.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä salkun tilin tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Salkun tilin kentät](#) (katso "[Salkun tili -kentät](#)" sivulla 791)
- [Salkun tilien hallinta](#) (sivulla 789)

Salkun tilien hallinta

Tee seuraavat tehtävät salkun tilien hallintaa varten:

- [Salkun tilien tärkeimpien yhteys henkilöiden seuranta](#) (sivulla 790)
- [Salkun alitilien määrittäminen](#) (sivulla 790)

Huomaa: tämä ominaisuus ei kuulu vakiosovellukseen, joten se ei ehkä ole käytettävissä käyttämässäsi sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115) (mukaan lukien suositukset)
- [Tietueiden jako \(tiimit\)](#) (sivulla 148)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- Tietuetyyppien nimeäminen uudelleen
- [Tietueiden yhdistäminen](#) (sivulla 153)
- [Kalenterien ja toimien hallinta](#) (sivulla 204)
- Kirjojen määrittäminen prosessi

- Web-appletien luonti tietuetyyppejä varten
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä salkkutilitietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Salkun tilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 787)
- [Salkun tilin kentät](#) (katso "[Salkun tili -kentät](#)" sivulla 791)

Salkun tilien tärkeimpien yhteyshenkilöiden seuranta

Voit seurata salkun tilien avainyhteyshenkilöitä, kun lisäät heidät yhteyshenkilöiksi ja linkität salkun tilitietueeseen.

Salkun tilien avainyhteyshenkilön seuranta

- 1 Valitse salkun tilitietue.
Ohjeita salkun tilien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry salkun tilin tietojen sivulla Yhteyshenkilöt-osaan ja valitse Lisää.
HUOMAUTUS: Haluat ehkä lisätä asetteluun Yhteyshenkilöt-osan. Lisätietoja on kohdassa [Oman erittelysivun asetteluun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asetteluun muutos](#)" sivulla 898).
- 3 Napsauta yhteyshenkilön luettelosivulla Nimi-sarakkeen vieressä olevaa valintakuvaketta.
- 4 Voit luoda valintaikkunassa uuden yhteyshenkilötietueen valitsemalla Uusi tai valita aiemmin luodun yhteyshenkilön.
- 5 Täytä yhteyshenkilön luettelosivulla tarvittavat tiedot.
- 6 Tallenna tietue.

Salkun alitilien määrittäminen

Voit määrittää salkun tilihierarkiat, esimerkiksi henkivakuutukseen tai välityspalkkion tiliin kuuluvan sijoitusrahaston, määrittämällä pää- ja alitason suhteen. Luo ensin salkun päätili ja valitse sitten tämä tili alitason tai salkun alitilin päätasoksi.

Salkuilla on yksi-moneen-suhde salkkujen alitileihin. Esimerkiksi välityspalkkion salkun tiliin voi liittyä useita sijoitusrahaston tai osakkeen alitilejä.

Salkun alitilin luonti

- 1 Valitse salkun päätili.

Salkun tilien valintaa koskevia tietoja on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry salkun tilin tietosivulla salkun alitilien osaan ja valitse Uusi.

HUOMAUTUS: Saatat joutua lisäämään salkun alitilien osan asetteluusi. Tietoja asettelun muuttamisesta on kohdassa [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "Tietosivun asettelun muutos" sivulla 898).

- 3 Syötä tiedot näyttöön avautuvan salkun tilin muokkaussivun kenttiin.
- 4 Tallenna tietue.

Salkun päätilin määrittäminen

- 1 Valitse alisalkun alitili.

Ohjeita salkun tilien valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Napsauta salkun tilin muokkaussivulla salkun päätilin kentän vieressä olevaa valintakuvaketta.
- 3 Valitse Valinta-ikkunassa salkun päätili.
- 4 Tallenna tietue.

Salkun tili -kentät

Salkkutilien muokkaussivulla voit lisätä salkkutilin tai päivittää salkkutilin tietoja. Salkkutilien muokkaussivulla näkyvät kaikki salkkutilikentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Asiakkaan tärkeimmät tiedot	

Varallisuuden hallinta

Kenttä	Kuvaus
Asiakasnumero	Pakollinen kenttä. Enintään 100 merkkiä.
Laitos	Hakukenttä, josta voi tarkistaa salkkutiliin liittyvän laitoksen.
Tuote	Hakukenttä, josta voi tarkistaa salkkutiliin liittyvän tuotteen.
Asiakastyyppi	Käytettävissä olevat tilityypit sisältävä valintaluettelo. Oletusarvot ovat annuiteettisopimus, ryhmävakuutus, 401K, tarkistus, IRA, henkivakuutus, sijoitusrahasto, säästöt ja muu.
Ensisijainen yhteyshenkilö	Vain luku.
Asiakas	Hakukenttä, josta voi tarkistaa salkkutiliin liittyvän tilin.
Tuotto	Salkkutiliin liittyvä tuotto.
Ostopäivämäärä	Päivä, jolloin rahatili on avattu.
Peruutus- /myyntipäivämäärä	Päivä, jolloin tili on suljettu. Jos kyseessä on yksittäinen osakeomistus, mahdollisesti päivä, jolloin kaikki osakkeet on myyty.
Tila	Salkkutilin tila. Oletusarvot ovat aktiivinen, odottava, tarjous, lopetettu ja suljettu.
Ylemmän tason salkkutili	Tarkasteltavan salkkutilin ylemmän tason salkkutili.
Omistaja	<p>Salkun tili -tietueen omistaja.</p> <p>Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia.</p> <p>Omistaja-kentän arvo vaikuttaa siihen, mitkä tietueet sisältyvät sinun tai esimiestesi Raportit- ja Dashboard-sivuilta ajamiin raportteihin.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).</p>
Ensisijainen ryhmä	<p>Salkun omistajan pääryhmä.</p> <p>Versiota 13 vanhemmissa versioissa tässä kentässä määritetään ryhmän salkkutietueiden näkyvyys. Suosittelemme kirjatoiminnon käyttämistä tämän toiminnon korvaamiseen. Lisätietoja on kohdassa Kirjojen määritysprosessi.</p>
Vakuutuksen tiedot	
Riskiluokka	Määrittää salkun riskiluokan. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Maksu	Vakuutuksen hinta käyttäjän omassa valuutassa.

Kenttä	Kuvaus
Nimellisarvo	Vakuutuksen nimellisarvo käyttäjän omassa valuutassa.
Voimaantulopäivämäärä	Vakuutuksen voimaantulopäivä.
Vanhenemispäivämäärä	Vakuutuksen päättymispäivä.
Sijoituksen tiedot	
Omaisuuksien arvo yhteensä	Käyttäjän kaikkien sijoitusten arvo käyttäjän omassa valuutassa.
Arvostuspäivämäärä	Kaikkien sijoitusten kokonaisarvon arvostuspäivä.
Lainan tiedot	
Lainasumma	Lainan arvo käyttäjän omassa valuutassa.
Vuosikorkoprosentti	Lainan korkoprosentti.
Erääntyminen	Päivämäärä, jolloin laina on määrä maksaa takaisin.
Kausi	Vain luku. Lainakauden pituuden ja kauden yksikön yhdistelmä.
Kauden pituus	Sen kauden pituus, jonka aikana lainaa maksetaan erissä takaisin, yleensä kuukausina.
Kausiyksikkö	Mahdollisten kauden yksikköjen valintaluettelo. Oletusarvot ovat päivä, viikko, kuukausi ja vuosi.
Luottokortin tiedot	
Luottoraja	Tilin enimmäisluottoraja.
Vuosikorkoprosentti	Luottokortin veloitusten vuosittainen korkoprosentti.

Salkun yhteyshenkilö -kentät

Seuraavassa taulukossa on tietoja kentistä, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja voi ottaa käyttöön ja jotka voivat näkyä salkkutilin liittyvässä tietueessa Yhteyshenkilöt.

Kenttä	Kuvaus
Ensisijainen vakuutettu	Tämä valintaruutu osoittaa, että henkilö on vakuutuskirjan omistaja ja vakuutushakemuksen täyttävä ja allekirjoittaja.
Omistaja	Tämä valintaruutu osoittaa vakuutettavan kiinteistön omistajan.
Nimetty vakuutettu	Tämä valintaruutu osoittaa nimetyn henkilön, jonka kanssa vakuutussopimus on tehty ja jonka etuja vakuutuskirja suojaa.

Huomaa: järjestelmänvalvoja voi mukauttaa Yhteyshenkilön salkku -tietuetyypin lisäämällä mukautettuja kenttiä ja mukautettuja liittyvien tietojen kenttiä, joiden liittyväksi tietuetyypiksi on määritetty Yhteyshenkilö tai Salkku. Järjestelmänvalvoja voi sisällyttää uudet mukautetut kentät ja mukautetut liittyvien tietojen

kentät Yhteyshenkilön salkku -sivun asetteluun Voit muokata mukautettuja kenttiä yhteyshenkilön salkun liittyvien tietojen osioissa mutta et voi muokata mukautettuja liittyvien tietojen kenttiä. Lisätietoja mukautettujen liittyvien tietojen kentistä ja niiden luonnista on kohdassa Tietoja mukautetuista liittyvien tietojen kentistä ja Mukautettujen liittyvien tietojen kenttien luonti.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä salkkutilitietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Salkun tilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 787)
- [Salkun tilien hallinta](#) (sivulla 789)

Rahatilit

Rahatilien sivujen avulla voit luoda, päivittää ja jäljittää kaiken tyyppisiä rahatilejä. Rahatilit ovat yleensä rahalaitoksen hallitsemia yhteyshenkilön tai yrityksen rahatilejä. Rahatilit voivat myös jäljittää yhteyshenkilön tai yrityksen kaikkia rahatilejä, myös toisten rahalaitosten rahatilejä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastualueet eivät sisällä rahatilin tietojen seurantaan, rahatilien välilehti voidaan sulkea pois määrityksistäsi.

Rahatili on rekisteri rahoituslaitosten välisistä rahoitustapahtumista. Se sisältää rahatuotteita, joista rahoituslaitoksella on tietty luottamuksenvarainen vastuu. Rahatilit muodostavat rahoituslaitoksille rakenteen yhteyshenkilö- ja liiketoimintasuhteiden hallintaan.

HUOMAUTUS: *Tili* nimetään ohjelmassa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uudelleen *yritystiliksi*. Yritystililit ovat juridisia yksiköitä, kuten yrityksiä tai rahastoja. Niillä on yksiköitä, osastoja ja muita monimutkaisia laillisia rakenteita tukevia pää- ja alitason suhteita.

Rahatilien avulla voi seurata kaiken tyyppisiä rahatilejä, kuten Talletus, Sekki, Asuntolaina, Talletustodistus, Luottokortti, Avistatalletustilit, Sijoitukset, Lainat, Eläke, Koulutus jne.

Rahatilien avulla rahoituslaitokset voivat siirtyä rahatilikeskeisistä suhteista asiakas- ja talouskeskeisiin suhteisiin. Tämän ominaisuuden avulla Rahatilin tyyppi-, Saldo- ja Yhteinen-kentässä olevia korkean tason rahatilin tietoja voi käyttää tuettaessa asiakas- ja talouskeskeisten suhteita, kuten aktiviteetteja, myyntimahdollisuuksia, palvelupyyntöjä ja kalentereita. Rahatilit tukevat myös tilien hierarkioita ja alitilejä. Hierarkioiden avulla tilit voidaan ryhmittelyä salkuiksi. Tilien ryhmittelyä käytetään ryhmitettäessä rahatilejä salkuiksi. Seuraavissa kuvissa on esimerkkejä hierarkioista. Kuvassa 1 on rahatilin pää- ja alatason suhde, kuvassa 2 salkun tilin ja rahatilin suhde ja kuvassa 3 rahatilin ja alitilin suhde.

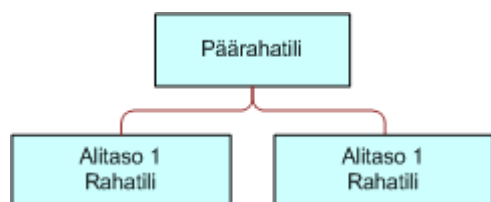


Figure 1: Rahatilin pää- ja alatason suhde



Figure 2: Salkun tilin ja rahatilin suhde

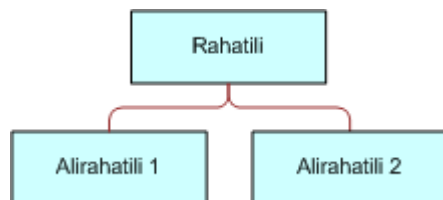


Figure 3: Rahatilin ja alitilin suhde

Rahatili-sivujen avulla voit tunnistaa ja profiloida rahatilin. Rahatili-sivujen avulla voit myös tarkastella rahatilin alitilejä ja muita liittyviä tietoja, esimerkiksi:

- [Rahatilin omistajat](#) (sivulla 799)
- [Rahatilin sijoitukset](#) (sivulla 803)
- [Rahoitustapahtumat](#) (sivulla 816)
- [Taloussuunnitelmat](#) (sivulla 806)
- [Vakuutukset](#) (sivulla 845)
- [Myyntimahdollisuudet](#) (**sivulla 339**). Rahatili-sivulla voit tarkastella kaikkia rahatiliin liittyviä myyntimahdollisuuksia.

- Aktiviteetit. Rahatili-sivulla voit tarkastella kaikkia rahatiliin liittyviä aktiviteetteja.
- [Palvelupyynnöt \(sivulla 443\)](#). Rahatili-sivulla voit tarkastella kaikkia rahatiliin liittyviä palvelupyyntöjä.
- [Myyntivihjeet \(sivulla 258\)](#). Rahatili-sivulla voit tarkastella kaikkia rahatiliin liittyviä myyntivihjeitä.

Rahatilin kotisivun käyttö

Rahatilin kotisivu on kumppanin rahatilin hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata rahatilin kotisivusi asettelua. Lisäksi, jos käyttäjäroolisi sisältää [Mukauta kotisivuja -oikeuden](#), voit lisätä osia sivulle ja poistaa osia sivulta.

Rahatilin luonti

Voit luoda rahatilin valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahatilit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahatilin kentät](#) (katso "[Rahatilikentät](#)" sivulla 798).

Rahatilin luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahatilien vakioluetteloiden kuvaukset.

Rahatililuettelo	Suodattimet
Kaikki rahatilit	Kaikki rahatilit, jotka voit nähdä
Viime aikoina muokatut rahatilit	Kaikki rahatilit, joita olet muokannut viime aikoina.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen rahatilien katselu

Lähiaikoina muutetut rahatilit -osassa näkyvät viimeksi katselemasi rahatilit.

Voit laajentaa luetteloita napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys rahatilin kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit ehkä lisätä osia rahatilin kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville rahatilin kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten rahatilin kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys rahatilin kotisivulle

- 1 Valitse rahatilin kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia rahatilin kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Rahatilien hallinta

Tee seuraavat tehtävät rahatilien hallintaa varten:

- [Ylätason rahatilien seuranta](#) (katso "[Ylätason rahatilin seuranta](#)" sivulla 797)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä rahatilitietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 796)
- [Rahatilikentät](#) (sivulla 798)

Ylätason rahatilin seuranta

Voit sallia rahatilien ylätason rahatilin seurannan lisäämällä ylätason rahatilin vastaavaan alatason rahatilin kenttään.

Ylätason rahatilin seuranta

- 1 Valitse rahatili.
Lisätietoja rahatilin valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse rahatilin erittelysivulla Muokkaa.
- 3 Valitse rahatilin muokkaussivun ylätason rahatilin kenttä ja valitse rahatili.

Rahatilikentät

Rahatilin muokkaussivulla voit lisätä rahatilin tai päivittää aiemmin luodun rahatilin tietoja. Rahatilin muokkaussivulla näkyvät kaikki rahatilin kenttäjoukot.

VIHJE: Valitse Rahatili, kun haluat määrittää rahatilin hierarkiat, kuten eläkkeen rahatilin, joka on salkun rahatilin aputili. Lisätietoja hierarkioiden määrittämisestä on kohdassa [Ylätason rahatilien seuranta](#) (katso "Ylätason rahatilin seuranta" sivulla 797).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rahatilin profiili	
Rahatilin numero	Rahatilin numero. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Rahatilin tyyppi	Rahatilin tyyppi, esimerkiksi Talletus, Luotto, Asuntolaina, Sijoitus, Varallisuus, Koulutus tai Vakuutus.
Ensisijainen asiakas	Tämä valintaruutu valitaan, jos rahatili halutaan määrittää ensisijaiseksi rahatiliksi.
Toimipaikka	Rahatilin toimipaikka rahalaitoksessa.
Rahatili	Rahatilin nimi. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Avauspvm	Päivä, jona rahatili on avattu rahalaitoksessa.
Yhteinen	Tämä valintaruutu valitaan, jos rahatili halutaan määrittää yhteistiliksi. Tämä tarkoittaa sitä, että rahatilillä on vähintään kaksi tilinhaltijaa.
Ulkoinen	Tämä valintaruutu valitaan, jos rahatili on jossakin muualla. <i>Muualla oleva</i> tarkoittaa sitä, että rahatili ei ole tässä rahalaitoksessa, vaan jossakin toisessa rahalaitoksessa.
Saldo	Valuuttakenttä, jossa näkyy rahatilin saldo.
Saldo alkaen	Pvm ja aika, jolloin saldo on viimeksi päivitetty.

Kenttä	Kuvaus
Rahatilin tiedot	
Integrointitunnus	Rahatiliä koskevien ulkoisten tietojen integrointitunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen laitos	Sen rahalaitoksen nimi, jossa tämä rahatili on.
Päärahatili	Tämän alirahatilin päärahatili.
Rahatilin integrointi	
Kuvaus	Rahatilin yksityiskohtainen kuvaus.
Ulkoinen tunnus	Rahatiliä koskevien ulkoisten tietojen ulkoinen lähdetunnus. Tähän kenttään voi syöttää enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen edellinen päivitys	Päivämäärä ja aika, jolloin tämän rahatilin tiedot on viimeksi päivitetty (ulkoisesta lähteestä).
Ulkoinen lähde	Rahatilin sijoituksen ulkoisen tiedon lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi.
Lisätietoja	
Omistaja	Rahatilitietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä rahatilitietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatilin kotisivun käyttö](#) (sivulla 796)
- [Rahatilien hallinta](#) (sivulla 797)

Rahatilin omistajat

Rahatilien omistajasivujen avulla voit luoda, päivittää ja jäljittää rahatilin ja sen omistajien välisen suhteen. *Rahatilin omistaja* on kuka tahansa yhteyshenkilö, jolle on määritetty jokin suhde rahatilin kanssa (yleensä rahatilin laillinen omistaja).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastualueet eivät sisällä rahatilin omistajan tietojen seurantaan, rahatilin omistajan välilehti voidaan sulkea pois määrityksistäsi.

Rahatilin omistajan tietue seuraa yhteyshenkilöiden ja rahatilien suhteita. Tämän avulla saadaan selville yhteyshenkilöiden ja rahatilien väliset suhteet

Rahatilien omistajien, rahalaitosten ja käyttäjien käytön avulla voidaan seurata yhteyshenkilöiden ja rahatilien välisiä suhteita sekä suhteen tiettyjä määrittäjiä ja tietoja. Rahatilin omistajat seuraavat rahatiliin liittyvän yhteyshenkilön roolia. Se voi olla esimerkiksi laillinen omistaja, hoitaja, neuvonantaja tai lahjoittaja.

Rahatilin omistajan kotisivun käyttö

Rahatilin omistajan kotisivu on lähtökohta rahatilin omistajien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata rahatilan omistajan kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Rahatilin omistajan luonti

Voit luoda rahatilin omistajan valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahatilit omistajat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahatilin omistaja -kentät](#) (katso "[Rahatilin omistajan kentät](#)" sivulla 802).

Rahatilin omistajan luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahatilin omistajan vakioluetteloiden kuvaukset.

Rahatilin omistaja -luettelo	Suodattimet
Kaikki rahatilin omistajat	Kaikki rahatilin omistajat, jotka näkyvät sinulle riippumatta siitä, kenelle rahatilin omistaja kuuluu.
Viimeksi muutetut rahatilin omistajat	Kaikki rahatilin omistajat järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloita tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutetun rahatilin omistajien katselu

Lähiaikoina muutetut rahatilin omistajat -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi rahatilin omistajat.

Voit laajentaa luetteloita napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys rahatilin omistajien kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit ehkä lisätä osia rahatilin omistajan kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville rahatilin omistajan kotisivulle.

Voit lisätä osia rahatilin omistajan kotisivullesi toimimalla alla olevien ohjeiden mukaisesti.

Osien lisäys omalle rahatilin omistajan kotisivulle

- 1 Valitse rahatilin omistajan kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista sivun osioita ja järjestä ne rahatilin omistajan kotisivun asetteluun sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä rahatilin omistajien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatilin omistajien hallinta](#) (sivulla 801)
- [Rahatilin omistajan kentät](#) (sivulla 802)

Rahatilin omistajien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatilin omistajan kotisivun käyttö](#) (sivulla 800)
- [Rahatilin omistajan kentät](#) (sivulla 802)

Rahatilin omistajan kentät

Voit lisätä rahatilin omistajan tai päivittää rahatilin omistajan tietoja käyttämällä rahatilin omistajaosan muokkaussivua. Rahatilin omistajaosan muokkaussivulla näkyvät rahatilin omistajan kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata rahatilin omistajan tietoja myös rahatilin omistajan luettelosivulla ja rahatilin omistajan tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rahatilin omistajan profiili	
Rahatilin omistajan nimi	Rahatilin omistajan nimi (yleensä yhteyshenkilö). Tähän kenttään mahtuu enintään 100 merkkiä.
Rahatili	Rahatili, johon rahatilin omistaja liittyy.
Rooli	Rahatilin omistajan rooli. Rahatilin omistajalla voi olla useita rooleja. Esimerkkejä rooleista: laillinen holhooja, omistaja, asianajaja ja vaikuttaja.
Päyhteyshenkilö	Osoittaa, onko rahatilin omistaja rahatilin pääyhteyshenkilö.
Liitetty	Päivämäärä, jolloin rahatilin omistaja liitettiin rahatiliin ensimmäisen kerran. Tieto voi olla eri kuin rahatilin avauspäivämäärä. Esimerkiksi laillinen holhooja voidaan liittää rahatiliin (tai määrittää holhooja vastaamaan rahatilistä) rahatilin avaamisen jälkeen.
Ulkoinen tunnus	Rahatilin omistajan ulkoisen tiedon ulkoisen lähteen tunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen lähde	Rahatilin omistajan ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen edellinen päivitys	Tämän rahatilin omistajan tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Rahatilin omistajan kotisivun käyttö](#) (sivulla 800)

Rahatilin sijoitukset

Rahatilin sijoitusten sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata tietyn rahatilin rahatuotteita. Rahatilin sijoitukset on yleensä rahatilin yhden rahatuotteen kaikkien rahatilitapahtumien summa.

Rahatilien sijoitusten avulla saat selville, mitä rahatuotteita mihinkin rahatiliin kuuluu. Rahatilien sijoituksia voidaan käyttää seurattaessa kaikkia rahatuotteita, esimerkiksi seuraavia:

- fyysiset omaisuusyksiköt (esimerkiksi talo, taideteos tai auto)
- rahoitusvälineet (esimerkiksi joukkovelkakirjalaina, osake ja sijoitusrahasto)
- rahoituspalvelut ja lainat (esimerkiksi asuntolaina ja limiittiluotto)
- kaikki muut rahatuotteiksi määrittämäsi välineet.

Rahatilien sijoitusten avulla rahalaitokset voivat toimittaa yhteenvetotietoja asiakkaan rahatileistä middle-office- ja back-office-sovelluksista. Saat tietoja näkymistä asiakkaiden tai talouksien perusteella. Sovelluksesta Oracle CRM On Demand saat rahatilin sijoitusten eriteltyjä tietoja, kuten määrän, hinnat, suorituskyvyn ja tärkeät päivämäärät (esimerkiksi ostopäivämäärä) käsitellessäsi asiakassuhteeseen liittyviä tietoja.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly rahatilin tietojen seuranta, rahatilin sijoitusten välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Rahatilin osakeomistuksen kotisivun käyttö

Rahatilin osakeomistuksen kotisivu on lähtökohta rahatilin osakeomistusten hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata rahatilin sijoituksen kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Rahatilin osakeomistuksen luonti

Voit luoda rahatilin osakeomistuksen valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahatilit osakeomistukset -osan Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahatilin osakeomistuksen kentät](#) (katso "[Rahatilin sijoituksen kentät](#)" sivulla 805).

Rahatilin osakeomistuksen luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahatilin osakeomistusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Rahatilin osakeomistuksen luettelo	Suodattimet
Kaikki rahatilin sijoitukset	Kaikki rahatilin sijoitukset, jotka näkyvät sinulle riippumatta siitä, kenelle rahatilin sijoitus kuuluu.

Rahatilin osakeomistuksen luettelo	Suodattimet
Viimeksi muutetut rahatilin sijoitukset	Kaikki rahatilin sijoitukset järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloä valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloä tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiäikoina muutetun rahatilin osakeomistusten katselu

Lähiäikoina muutetut rahatilin osakeomistukset -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi rahatilin osakeomistukset.

Voit laajentaa luetteloä napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys rahatilin osakeomistuksen kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voi ehkä lisätä lisäosia rahatilin sijoituksen kotisivullesi sen mukaan, minkälaisia asetuksia yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt.

Voit lisätä osia rahatilin sijoituksen kotisivullesi toimimalla alla olevien ohjeiden mukaisesti.

Osien lisäys omalle rahatilin sijoituksen kotisivulle

- 1 Valitse rahatilin sijoituksen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia sivulla rahatilin sijoituksen kotisivun asettelusivun nuolipainikkeita käyttämällä.
- 3 Valitse Tallenna.

Rahatilin sijoitusten hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatilin sijoituksen kentät](#) (sivulla 805)

Rahatilin sijoituksen kentät

Voit lisätä rahatilin sijoituksen tai päivittää olemassa olevan rahatilin sijoituksen tietoja käyttämällä Rahatilin sijoitus -osan Muokkaa-sivua. Rahatilin sijoitus -osan Muokkaa-sivulla näkyvät rahatilin sijoituksen kaikki kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rahatilin sijoitusten profiili	
Rahatili	Rahatilin sijoitukseen liittyvä rahatili.
Rahatuote	Rahatilin sijoitukseen liittyvä rahatuote.
Rahatilin sijoituksen nimi	Rahatilin sijoituksen yksilöivä nimi.
Määrä	Tähän rahatiliin liittyvien tämän rahatuotteen sijoitusten rahatuoteyksiköiden määrä. Tämä tieto tulee yleensä ulkoisesta lähteestä.
Ostohinta	Tähän rahatiliin liittyvien tämän rahatuotteen sijoitusten ostohinta. Tämä tieto tulee yleensä ulkoisesta lähteestä.
Ostopäivämäärä	Päivämäärä, jolloin tähän rahatiliin liittyvät tämän rahatuotteen sijoitukset on ostettu. Tämä tieto tulee yleensä ulkoisesta lähteestä.
Arvo	Sijoitusten arvo (eli ostohinta kerrottuna määrällä). Tämä tieto tulee yleensä ulkoisesta lähteestä.
Suorituskyky	Tähän rahatiliin liittyvien tämän rahatuotteen sijoitusten prosenttimääräinen voitto tai tappio. Tämä tieto tulee yleensä ulkoisesta lähteestä.
Rahatilin sijoitusten integrointi	

Kenttä	Kuvaus
Integroititunnus	Rahatilin sijoitusten ulkoisen tiedon integroititunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen tunnus	Rahatilin sijoitusten ulkoisen tiedon ulkoisen lähteen tunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen lähde	Rahatilin sijoituksen ulkoisen tiedon lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi.
Ulkoisen edellinen päivitys	Tämän rahatilin sijoituksen tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Taloussuunnitelmat

Taloussuunnitelmasivujen avulla voit luoda, päivittää ja jäljittää rahatilin taloussuunnitelmia.

Taloussuunnitelmalla tarkoitetaan yleensä rahalaitoksen hallinnoiman tietyn rahatilin tai tiettyjen rahatilien yhteyshenkilön tai yrityksen taloussuunnitelmaa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly rahatilin suunnitelman tietojen seuranta, taloussuunnitelma välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Taloussuunnitelma mahdollistaa ylätasen taloussuunnittelun antamalla käyttöoikeuden esimerkiksi seuraaviin tietoihin: tila, suunnitelman vaihe ja hyväksynät. Se sisältää myös linkkejä Middle- ja Back Office -sovelluksiin. Eräsyöttöjä ja Web-palvelujen päivityksiä käytetään yleisesti integroitaessa Middle- ja Back Office -tietoja sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

Taloussuunnitelmien avulla rahalaitokset voivat integroida asiakassuhteiden hallinnan saumattomasti taloussuunnittelun tehtäviin, työnkulkuihin ja toimituksiin koko taloussuunnittelun elinkaaren aikana. Tämän ominaisuuden avulla voit jäljittää taloussuunnitelman aktiviteetteja, myyntimahdollisuuksia, palvelupyyntöjä ja myyntivihjeitä, mikä mahdollistaa asiakas- ja talouskeskeisen taloussuunnittelun.

Taloussuunnitelmasivuilla voit määrittää ja profiloida taloussuunnitelman sekä tarkastella taloussuunnitelman aliasiakkaita ja muita liittyviä tietoja esimerkiksi seuraavista:

- **Myyntimahdollisuus.** Lisätietoja on kohdassa [Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista](#) (sivulla 339).
- **Aktiviteetti.** Lisätietoja on kohdassa [Aktiviteettikentät](#) (katso "Toimikentät" sivulla 243).
- **Palvelupyyntö.** Lisätietoja on kohdassa [Palvelun ja tiedonsiirtojen hallinta](#) (katso "Palvelun ja yhteydenottojen hallinta" sivulla 441).
- **Myyntivihje.** Lisätietoja on kohdassa [Myyntivihjeet](#) (sivulla 258).

Taloussuunnitelman kotisivun käyttö

Rahoitussuunnitelman kotisivu on kumppanin rahoitussuunnitelmien hallinnan lähtökohta.

806 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata taloussuunnitelman kotisivusi asettelua. Lisäksi, jos käyttäjäroolisi sisältää Mukauta kotisivuja -oikeuden, voit lisätä osia sivulle ja poistaa osia sivulta.

Rahoitussuunnitelman luonti

Voit luoda rahoitussuunnitelman valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahoitussuunnitelmat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahoitussuunnitelman kentät](#) (sivulla 808).

Rahoitussuunnitelman luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahoitussuunnitelmien vakioluetteloiden kuvaukset.

Taloussuunnitelmaluettelo	Suodattimet
Kaikki taloussuunnitelmat	Kaikki taloussuunnitelmat, jotka voit nähdä, huolimatta taloussuunnitelman omistajasta.
Viime aikoina muokatut taloussuunnitelmat	Kaikki taloussuunnitelmat, joiden Omistaja-kentässä on nimesi, muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna.

Voit katsella luetteloä valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen rahoitussuunnitelmien katselu

Lähiaikoina muutetut rahoitussuunnitelmat -osassa näkyvät viimeksi katselemasi rahoitussuunnitelmat.

Voit laajentaa luetteloä valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys rahoitussuunnitelmien kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia rahoitussuunnitelman kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville rahoitussuunnitelman kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten rahoitussuunnitelman kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys taloussuunnitelman kotisivulle

- 1 Valitse taloussuunnitelman kotisivulla Muokkaa asettelu.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia taloussuunnitelman kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Taloussuunnitelmien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloussuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 806)
- [Taloussuunnitelmakentät](#) (katso "[Rahoitussuunnitelman kentät](#)" sivulla 808)

Rahoitussuunnitelman kentät

Taloussuunnitelman muokkaussivulla voit lisätä taloussuunnitelman tai päivittää aiemmin luodun taloussuunnitelman tietoja. Taloussuunnitelman muokkaussivulla näet taloussuunnitelman kentät kokonaisuudessaan.

VIHJE: Taloussuunnitelmia voi muokata myös taloussuunnitelmien luettelosivulla ja taloussuunnitelman tietojen sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa Tietueen tietojen päivitys.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja taloussuunnitelman kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Taloussuunnitelman profiili	
Rahoitussuunnitelman nimi	Taloussuunnitelman nimi.
Tyyppi	Taloussuunnitelman tyyppi. Esimerkkejä: eläke, salkku, varallisuus, koulutus ja niin edelleen.
Rahatili	Rahatili, johon suunnitelma liittyy.
Tila	Taloussuunnitelman tila. Esimerkkejä: käynnissä, aktiivinen, hyväksytty, johdon tarkistettavana, asiakkaan tarkistettavana ja niin edelleen.
Lähetetty yhteyshenkilölle	Valitsemalla valintaruudun voit ilmaista, että taloussuunnitelma on lähetetty yhteyshenkilölle.
Yhteyshenkilön hyväksymä	Valitsemalla valintaruudun voit ilmaista, että yhteyshenkilö on hyväksynyt taloussuunnitelman.
Taloussuunnitelman yhteenveto	
Ulkoinen järjestelmä	Taloussuunnitelman ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi. Kentän enimmäispituus on 50 merkkiä.
Ulkoinen: päivitetty viimeksi	Päivämäärä ja aika, jolloin taloussuunnitelman tiedot on viimeksi päivitetty (ulkoisesta lähteestä).
Integroititunnus	Taloussuunnitelman integroititunnus.
Kuvaus	Taloussuunnitelman yksityiskohtainen kuvaus. Kentän enimmäispituus on 16350 merkkiä.
Lisätietoja	
Omistaja	Rahoitussuunnitelmatietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä taloussuunnitelmatietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloussuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 806)
- [Taloussuunnitelmien hallinta](#) (sivulla 808)

Rahatuotteet

Rahoitustuotteet-sivuilla voit luoda, päivittää ja seurata kaikenlaisia rahoitustuotteita.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueet eivät sisällä rahatuotteen tietojen seurantaan, rahatuotteiden välilehti voidaan sulkea pois määrityksistäsi.

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand *rahoitustuote* tarkoittaa erityistä fyysistä tavaraa, palvelua tai rahoitustuoteryhmää, jonka rahoituslaitos tarjoaa asiakkailleen. Termillä voidaan viitata yleisesti myös minkä tahansa rahoituslaitoksen mihin tahansa rahoitustuotteeseen.

Rahoitustuotteiden avulla voit seurata rahoitustuotetyyppejä, kuten lainoja, suoria talletuksia (sekki- ja säästötilejä), markkinakoron talletuksia (tai rahamarkkinatilejä) ja määräaikaistalletuksia (tai talletustodistuksia). Rahoitustuotteisiin sisältyvät myös osakkeet, johdannaiset, erilliset tilit, absoluuttisen tuottotavoitteen rahastot ja sijoitusrahastot.

Rahatuotetietueiden avulla rahoituslaitokset voivat tutustua rahatuotteiden tietoihin, kuten ylätasoinen tuotetietoihin, rahatuotteen verkkosivujen URL-linkkeihin tai tuoteluetteloihin. Tällä toiminnolla voidaan tarkistaa rahatuotteiden uusimmat tiedot sekä rahatietoihin liittyvien toimintojen, myyntimahdollisuuksien, palvelupyynnöiden ja kalentereiden tiedot.

Rahatuotteen tietuetyyppi tukee myös rahatuotehierarkioita. Näiden hierarkioiden avulla rahatuotteet voidaan järjestää ryhmiä. Tällaisia ryhmiä voivat olla esimerkiksi tarjoukset, sijoitusrahastot sekä muut tarvittavat usean hierarkian tai ryhmän järjestelmät.

Seuraavissa kuvissa esitellään rahatuotehierarkioita.

Kuva 4 on esimerkki sijoitusrahaston hierarkiasta.

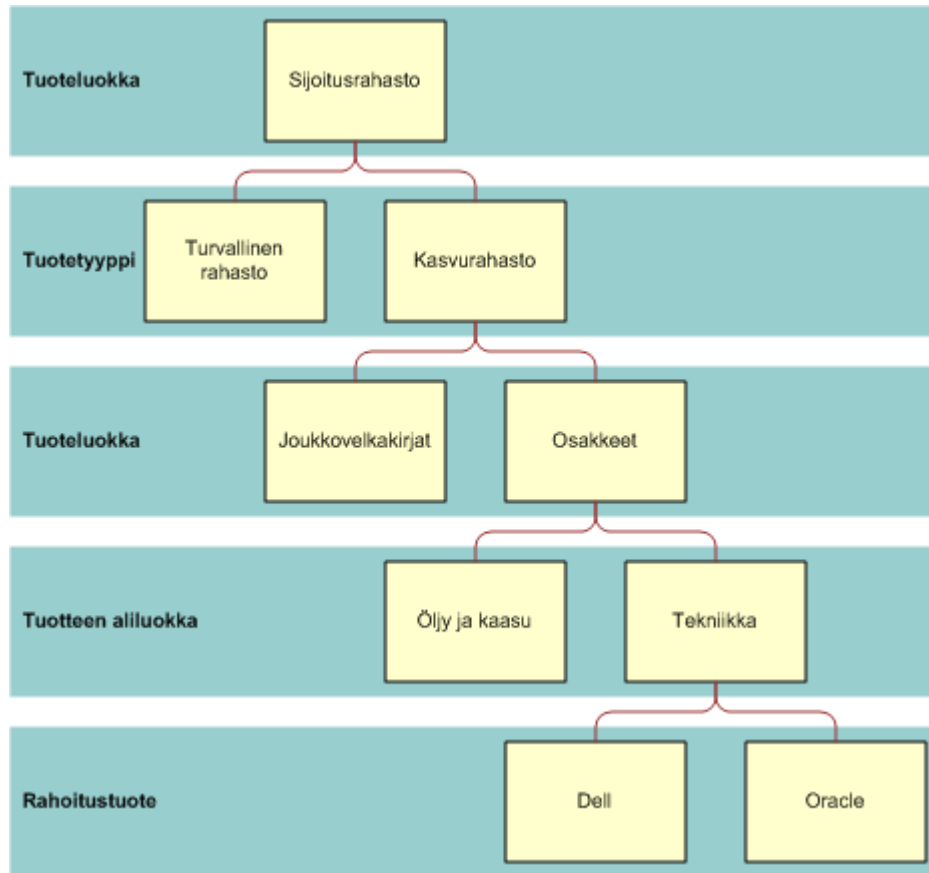


Figure 4: Sijoitusrahaston hierarkiaesimerkki

Kuva 5 on esimerkki vakuutus SOPIMUSHIERARKIASTA.

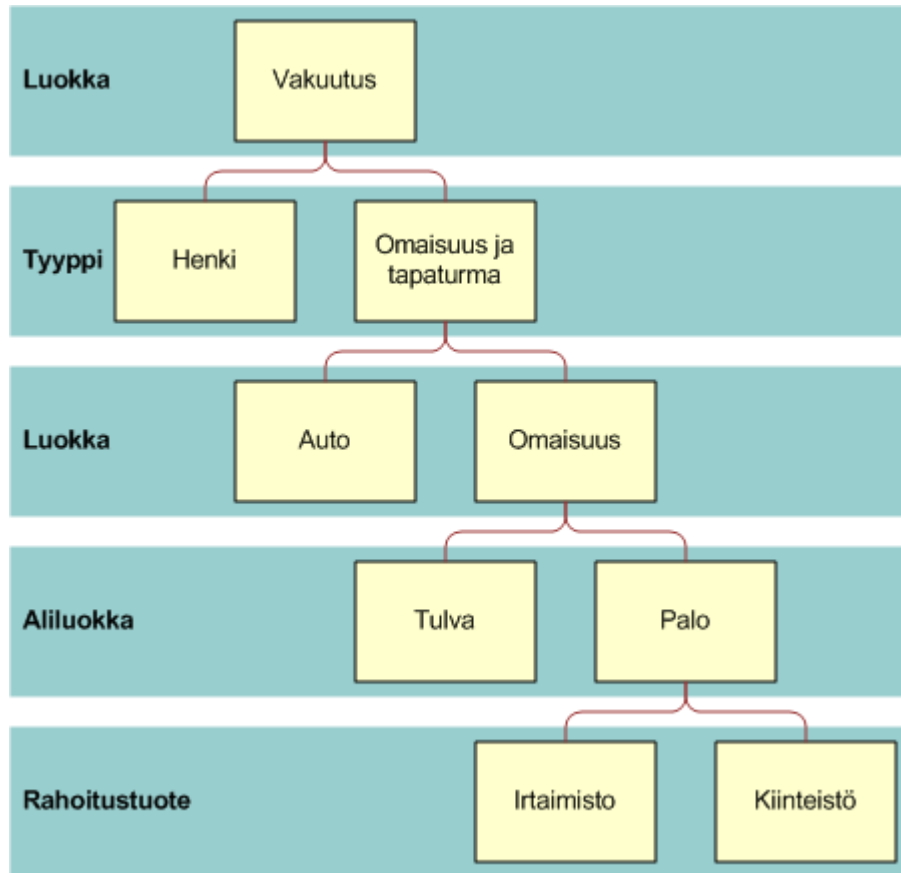


Figure 5: Vakuutuksen hierarkiaesimerkki

Rahoitustuotteiden kotisivun käyttö

Rahoitustuotteiden kotisivu on lähtökohta rahoitustuotteiden hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa rahatuotteiden kotisivua. Lisäksi voit itse lisätä sivulle osioita tai poistaa osioita, jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen mukautusoikeudet.

Rahoitustuotetietueen luonti

Voit luoda rahoitustuotetietueen valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahoitustuotteet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahoitustuotteet-kentät](#) (katso "Rahatuotekentät" sivulla 814).

VIHJE: Valitse ylätasen rahoitustuotteen kenttä, kun haluat määrittää rahoitustuotteen hierarkiat, kuten pääoman, joka on sijoitusrahaston apurahasto. Lisätietoja rahoitustuotteen hierarkioista on kohdassa [Ylätasen rahatuotteiden seuranta](#) (sivulla 814).

Rahoitustuoteluetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahoitustuotteiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Rahatuoteluettelo	Suodattimet
Kaikki rahatuotteet	Kaikki nähtävillä olevat rahoitustuotteet niiden omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muokatut rahatuotteet	Kaikki rahoitustuotteet, joiden omistajakentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokauspäivämäärän mukaan.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luettelo.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luettelo tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen rahoitustuotteiden katselu

Lähiaikoina muutetut rahoitustuotteet -osassa näkyvät viimeksi katselemasi rahoitustuotteet.

Voit laajentaa luettelo napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osiens lisäys rahoitustuotteen kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia rahoitustuotteen kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville rahoitustuotteen kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten rahoitustuotteen kotisivulle lisätään osia.

Osiens lisäys rahoitustuotteen kotisivulle

- 1 Valitse rahoitustuotteen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista sivun osia ja järjestä ne rahoitustuotteen omistajan kotisivun asettelu sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Rahatuotteiden hallinta

Tee seuraava tehtävä rahatuotteiden hallintaa varten:

- [Ylätason rahatuotteiden seuranta](#) (sivulla 814)

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä rahatuotetietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Taloussuunnitelman kotisivun käyttö](#) (sivulla 806)
- [Rahatuotekentät](#) (sivulla 814)

Ylätason rahatuotteiden seuranta

Voit sallia rahatuotteen ylätason rahatuotteen seurannan lisäämällä ylätason rahatuotteen vastaavaan alatason rahatuotteen kenttään

Ylätason rahatilin seuranta

- 1 Valitse rahatuote.
Lisätietoja rahatuotteen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse rahatuotteen erittelysivulla Muokkaa.
- 3 Valitse rahatuotteen muokkaussivulla ylätason rahatuotteen kenttä ja valitse rahatuote.

Rahatuotekentät

Rahatuotteiden muokkaussivulla voit lisätä rahatuotteen tai päivittää aikaisemmin luodun rahatuotteen tietoja. Rahatuotteiden muokkaussivu sisältää rahatuotteen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata kampanjaa myös Rahatuoteluettelo-sivulla ja rahatuotteiden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja joistakin rahatuotekentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rahatuotteen profiili	
Rahatuotteen nimi	Rahatuotteen yleinen nimi. Esimerkkejä: Oracle Corporation, Sijoitusrahasto X, Kultasäästö, Paras asuntolaina ja niin edelleen.
Pääluokka	Rahatuotteen pääluokka. (Suositeltava hierarkia: tyyppi, pääluokka, luokka, aliluokka, rahatuote, alarahatuote, lisää alatuotteita tarvittaessa)
Tyyppi	Rahatuotteen tyyppi. Esimerkkejä: kasvurahasto, tuottorahasto.
Luokka	Rahatuotteen luokka. Esimerkkejä: osake, joukkovelkakirja.
Aliluokka	Rahatuotteen aliluokka. Esimerkkejä: teknologia, öljy ja kaasu.
Päärahatuote	Tämän tuotteen päärahatuote
Rahatuotteen tunnus	Rahatuotteen tunnus, jota rahoituslaitos käyttää rahatuotteen tunnistamiseen rahatuotejärjestelmässään tai vastaavassa yksikössä.
MDM-tuotetunnus	Rahatuotteen tunnus, jota käytetään rahoituslalla tai ulkopuolisessa yrityksessä rahatuotteen yksilöimiseen ulkoisessa MDM (Master Data Management) -rahatuotejärjestelmässä.
Nykyinen hinta	Rahatuotteen hinta. Hinta voi tulla ulkoisesta lähteestä, kuten markkinahinnoittelusta, tai sisäisesti hinnastosta.
Hinnan lähde	Rahatuotteeseen liittyvien hintatietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen nimi, tietokannan nimi, integraation nimi ja niin edelleen.
Nykyinen hinta päivitetty viimeksi	Tämän rahatuotteen hinnan edellisen päivityksen päivämäärä ja kellonaika (hinalähteestä).
Tuoteluettelo	
Tuotteen URL-osoite	Tämän rahatuotteen luettelon URL-osoite. Yleensä se on ulkoinen rahatuote ja URL-osoite.
Tuotteen yleiskuvaus	Rahatuotteen esittelytietojen yhteenveto. Tässä kentässä voi olla enintään 16 350 merkkiä.
Tuoteluettelo	Tämän rahatuotteen sisältävän rahaluettelon URL-osoite. URL-osoite on yleensä sisäinen rahatuotteen URL-osoite.

Kenttä	Kuvaus
Rahatuotteen yleiskuvaus	
Ulkoinen tunnus	Rahatuotteen haltijan ulkoisten tietojen ulkoisen lähteen tunnus. Tässä kentässä voi olla enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen lähde	Rahatuotteeseen liittyvien ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen nimi, tietokannan nimi, integraation nimi ja niin edelleen.
Edellinen ulkoinen päivitys	Tämän rahatuotteen tietojen edellisen päivityksen päivämäärä ja kellonaika (ulkoisesta lähteestä).

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä rahatuotetietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Rahatuotteet](#) (sivulla 810)
- [Rahatuotteiden kotisivun käyttö](#) (katso "[Rahoitustuotteiden kotisivun käyttö](#)" sivulla 812)
- [Rahatuotteiden hallinta](#) (sivulla 814)

Rahoitustapahtumat

Rahoitustapahtumasivuilla voit luoda, päivittää ja jäljittää tietyn rahatilin kaikenlaisia rahoitustapahtumia. *Rahoitustapahtumat* ovat kaikkien rahatuotteiden rahatilin yksittäisiä tapahtumia.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly rahoitustapahtuman tietojen jäljitystä, rahoitustapahtumavälilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Rahoitustapahtumatietueiden avulla voit määrittää rahatilien tapahtumien suhteet rahoitustuotteisiin. Nämä tiedot antavat kokonaiskuvan rahatilien mukaan järjestetyistä rahoitustapahtumista.

Rahoitustapahtumatietueita voi käyttää kaikenlaisien rahoitustuotteiden tapahtumien, kuten oston, myynnin, merkittävän tapahtuman, lunastuksen, talletuksen, noston ja muiden rahoitustuotteille määrittämiesi välineiden jäljitykseen.

Rahatilien sijoitusten avulla rahoituslaitokset voivat toimittaa yhteenvedotietoja asiakkaan rahatileistä middle-office- ja back-office-sovelluksista. Saat tietoja näkymistä asiakkaiden tai talouksien mukaan. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit tarkastella rahoitustapahtumien erittelytietoja, kuten määrää, hintaa ja tärkeitä päivämääriä (esimerkiksi ostopäivämääriä) käsitellessäsi asiakassuhteeseen liittyviä tietoja.

Rahoitustapahtuman kotisivun käyttö

Rahoitustapahtuman kotisivu on lähtökohta kumppanin rahoitustapahtumien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa rahoitustapahtuman kotisivun asettelua. Jos käyttäjäroolisi sisältää *Mukauta kotisivuja* -oikeuden, voit lisätä sivulle osia sekä poistaa osia sivulta.

Rahoitustapahtuman luonti

Voit luoda rahoitustapahtuman valitsemalla Lähiaikoina muutetut rahoitustapahtumat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Rahoitustapahtuman kentät](#) (katso "[Rahoitustapahtumakentät](#)" sivulla 818).

Rahoitustapahtuman luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää rahoitustapahtumien vakioluetteloiden kuvaukset.

Rahoitustapahtumaluettelo	Suodattimet
Kaikki rahoitustapahtumat	Kaikki rahoitustapahtumat, jotka voit nähdä. Rahoitustapahtuman omistaja ei vaikuta näkyvyyteen.
Lähiaikoina muutetut rahoitustapahtumat	Kaikki rahoitustapahtumat lajiteltuna muokauspäivän mukaan.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen rahoitustapahtumien katselu

Lähiaikoina muutetut rahoitustapahtumat -osassa ovat ne rahoitustapahtumat muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuina, joita on muutettu lähiaikoina.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys rahoitustapahtumien kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää Mukauta kotisivuja -oikeuden, voit ehkä lisätä muita osia rahoitustapahtuman kotisivulle. Järjestelmänvalvojan määrittämät asetukset määrittävät, onko tämä mahdollista.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan, miten osia lisätään rahoitustapahtuman kotisivulle.

Osien lisäys rahoitustapahtuman kotisivulle

- 1 Valitse rahoitustapahtuman kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia rahoitustapahtuman kotisivun asettelusivun nuolipainikkeilla. Voit myös järjestää sivun osat uudelleen.

3 Valitse Tallenna.

Rahoitustapahtumien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Rahoitustapahtumakentät

Rahoitustapahtumien muokkaus -sivulla voit lisätä rahoitustapahtuman tai päivittää olemassa olevan rahoitustapahtuman tietoja. Rahoitustapahtumien muokkaus -sivulla näkyvät kaikki rahoitustapahtuman kenttäjoukot.

VIHJE: Voit muokata rahoitustapahtumien tietoja Rahoitustapahtumaluettelo-sivulla ja Rahoitustapahtuman tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivityksestä on kohdassa [Tietueiden tietojen päivitys](#) (katso "Tietueen tietojen päivitys" sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Rahoitustapahtuman profiili	
Rahatili	Rahatili, johon rahoitustapahtuma liittyy.
Rahatuote	Rahatuote, johon rahoitustapahtuma liittyy.
Tapahtuman tyyppi	Rahoitustapahtuman tyyppi. Tyyppi voi olla esimerkiksi osto, myynti, merkittävä tapahtuma tai lunastusmaksu.
Määrä	Tämän rahoitustapahtuman rahatuoteyksiköiden määrä. Tämä tieto tulee tavallisesti ulkoisesta lähteestä.

Kenttä	Kuvaus
Tapahtumatunnus	Rahoitustapahtuman tunnus. Tähän kenttään voi syöttää enintään 50 merkkiä.
Tapahtumajakso	Rahoitustapahtuman jakso. Esimerkiksi merkittävät tapahtumat päivän, kuukauden tai vuosineljänneksen ajalta.
Tapahtuman hinta	Tämän rahoitustapahtuman rahatuotteen hinta. Tämä tieto tulee tavallisesti ulkoisesta lähteestä.
Tapahtuman päivämäärä ja aika	Rahoitustapahtuman päivämäärä ja aika. Tämä tieto tulee tavallisesti ulkoisesta lähteestä.
Arvo	Rahoitustapahtuman arvo (toisin sanoen hinta kerrottuna määrällä). Tämä tieto tulee tavallisesti ulkoisesta lähteestä.
Rahoitustapahtuman integrointi	
Tapahtuman lähde	Lähde, jota rahalaitoksesi käyttää rahoitustapahtuman tunnistamiseen middle- ja back-office-sovelluksissa.
Integrointitunnus	Rahoitustapahtumaa koskevien ulkoisten tietojen integrointitunnus. Tähän kenttään voi syöttää enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen tunnus	Rahoitustapahtumaa koskevien ulkoisten tietojen ulkoisen lähteen tunnus. Tähän kenttään voi syöttää enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen lähde	Rahoitustapahtumaa koskevien ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen tai tietokannan nimi tai integrointinimi. Tähän kenttään voi syöttää enintään 50 merkkiä.
Viimeksi päivitetty ulkoisesta lähteestä	Päivämäärä ja aika, jolloin tämän rahoitustapahtuman tiedot on viimeksi päivitetty (ulkoisesta lähteestä).

11 Vakuutus

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat vakuutustietojen tietuetyypit:

- **Vaatimukset (katso "Korvausvaatimukset" sivulla 826)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutuskorvausvaatimusten tietoja.
- **Kattavuudet (sivulla 832)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutuskirjaan sisältyviä rahamääräisiä rajoja ja riskejä.
- **Vahingot (sivulla 835)**. Näillä sivuilla voit hallita yhteyshenkilön vakuutetun omaisuuden vahinkotietoja.
- **Vakuutettu omaisuus (sivulla 839)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutetun omaisuuden tietoja.
- **Liittyvät osapuolet (sivulla 842)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutuskorvausvaatimukseen liittyvien yhteyshenkilöiden tietoja.
- **Vakuutuskirjat (katso "Vakuutukset" sivulla 845)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutuskirjojen tietoja.
- **Vakuutuksen haltijat (katso "Vakuutuksen omistajat" sivulla 850)**. Näillä sivuilla voit hallita vakuutuskirjojen haltijoiden tietoja.
- **Välittäjän profiili (sivulla 854)**. Näillä sivuilla voit hallita välittäjää koskevia tietoja.

Huomaus: Kaikki nämä tietuetyypit ovat käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Financial Services Edition.

Vakuutuksen hallinta

Voit hallita vakuutusta suorittamalla seuraavat prosessit:

- [Kanavan suunnittelu suorittamisen prosessi](#) (sivulla 822)
- [Vaatimusten luonti - ensimmäinen tappioilmoitus](#) (sivulla 822)
- [Toimitsijan ja välittäjän suhteen rekrytointi- ja muodostusprosessi](#) (sivulla 822)
- [Toimitsijan ja välittäjän suhteen hallinta](#) (sivulla 823)
- [Myynnin ja budjetoinnin suunnitteluprosessi](#) (sivulla 823)
- [Vakuutusten myyntivihjeiden asiakkaille muunnon prosessi valmistajan onnistumismallilla](#) (sivulla 824)
- [Palvelupyyntöjen hallinta](#) (sivulla 824)
-

Huomaus: Osa prosesseista suoritetaan ohjelmassa Oracle CRM On Demand, osa ohjelman Oracle CRM On Demand ulkopuolella.

Kanavan suunnittelu suorittamisen prosessi

Kanavan suunnittelu tarkoittaa kanavapäällikön vastuualueeseen kuuluvilla kanavilla suorittamia strategiaan ja suunnitteluun liittyviä toimia.

Tee seuraavat tehtävät kanavan suunnittelua varten:

- 1 Luo liiketoimintasuunnitelma. Lisätietoja on kohdassa [Liiketoiminnan suunnittelu](#) (sivulla 413).
- 2 Luo liiketoimintasuunnitelman tavoitteet. Lisätietoja on kohdassa [Tavoitteet](#) (sivulla 424).
- 3 Hallitse suunnitelman asiakkaita. Lisätietoja on kohdassa [Suunnitelman asiakkaat](#) (sivulla 429).
- 4 Hallitse suunnitelman yhteyshenkilöitä. Lisätietoja on kohdassa [Suunnitelman yhteyshenkilöt](#) (sivulla 433).
- 5 Hallitse suunnitelman myyntimahdollisuuksia. Lisätietoja on kohdassa [Suunnitelman myyntimahdollisuudet](#) (sivulla 437).

Vaatimusten luonti - ensimmäinen tappioilmoitus

Ensimmäinen tappioilmoitus edellyttää asiakkaan vaatimusraportin luontia. Vaatimusraportti sisältää tietoja vaatimuksesta ja sen esittäjästä sekä puhelupalvelukeskuksen asiakaspalvelijan laatiman kattavuuden tarkistuksen. Puhelupalvelukeskuksen asiakaspalvelija tarkistaa vakuutuskirjan ja kattavuuden tiedot.

Voit luoda vaatimusten ensimmäisen tappioilmoituksen seuraavasti:

- 1 Tarkista vakuutuskirja ja vaatimuksen esittäjän antamat kattavuuden tiedot. Katso kohtaa [Vakuutuskirjat](#) (katso "[Vakuutukset](#)" sivulla 845).
- 2 Luo vaatimustietue. Katso kohtaa [Vaatimukset](#) (katso "[Korvausvaatimukset](#)" sivulla 826).
- 3 Syötä ensimmäisen tappioilmoituksen tiedot. Katso kohtaa [Vaatimukset](#) (katso "[Korvausvaatimukset](#)" sivulla 826).

Toimitsijan ja välittäjän suhteen rekrytointi- ja muodostusprosessi

Toimitsijan ja välittäjän suhteen määrittäminen sisältää potentiaalisille toimitsijoille kohdistettujen markkinointikampanjoiden suunnittelun ja toteutuksen sekä uusien toimitsijoiden määrittäminen.

Voit rekrytoida ja määrittää toimitsijan ja välittäjän suhdetta seuraavasti:

- 1 Luo kampanjatietue. Katso kohtia [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kampanjan kentät](#) (katso "[Kampanjakentät](#)" sivulla 256).
- 2 Liitä potentiaaliset toimitsijat kampanjoihin. Lisätietoja on kohdassa [Kampanjoiden kohdeyhteyshenkilöt](#) (katso "[Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi](#)" sivulla 254).
- 3 Toteuta markkinointikampanja. Lisätietoja on kohdassa [Kampanjoiden käsittely](#) (sivulla 249).
- 4 Hallitse toimitsijoiden hakemuksia ja hyväksy uusia toimitsijoita.
- 5 Määritä uudet hyväksytyt toimitsijat. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kumppanikentät](#) (sivulla 507).

Toimitsijan ja välittäjän suhteen hallinta

Toimitsijan ja välittäjän suhteen hallintaan kuuluu muun muassa toimitsijan kanssa kommunikointi, toimitsijan ja välittäjän suhteen valvonta, toimitsijan demografiatietojen päivitys, tunnistetietojen valvonta ja kirjan ylläpito.

Voit hallita toimitsijan ja välittäjän suhdetta seuraavasti:

- 1 Voit päivittää toimitsijoiden ja yhtiöiden tietoja. Katso kohtaa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).
- 2 Voit valvoa toimitsijoiden ja yhtiöiden tunnistetietoja. Katso kohtaa [Kumppaniasiakkaiden hallinta](#) (sivulla 504).
- 3 Voit hallita liiketoimintasuunnitelmaa. Katso kohtaa [Liiketoimintasuunnitelmien hallinta](#) (sivulla 420).
- 4 Voit valvoa toimitsijoiden ja yhtiöiden myyntimahdollisuuksia ja palvelupyynnöitä. Katso kohtia [Myyntimahdollisuuksien hallinta](#) (sivulla 344) ja [Palvelupyynnöiden hallinta](#) (sivulla 445).

Myynnin ja budjetoinnin suunnitteluprosessi

Vakuutusten myynnin suunnittelu sisältää vuoden, vuosineljänneksen tai muun kauden myynnin suunnittelun. Se sisältää myös myyntisuunnitelmien hallinnan, kuten myyntibudjetin, myyntiennusteiden ja alueiden hallinnan.

Tee seuraavat tehtävät myynnin ja budjetoinnin suunnittelua varten:

- 1 Suunnittele vuoden, vuosineljänneksen tai muun kauden myynti. Lisätietoja on kohdassa [Liiketoiminnan suunnittelu](#) (sivulla 413).
- 2 Hallitse myyntibudjetteja ja -kiintiötä. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteet](#) (sivulla 363).
- 3 Hallitse myyntiennusteita. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteet](#) (sivulla 363).

- 4 Hallitse alueita. Lisätietoja on kohdassa Alueiden hallinta.

Palvelupyynnöiden hallinta

Palvelupyynnöiden hallinta sisältää yleisten kyselyjen käsittelyn ja palvelupyynnöiden käsittelyn alusta päätökseen. Lisäksi siihen kuuluu palvelutehtävien arviointi ja pyyntöjen priorisointi.

Voit hallita palvelupyynnöitä seuraavasti:

- 1 Luo palvelupyynnö. Katso kohtaa [Palvelupyynnöt](#) (sivulla 443).
- 2 Liitä tai eskaloi palvelupyynnö. Katso kohtaa [Palvelupyynnöiden liittäminen](#) (katso "Palvelupyynnöiden määrittäminen" sivulla 446) tai kohtaa [Palvelupyynnöiden eskalointi](#) (sivulla 448).
- 3 Käsittele palvelupyynnön ratkaisut. Katso kohtaa [Ratkaisujen lisäys palvelupyynnöihin](#) (katso "Ratkaisujen lisäys palvelupyynnöihin" sivulla 447).
- 4 Sulje ratkaistu palvelupyynnö. Katso kohtaa [Ratkaistujen palvelupyynnöiden sulkeminen](#) (sivulla 448).

Vakuutusten myyntivihjeiden asiakkaille muunnon prosessi valmistajan onnistumismallilla

Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voit käyttää työnkulkusääntöjä määrittäessäsi, että vähintään yksi toimi on suoritettava automaattisesti aina, kun tietty tapahtuma suoritetaan. Voit määrittää liiketoimintaprosesseille niin monta työnkulkusääntöä kuin haluat.

Sovelluksen Oracle CRM On Demand valmistajan onnistumismalli on kehys, joka käyttää työnkulkusääntöjä automatisoitaessa toimia ja sallittaessa vakuutusmyyjien tai taloudellisten neuvonantajien seurata myyntivihjeitään ja asiakkaitaan säännöllisesti.

Valmistajan onnistumismallissa käytetään seuraavia termejä:

- **Valmistaja.** *Valmistaja* on vakuutusmyyjä tai taloudellinen neuvonantaja.
- **Asiakas.** *Asiakas* on yhteyshenkilö, jonka kanssa yrityksellä on pitkäaikainen suhde. Voit siis seurata muutoksia asiakkaan tilanteessa ja määrittää täydennysmyyntimahdollisuudet. Asiakas haluaa yleensä lisätietoja juuri hänelle sopivista tuotteista.

Valmistajan onnistumismallissa työnkulkusääntöjä käytetään seuraavasti:

- Luo tehtävä, joka soittaa myyntivihjeelle seuraavana arkipäivänä aina, kun myyntivihjetietue luodaan.
- Luo seurantatehtävä, kun valmistaja päivittää arvon Tehtävän tiedot -sivun Yhteydenoton tulokset -kenttään soitettuaan myyntivihjeelle tai asiakkaalle.

Seuraavassa ovat valmistajan myyntivihje- tai asiakasyhteydenottojen tyypit:

- **Suositussoitot.** Valmistajan tekemät seurantasoitot myyntivihjeelle.

- **Syntymäpäiväpuhelut.** Valmistajan tekemät soitot nykyisille myyntivihjeille tai asiakkaille näiden syntymäpäivänä.
- **Tarkistussoitot.** Valmistajan tekemät soitot myyntivihjeille tai asiakkaille, kun edellisestä yhteydenotosta on kulunut kuusi kuukautta.

Valmistaja voi kerätä näiden yhteydenottojen tulokset Tehtävän tiedot -sivun Yhteydenoton tulokset -kenttään. Seuraavat arvot ovat Yhteydenoton tulokset -kentän arvoja:

- **Ei tavoitettu.** Myyntivihjetä ei tavoitettu.
- **Pidä yhteyttä.** Myyntivihje tai yhteyshenkilö ei halua puhua tänään, mutta myyntivihje haluaa valmistajan pitävän yhteyttä.
- **Poistunut tiedosto.** Myyntivihje ei halua puhua tänään, eikä halua yhteydenottoja tulevaisuudessa.
- **Tapaaminen.** Myyntivihje tai asiakas on valmis tapaamaan.

Yhteydenottojen tulosten mukaan työnkulku luo erilaisia seurantatehtäviä. Jos yhteydenoton tulos on esimerkiksi Ei tavoitettu, työnkulku luo tehtävän, jossa soitetaan samalle myyntivihjeelle tai asiakkaalle seuraavana päivänä. Jos yhteydenoton tulos on Pidä yhteyttä, työnkulku luo tehtävän, jossa soitetaan myyntivihjeelle tai asiakkaalle kuuden kuukauden kuluttua tai viikkoa ennen syntymäpäivää sen mukaan, kumpi on aiemmin.

HUOMAUTUS: Valmistajan onnistumismalli vaatii työnkulkusääntöjen ja -toimien määrittämisen. Lisätietoja on Oracle On Demand Financial Services -version dokumentaatiossa.

Voit muuntaa vakuutusten myyntivihjeet asiakkaille valmistajan onnistumismallilla suorittamalla seuraavat tehtävät:

- 1 Luo suositukselle uusi myyntivihjetietue.
Työnkulkusääntö luo automaattisesti tehtävän, joka soittaa myyntivihjeelle seuraavana arkipäivänä.
- 2 Tarkista päivittäinen suositussoittoluettelo Toimiluettelo-sivulla ja soita myyntivihjeelle. Lisätietoja on kohdassa [Toimiluetteloiden käyttö](#) (katso "[Aktiviteettiluetteloiden käyttö](#)" sivulla 212).
- 3 Tallenna yhteydenoton tulosten tiedot Yhteydenoton tulokset -kenttään.
Työnkulku luo seurantatehtävän yhteydenoton tuloksien mukaan.
- 4 Lisätietoja tapaamisen ajoituksesta myyntivihjeen kanssa on kohdassa [Tapaamisten ajoitus muiden kanssa](#) (katso "[Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa](#)" sivulla 231).
- 5 Tapaa hyväksytty myyntivihje ja kerää lisätietoja.
- 6 Päivitä myyntivihje mahdolliseksi asiakkaaksi valitsemalla myyntivihjeen tyyppin valintaluettelosta Mahdollinen asiakas. Lisätietoja on kohdassa [Myyntivihjeiden kentät](#) (sivulla 277).
- 7 Tarjoa tuotteita, jotka vastaavat mahdollisen asiakkaan tarpeita, ja luo myyntimahdollisuus, jos asiakas on kiinnostunut. Lisätietoja on kohdassa [Myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 342).
- 8 Suorita haastattelu loppuun ja myy tuotteet.
- 9 Kun asiakas ostaa tuotteen, päivitä yhteyshenkilö asiakkaaksi valitsemalla yhteyshenkilön tyyppin valintaluettelosta Asiakas.

10 Määritä Yhteyshenkilön tiedot -sivulla Yhteydenottoteiheys-kentän arvoksi 1 - 2 kertaa/vuosi. Lisätietoja tehtävän luonnin työnkulusta on kohdassa Työnkulkutoimien luonti: Luo tehtävä.

Korvausvaatimukset

Korvausvaatimussivuilla voit luoda, päivittää ja jäljittää kaikenlaisia korvausvaatimuksia. Korvausvaatimukset ovat yleensä yhteyshenkilön tai yrityksen korvausvaatimuksia, joita hoitaa vakuutusyhtiö.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly korvausvaatimusten tietojen jäljitys, Korvausvaatimukset-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Korvausvaatimus on muodollinen kirjallinen vaatimus, jossa vakuutusyhtiöltä pyydetään korvausta vakuutetun kohteen menetyksestä tai vahingoittumisesta.

Asiakkaan korvausvaatimushistorian, nykyinen korvausvaatimuksen tila mukaan lukien, tuntemus voi auttaa myynti- ja palveluhenkilökuntaa ymmärtämään paremmin tätä tärkeää vakuuttajan ja asiakkaan välistä suhdetta. Korvausvaatimus-sivuilla vakuuttajat voivat myös kirjata nopeasti tärkeitä tietoja asiakkaan ilmoittaessa vahingosta ja reitittää vaatimuksen oikealle henkilölle.

Korvausvaatimuksen tietuetyyppi tukee kaikenlaisia ensimmäiseen vahinkoilmoitukseen liittyviä korvausvaatimuksia, jotka koskevat esimerkiksi autoa, omaisuutta tai vastuuvakuutusta. Korvausvaatimuksella voi olla päätasoja, minkä vuoksi kaikkia korvausvaatimusrakenteita ja -hierarkioita tuetaan. Korvausvaatimukset voi esimerkiksi jakaa korvausvaatimusryhmiin.

Korvausvaatimuksen tietosivulla voit määrittää ja kerätä korvausvaatimuksen profiili- ja lisätietoja. Korvausvaatimuksen tietosivuilla voit myös katsella korvausvaatimuksen alitasoja ja muita liittyviä tietoja, esimerkiksi

- **liittyviä osapuolia** (katso "[Liittyvät osapuolet](#)" sivulla 842) ja
- **vaurioita** (katso "[Vahingot](#)" sivulla 835).
- **Aktiviteetit**

Korvausvaatimukseen voi liittyä aktiviteetti. Voit tarkastella kaikkia korvausvaatimukseen liittyviä aktiviteetteja korvausvaatimuksen tietosivulla.

- **Palvelupyynnöt**

Korvausvaatimukseen voi liittyä palvelupyynnöt. Voit tarkastella kaikkia korvausvaatimukseen liittyviä palvelupyynnöitä korvausvaatimuksen tietosivulla.

Korvausvaatimuksen kotisivun käyttö

Korvausvaatimuksen kotisivu on korvausvaatimusten hallinnan lähtökohta. Tämä sivu sisältää tärkeitä tietoja ja toimintoja.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata korvausvaatimuksen kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

826 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Korvausvaatimuksen luonti

Voit luoda korvausvaatimuksen valitsemalla Lähiaikoina muutetut korvausvaatimukset -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Korvausvaatimuksen kentät](#) (katso "[Korvausvaatimuskentät](#)" sivulla 829).

Korvausvaatimusten luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää korvausvaatimusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Korvausvaatimusluettelo	Suodattimet
Kaikki korvausvaatimukset	Kaikki korvausvaatimukset, jotka näet, huolimatta korvausvaatimuksen omistajasta.
Viime aikoina muokatut korvausvaatimukset	Kaikki korvausvaatimukset, muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Viime aikoina muokattujen korvausvaatimusten osan katselu

Viimeksi muokatut korvausvaatimukset -osassa näkyvät viimeksi muokatut korvausvaatimukset lueteltuina muokauspäivämäärän mukaan. Laajentaaksesi luetteloa, valitse Näytä koko luettelo -linkki. Seuraavassa kuvataan, kuinka voit lisätä osia korvausvaatimusten kotisivulle.

Osien lisäys korvausvaatimusten kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia korvausvaatimusten kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt näkyviksi korvausvaatimusten kotisivulla.

Osien lisäys korvausvaatimusten kotisivulle

- 1 Napsauta korvausvaatimusten kotisivun Muokkaa asettelua -linkkiä.
- 2 Korvausvaatimusten kotisivun asettelu -sivulla voit lisätä, poistaa ja järjestää osia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä korvausvaatimustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Korvausvaatimuskentät](#) (sivulla 829)
- [Korvausvaatimusten hallinta](#) (sivulla 828)

Korvausvaatimusten hallinta

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavan toimen vaiheittaisia menettelytapaohjeita:

- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Päätason korvausvaatimusten seuranta](#) (katso "[Päätason korvausvaatimusten jäljitys](#)" sivulla 828)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toimista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä korvausvaatimustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Korvausvaatimusten kotisivun käyttö](#) (katso "[Korvausvaatimuksen kotisivun käyttö](#)" sivulla 826)
- [Korvausvaatimuskentät](#) (sivulla 829)

Päätason korvausvaatimusten jäljitys

Voit sallia päätason korvausvaatimuksen jäljityksen lisäämällä päätason korvausvaatimuksen vastaavaan alitason korvausvaatimuksen tietueen kenttään.

Päätason korvausvaatimuksen jäljitys

- 1 Valitse korvausvaatimus.
Lisätietoja korvausvaatimuksen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse korvausvaatimuksen erittelysivulla Muokkaa.
- 3 Valitse vakuutuksen muokkaussivulla Päätason korvausvaatimus -kenttä ja valitse korvausvaatimus.

Korvausvaatimuskentät

Korvausvaatimuksen muokkaussivulla voit lisätä uuden vaatimuksen tai päivittää tietoja. Sivulla on kaikki korvausvaatimuksen tietokentät.

VIHJE: Voit muokata korvausvaatimuksia myös vaatimuksen luettelo- ja tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Korvausvaatimuksen profiili	
Korvausvaatimuksen nro	Korvausvaatimuksen tunnus.
Toimiala	Vakuutustoimiala, kuten autovakuutus, kiinteistövakuutus, vastuuvakuutus, työtapaturmavakuutus tai henkivakuutus.
Vahinkokoodi	Tietyn vahingon koodi. Vakuutusyhtiö voi esimerkiksi käyttää koodia 100 auto-onnettomuudelle ja koodia 200 varkaudelle.
Vahingon tyyppi	Vahingon koodiin liittyvän vahingon tyyppi. Esimerkkejä: auto-onnettomuus tai varkaus.
Raportin pvm	Päivämäärä, jolloin vakuutettu henkilö teki onnettomuuteen liittyvän korvausvaatimuksen.
Vahingon päivämäärä ja ajankohta	Onnettomuuden tai vahingon päivämäärä.
Valuutta	Korvausvaatimuksen valuutta.
Sulkemispvm	Päivä, jolloin korvausvaatimus on suljettu.
Tapahtuman nro	Numero, joka yksilöi tapahtuman. Vakuutusyhtiöt antavat yleensä esimerkiksi luonnonkatastrofeille omat numerot, kuten 1002 Hurrikaani Ikelle ja 1003 Hurrikaani Andrew'lle.
Tila	Korvausvaatimuksen tila. Esimerkiksi vahinkoraportti, avoin, tarkistettu ja suljettu.
Korvausvaatimuksen tiedot	
Vahingon tyyppi	Vahingon laji, kuten tulipalo, varkaus, vamma, tuuli, tulva, rakeet tai muu.
Vahinkoluokka	Luokka, jonka avulla useimmat vakuutusyhtiöt luokittelevat vahingon. Esimerkkejä: A. asunto, B. muut rakennukset, C. henkilökohtainen omaisuus ja D. käytön menetys.
Vahingon sijainti	Sen paikan sijainti, jossa vahinko tapahtui. Esimerkiksi parkkihalli tai

Vakuutus

Kenttä	Kuvaus
	ostoskeskus.
Vahingon määrä	Asiakkaalle koitunut rahallinen vahinko. Jos vahingon kokonaissumma on korvaussummaa suurempi, asiakas saattaa joutua maksamaan erotuksen.
Vastuun lähde	Korvausvastuun lähde, josta korvausvaatimus johtuu. Esimerkkejä: loukkaantunut työntekijä, työntekijän omaisuusvahinko, loukkaantunut yksityishenkilö, yksityishenkilön omaisuus, liukastuminen ja kaatuminen tai ajoneuvon vaurio.
Korvausvastuun määrä	Summa, joka maksetaan vahinkotapauksessa.
Suhde vakuutettuun	Loukkaantuneen suhde vakuutettuun. Esimerkkejä: työnantaja, esimies tai kollega.
Loukkaantumispaikka	Paikka, jossa loukkaantuminen tapahtui.
Päivämäärä, jolloin vamma tuli työnantajan tietoon	Päivämäärä, jolloin työnantaja on saanut tiedon työntekijän vammasta.
Päivämäärä, jolloin korvausvaatimus tuli työnantajan tietoon	Päivämäärä, jolloin työnantaja on saanut tiedon työntekijän korvausvaatimuksesta.
Loukkaantuneiden määrä	Onnettomuudessa loukkaantuneiden henkilöiden määrä. Osa henkilöistä voi olla työntekijöitä ja osa muita henkilöitä.
Loukkaantuneiden työntekijöiden määrä	Onnettomuudessa loukkaantuneiden työntekijöiden määrä.
Loukkaantunut ruumiinosa	Ruumiinosa, joka on loukkaantunut. Esimeriksi käsi, jalka tai niska.
Vamman tyyppi	Vamman tyyppi, kuten palovamma, murtuma, venähdys tai rasitusvamma.
Lääketieteellinen vammakoodi	Tietyn vamman koodi, kuten IDC-9 tai IDC-10.
Työkyky	Osoittaa, voiko työntekijä työskennellä vammasta huolimatta.
Työntekijäluokka	Työntekijän luokka, kuten sihteeri tai esimies.
Loukkaantuiko henkilö työ- vai vapaa-aikana?	Osoittaa, loukkaantuiko henkilö työ- vai vapaa-aikana.
Sairaalan nimi	Sen sairaalan nimi, jossa korvauksenhakijan vammaa hoidettiin.
Kuolinaika	Loukkaantuneen henkilön kuolinaika.
Poliisi- /kuolinsyytutkintarap	Työntekijän korvausvaatimukseen liittyvän poliisi- tai kuolinsyytutkintaraportin numero.

Kenttä	Kuvaus
ortin nro	
Korvausvaatimuksen integrointi	
Ulkoisen järjestelmän tunnus	Seuraa korvausvaatimukseen liittyvien ulkoisten tietojen järjestelmätunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen järjestelmä	Korvausvaatimukseen liittyvien ulkoisten tietojen lähde, kuten sovelluksen, tietokannan tai integraation nimi.
Ulkoisen edellinen päivitys	Näyttää korvausvaatimukseen liittyvien tietojen viimeisimmän ulkoisen päivityksen. Päivämäärä ja aika, jolloin vakuutuksen tietoja on viimeksi päivitetty (ulkoisesta lähteestä).
Korvausvaatimukseen liittyvä vakuutus	
Vakuutus	Vakuutus, johon korvausvaatimus liittyy.
Ilmoittaja	Onnettomuudesta ilmoituksen tehneen henkilön nimitys, kuten nimetty vakuutettu, vakuutetun ajoneuvon kuljettaja tai edustaja.
Ilmoittajan yhteystiedot	Onnettomuudesta ilmoituksen tehneen henkilön yhteystiedot.
Olosuhteet	Olosuhteet, joissa onnettomuus tapahtui. Tämä voi olla esimerkiksi sääolosuhteiden kuvaus: <i>Päivä oli sateinen.</i>
Syällisyys	Osoittaa syällisen. Esimerkki: vakuutettu kuljettaja ja toinen kuljettaja.
Poliisi/palokunta	Poliisi- tai paloasema, jossa raportti on kirjoitettu.
Raportin numero	Onnettomuuteen liittyvän raportin numero.
Huomautukset	Korvausvaatimuksen yksityiskohtainen kuvaus.
Vahingon kuvaus	Vahingon kuvaus. Esimerkki: kuorma-auto törmäsi ajoneuvoon.
Yritystili	Korvausvaatimukseen liitetty yritysasiakas.
Osoite	Paikka, jossa korvausvaatimus on tehty. Osoite saattaa erota muista ohjelmassa Oracle CRM On Demand olevista osoitteista eikä liity mihinkään yhteyshenkilöön, yrityksen osoitteeseen tai kiinteistön osoitteeseen. Osoite tarvitaan vain tähän korvausvaatimustietueeseen ja sitä käytetään ainoastaan tässä tietueessa.
Kaupunki	Kaupunki, jossa korvausvaatimus on tehty. Osoite saattaa erota muista ohjelmassa Oracle CRM On Demand olevista kaupungeista eikä liity mihinkään yhteyshenkilöön, yrityksen kaupunkiin tai kiinteistön kaupunkiin. Kaupungin nimi tarvitaan vain tähän korvausvaatimustietueeseen ja sitä käytetään ainoastaan tässä tietueessa.
Osavaltio	Osavaltio (esimerkiksi Yhdysvalloissa) tai provinssi (esimerkiksi Kanadassa), jossa korvausvaatimus on tehty. Esimerkkejä: CA (Kalifornia) ja ON (Ontario).

Kenttä	Kuvaus
Postinumero	Onnettomuuspaikan postinumero.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä korvausvaatimustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Korvausvaatimusten kotisivun käyttö](#) (katso "[Korvausvaatimuksen kotisivun käyttö](#)" sivulla 826)
- [Korvausvaatimusten hallinta](#) (sivulla 828)

Kattavuudet

Kattavuussivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata kaikenlaisien vakuutusten kattavuuksia. Kattavuus tarkoittaa yleensä yhteyshenkilön vakuutuksen kattavuuden rahamääräisiä rajoja ja riskejä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly kattavuustietojen seurantaa, Kattavuus-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Kattavuus tarkoittaa vakuutuksen kattamia rahamääräisiä rajoja ja riskejä. Voit seurata vakuutusten kattavuuksia lisäämällä ne vakuutuskirjaan vakuutukseen kattavuuksina. Kattavuutta voi käyttää seurattaessa kaiken tyyppisiä kattavuuksia, joita voivat olla esimerkiksi kolari, ruumiinvamma ja tulipalo. Kattavuussivujen avulla voit tunnistaa ja profiloida kattavuuksia keräämällä kattavuustietoja, joihin kuuluvat muun muassa kattavuuden tyyppi, yksittäinen raja, kokonaisraja ja vähennyskelpoiset arvot.

Kattavuuden kotisivun käyttö

Kattavuustietueiden hallinta aloitetaan kattavuuden kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata kattavuuden kotisivun asettelua. Lisäksi, jos käyttäjäroolisi sisältää Mukauta kotisivuja -oikeuden, voit lisätä osia sivulle ja poistaa osia sivulta.

Kattavuustietueen luonti

Voit luoda kattavuustietueen valitsemalla Lähiainakoina muutetut kattavuudet -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kattavuuskentät](#) (sivulla 834).

Kattavuusluetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kattavuuksien vakioluetteloiden kuvaukset.

Kattavuusluettelo	Suodattimet
Kaikki kattavuudet	Kaikki kattavuudet, jotka näet, huolimatta kattavuuden omistajasta.
Viime aikoina muokatut kattavuudet	Kaikki kattavuudet, joiden Omistajakentässä on nimesi, muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna.

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen kattavuuksien katselu

Lähiaikoina muutetut kattavuudet -osassa näkyvät kattavuudet, joita olet katsellut viimeksi.

Voit laajentaa luetteloja napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys kattavuuden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätelöintioikeus, voit lisätä osia kattavuuden kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksesi järjestelmänvalvoja on asettanut näkyviin kattavuuden kotisivulle.

Osien lisäys kattavuuden kotisivulle

- 1 Napsauta kattavuuden kotisivulla Muokkaa asettelua -linkkiä.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia kattavuuden kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kattavuustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vakuutusuojan kentät](#) (katso "Kattavuuskentät" sivulla 834)
- [Kattavuuksien hallinta](#) (sivulla 834)

Kattavuuksien hallinta

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavan toimen vaiheittaisia menettelytapahojeita:

- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)

Lisätietoja kaikille tietueille yhteisistä toimista on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kattavuustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kattavuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 832)
- [Kattavuuskentät](#) (sivulla 834)

Kattavuuskentät

Lisää vakuutussuojatietue tai päivityä nykyisen vakuutussuojatietueen tietoja Vakuutussuojan muokkaus -sivua käyttämällä. Vakuutussuojan muokkaus -sivulla näytetään vakuutussuojatietueen kaikki kentät.

VIHJE: Voit myös muokata vakuutussuojatietuetta Vakuutussuojaluettelo-sivulla ja Vakuutussuojan tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vakuutussuojan profiili	
Vakuutussuojan nimi	Vakuutussuojan erityinen nimi.
Vakuutussopimus	Tähän vakuutussuojaan liittyvä vakuutus.
Vakuutus	Vakuutussuojatyyppi, jonka asiakas osti vakuutuksessa vastuun kattamiseksi. Joitakin esimerkkejä vakuutussuojasta: kolari, kattava, ruumiillinen vamma, lääkäri- ja hoitokustannukset.
Vakuutuksen tila	Vakuutussuojan tila, kuten Odottava, Avoin ja Suljettu.
Valuutta	Vakuutuksen valuutta.

Kenttä	Kuvaus
Vakuutettu omaisuus	Vakuutusosuojatietueeseen liittyvä vakuutusomaisuus.
Yksittäinen raja	Yksittäisen vakuutusosuojan raja. Esimerkiksi maksimi summa, joka voidaan maksaa kolarivakuutusosuojasta, voisi olla 100 000 euroa.
Raja yhteensä	Kokonaisraja, joka voidaan maksaa. Jos vakuutettu esimerkiksi on osallisena kahden auton kolarissa, molemmista autoista kolarivakuutusosuojana maksettavan kokonaissumman rajana voisi olla 300 000 euroa.
Vakuutustuote	Tähän vakuutusosujaan liittyvä vakuutustuote.
Vakuutusosuojan tiedot	
Vähennettävä	Summa, jonka asiakkaan on maksettava ensin, ennen kuin vakuutusyhtiö maksaa. (Termi <i>vähennyskelpoinen</i> tunnetaan joissain maissa, kuten Isossa-Britanniassa ja Irlannissa myös nimellä <i>omavastuu</i> .)
Alku	Päivämäärä, josta alkaen vakuutusosuja on voimassa.
Loppu	Päivämäärä, jolloin vakuutusosuja lakkaa.
Vakuutettu määrä	Summa, joka on vakuutettu.
Vakuutusosuojan integrointi	
Ulkoinen järjestelmätunnus	Seuraa vakuutusosujaa koskevien ulkoisten tietojen ulkoisen järjestelmätunnuksen. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen järjestelmä	Vakuutukseen liittyvien tietojen ulkoisten tietojen lähdejärjestelmä, esimerkiksi sovellus, tietokanta, integraatio ja niin edelleen.
Integrointitunnus	Seuraa vakuutusosuojatietuetta koskevien ulkoisten tietojen integroinnin tunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen tiedon viimeisin päivitys	Tämän vakuutuksen tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kattavuustietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kattavuuden kotisivun käyttö](#) (sivulla 832)
- [Kattavuuksien hallinta](#) (sivulla 834)

Vahingot

Käytä vahinkosivuja määrittäessäsi ja kerätessäsi vahingon tietoja, kuten vahingon kuvauksia ja summia. *Vahinko* tarkoittaa omaisuudelle tapahtunutta haittaa, joka aiheuttaa arvon alenemisen. Vahinkoa käytetään vakuutuskorvausvaatimuksissa seurattaessa vakuutuksen kattamalle omaisuudelle tapahtunutta vahinkoa.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly vahinkojen tietojen seuranta, Vahingot-välilehti saatetaan sulkea pois määrittäksistäsi.

Vahingon kotisivun käyttö

Vahingon kotisivu on vahinkojen hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata vahingon kotisivun asettelua. Lisäksi, jos käyttäjäroolisi sisältää Mukauta kotisivuja -oikeuden, voit lisätä osia sivulle ja poistaa osia sivulta.

Vahinkotietueen luonti

Voit luoda vahinkotietueen valitsemalla Lähiaikoina muutetut vahingot -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Vahingon kentät](#) (katso "[Vahinkokentät](#)" sivulla 838).

Vahinkoluetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää vahinkojen vakioluetteloiden kuvaukset.

Vahinkoluettelo	Suodattimet
Kaikki vahingot	Kaikki vahingot, jotka näet, huolimatta vahingon omistajasta.
Viime aikoina muokatut vahingot	Kaikki vahingot, muokkauspäivämäärän mukaan lajiteltuna.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luettelo.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen vahinkojen katselu

Lähiaikoina muutetut vahingot -osassa näkyvät vahinkotietueet, joita on muutettu lähiaikoina.

Voit laajentaa luettelo valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisääminen vahingon kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit ehkä lisätä osia vahingon kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksesi järjestelmänvalvoja on asettanut näkyviin vahinkojen kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten vahingon kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys vahingon kotisivulle

- 1 Valitse vahingon kotisivulla Muokkaa asetteluä.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia vahingon kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Vahinkoihin liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vahinkokentät](#) (sivulla 838)
- [Vahinkojen hallinta](#) (sivulla 837)

Vahinkojen hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä vahinkotietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vahinkojen kotisivun käyttö](#) (katso "Vahingon kotisivun käyttö" sivulla 836)
- [Vahinkokentät](#) (sivulla 838)

Vahinkokentät

Voit lisätä vahinkotietueen tai päivittää olemassa olevaa vahinkotietueen tietoja Vahingot-osan Muokkaa-sivua. Vahingot-osan Muokkaa-sivulla näkyvät vahinkotietueen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata vahinkotietueita myös vahinkojen luettelosivulla ja vahinkojen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vahinkoprofiili	
Korvausvaatimus	Vahinkotietueeseen linkitetty korvausvaatimus.
Vakuutettu omaisuus	Vahinkotietueeseen linkitetty vakuutettu omaisuus.
Vahinkojen nimi	Vahingon yksilöivä nimi. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Vahingoittuneen omaisuuden kuvaus	Vahingoittuneen omaisuuden kuvaus, esimerkiksi auto BMW. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.
Vahingon kuvaus	Vahingon kuvaus, esimerkiksi <i>oikea etuvalo vahingoittunut</i> . Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.
Valuutta	Vahingon valuutta.
Omaisuuden numero	Omaisuuden numero, kuten omaisuus 1, omaisuus 2 jne. Jos vakuutuksessa on esimerkiksi kolme autoa, voit numeroida autot seuraavasti: numero 1 on Toyota Corolla, 2 on Mazda ja 3 on Hyundai-merkkinen auto.
Vahingoittuneen omaisuuden tyyppi	Omaisuuden tyyppi, esimerkiksi moottoripyörä, matkailuauto, henkilöauto tai asunto.
Arvioitu summa	Arvio vakuutetun omaisuuden vahingon määrästä.
Vahingon integrointi	
Ulkoisen järjestelmätunnus	Seuraa vahinkotietuetta koskevien ulkoisten tietojen ulkoista järjestelmätunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen järjestelmä	Vakuutukseen liittyvien tietojen ulkoisten tietojen lähdejärjestelmä, esimerkiksi sovellus, tietokanta, integraatio ja niin edelleen.
Integrointitunnus	Seuraa vahinkotietueen ulkoisen tiedon integrointitunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen edellinen päivitys	Tämän vakuutuksen tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä vahinkotietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vahinkojen kotisivun käyttö](#) (katso "[Vahingon kotisivun käyttö](#)" sivulla 836)
- [Vahinkojen hallinta](#) (sivulla 837)

Vakuutettu omaisuus

Vakuutetun omaisuuden sivujen avulla voit luoda, päivittää ja jäljittää vakuutettuun omaisuuteen liittyviä asiakkaita. Vakuutetun omaisuuden tietueiden avulla yhteyshenkilöt voidaan ryhmitellä yhteen ja heihin liittyvät tiedot voidaan kerätä yhteyshenkilöistä, jotka on linkitetty vakuutettuun omaisuuteen.

Vakuutettu omaisuus tarkoittaa aineellista omaisuutta, johon yhteyshenkilöllä tai yrityksen omistajalla on laillinen omistusoikeus. Omistaja ostaa vakuutuksen suojatakseen fyysisen omaisuuden varkauden, tulipalon tai muun uhan aiheuttamalta vahingolta. Tätä käsitettä (vakuutettu omaisuus) käytetään myös korvausvaatimuksessa. Omistaja voi määrittää, mikä vakuutettu omaisuus on vahingoittunut tapahtumassa. Vakuutetun omaisuuden tietueen avulla voidaan seurata kaikenlaisista vakuutettua omaisuutta, jota voi olla esimerkiksi auto, vene, korut tai asunto.

Vakuutetun omaisuuden sivuilla voit määrittää ja profiloita vakuutetun omaisuuden kirjoittamalla sivulle tietoja, esimerkiksi omaisuuden merkin, mallin, rakennusvuoden ja rekisterinumeron. Vakuutetun omaisuuden sivuilla voit myös tarkastella muita asiaan liittyviä tietoja. Lisätietoja on kohdissa [Kattavuudet](#) (sivulla 832) ja [Vahingot](#) (sivulla 835).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly vakuutetun omaisuuden tietojen jäljitystä, vakuutetun omaisuuden välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisestäsi.

Vakuutuksen omaisuuden kotisivun käyttö

Vakuutuksen omaisuuden kotisivu on lähtökohta vakuutuksen omaisuuden tietueiden hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa vakuutetun omaisuuden kotisivua. Lisäksi voit itse lisätä sivulle osioita tai poistaa osioita, jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen mukautusoikeudet.

Vakuutuksen omaisuuden tietueen luonti

Voit luoda vakuutuksen omaisuuden tietueen valitsemalla Lähiaikoina muutetut vakuutuksen omaisuudet - osassa Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Vakuutuksen omaisuuksien kentät](#) (katso "[Vakuutetun omaisuuden kentät](#)" sivulla 841).

Vakuutuksen omaisuuden luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää vakuutuksen omaisuuksien käytettävissä olevat vakioluettelot.

Vakuutetun omaisuuden luettelo	Suodattimet
Kaikki vakuutettu omaisuus	Kaikki vakuutettu omaisuus, johon sinulla on katseluoikeudet.
Lähiaikoina muokattu vakuutettu omaisuus	Kaikki se vakuutettu omaisuus, johon sinut on merkitty omistajaksi Omistajakenttään, muokkauspäivämäärän mukaan järjestettynä.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luettelo.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutetut vakuutuksen ominaisuudet -osan katselu

Lähiaikoina muutetut vakuutuksen ominaisuudet -osassa näkyvät viimeksi katselemasi vakuutuksen ominaisuudet.

Voit laajentaa luettelo näpsäyttämällä Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys vakuutuksen omaisuuden kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia vakuutuksen omaisuuden kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville vakuutuksen omaisuuden kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten vakuutuksen omaisuuden kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys vakuutuksen omaisuuden kotisivulle

- 1 Valitse vakuutetun omaisuuden kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osioita tai järjestää ne haluamallasi tavalla näpsäyttämällä vakuutetun omaisuuden kotisivun asettelusivulla näkyviä nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Vakuutetun omaisuuden hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Vakuutetun omaisuuden kentät

Voit lisätä vakuutetun omaisuuden tietueen tai päivittää olemassa olevan vakuutetun omaisuuden tiedot vakuutetun omaisuuden muokkaussivulla. Muokkaussivulla näkyvät kaikki vakuutetun omaisuuden kentät.

Tietueen tietojen päivitys**VIHJE:** Voit muokata vakuutetun omaisuuden tietoja myös vakuutetun omaisuuden luettelosivulla ja vakuutetun omaisuuden tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Omaisuuden profiili	
Vakuutus sopimus	Vakuutettuun omaisuuteen liittyvä vakuutus.
Järjestys	Vakuutetun omaisuuden järjestysnumero. Vakuutukseen voi sisältyä esimerkiksi kolme autoa, joista järjestysnumerolla yksi on esimerkiksi Toyota Corolla, numerolla kaksi Mazda ja numerolla kolme Hyundai-merkkinen auto.
Tyyppi	Vakuutetun omaisuuden tyyppi, esimerkiksi moottoripyörä, matkailuauto, henkilöauto tai asunto.
Kuvaus	Vakuutetun omaisuuden tarkka kuvaus. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.
Summa	Vakuutetun omaisuuden vakuutussumma.

Kenttä	Kuvaus
Valuutta	Vakuutetun omaisuuden valuutta.
Omaisuuden integrointi	
Ulkoinen tunnus	Seuraa korvausvaatimuksen ulkoisen tiedon ulkoisen lähteen tunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen järjestelmä	Vakuutetun omaisuuden ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi.
Integrointitunnus	Seuraa ulkoisen järjestelmän integrointitunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.

Liittyvät osapuolet

Liittyvien osapuolten sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata kaikenlaisia liittyviä osapuolia. Liittyvää osapuolta käytetään yhteyshenkilöiden ja korvausvaatimusten suhteen seurantaan.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly liittyvien osapuolten tietojen seuranta, Liittyvät osapuolet -välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Liittyvä osapuoli on yleensä vakuutuskorvausvaatimukseen liittyvä yhteyshenkilö. Jokaisella yhteyshenkilöllä voi olla rooli korvausvaatimuksessa. Liittyvien osapuolten välilehden avulla voi jäljittää yhteyshenkilöiden ja korvausvaatimusten suhteen. Yhteyshenkilön rooli korvausvaatimuksessa voi olla esimerkiksi korvausten hakija, vakuutettu kuljettaja tai asianajaja. Liittyvän osapuolen sivujen avulla voit tunnistaa ja profiloida liittyvän osapuolen.

Asianomaisen kotisivun käyttö

Asianomaisen kotisivu on asianomaisten hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata liittyvän osapuolen kotisivun asettelua. Lisäksi, jos käyttäjäroolisi sisältää Mukauta kotisivuja -oikeuden, voit lisätä osia sivulle ja poistaa osia sivulta.

Asianomaisen tietueen luonti

Voit luoda asianomaisen tietueen valitsemalla Lähiaikoina muutetut asianomaiset -osassa Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Asianomaisen kentät](#) (katso "Liittyvän osapuolen kentät" sivulla 844).

Asianomaisen luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraavassa taulukossa on vakioluetteloiden kuvaukset.

Liittyvän osapuolen luettelo	Suodattimet
Kaikki liittyvät osapuolet	Kaikki liittyvät osapuolet, jotka näet, huolimatta liittyvän osapuolen omistajasta.
Viime aikoina muokatut liittyvät osapuolet	Kaikki liittyvät osapuolet, joiden Omistaja-kentässä on nimesi, muokauspäivämäärän mukaan lajiteltuna.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luetteloiden luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen asianomaisten katselu

Lähiaikoina muutetut asianomaiset -osassa näkyvät viimeksi muokkaamasi asianomaiset.

Voit laajentaa luetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisäys asianomaisten kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia asianomaisen kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville asianomaisen kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten asianomaisen kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys liittyvän osapuolen kotisivulle

- 1 Valitse liittyvän osapuolen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Lisää tai poista osia ja järjestä sivun osia liittyvän osapuolen kotisivun Asettelu-sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvien osapuolten hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018 **843**

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvän osapuolen kentät

Voit lisätä liittyvän osapuolen tai päivittää olemassa olevan liittyvän osapuolen tietoja käyttämällä liittyvä osapuoli -osan Muokkaa-sivua. Liittyvä osapuoli -osan Muokkaa-sivulla näkyvät liittyvän osapuolen kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata liittyvän osapuolen tietoja myös liittyvän osapuolen luettelosivulla ja liittyvän osapuolen tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja joistakin liittyvän osapuolen kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Liittyvän osapuolen profiili	
Korvausvaatimus	Tähän liittyvään osapuoleen linkitetty korvausvaatimus.
Yhteyshenkilö	Korvausvaatimuksen yhteyshenkilö.
Liittyvän osapuolen nimi	Liittyvän osapuolen yksilöivä nimi.
Rooli	Korvausvaatimusten yhteyshenkilön rooli. Esimerkkejä rooleista: oikeudeton korvauksenhakija, korvauksenhakija, todistaja, asianajaja ja vakuutettu puoliso.
Valuutta	Liittyvän osapuolen valuutta.
Rooli onnettomuudessa	Liittyvän osapuolen rooli onnettomuudessa. Esimerkkejä rooleista: kuljettaja, matkustaja ja jalankulkija.
Sijainti	Korvauksenhakijan sijainti, kun onnettomuus tapahtui. Esimerkkejä sijainnista: mukana olleessa ajoneuvossa, ei mukana olleessa ajoneuvossa ja

Kenttä	Kuvaus
	jalankulkija.
Liittyvän osapuolen tiedot	
Vamman yhteenveto	Liittyvän osapuolen vamman yhteenveto. Kentän raja on 250 merkkiä.
Vamman kuvaus	Liittyvän osapuolen vamman tarkka kuvaus. Tämän kentän enimmäismerkkimäärä on 16 350.
Liittyvän osapuolen integrointi	
Ulkoisen järjestelmän tunnus	Seuraa liittyvän osapuolen ulkoisen tiedon ulkoisen lähteen tunnusta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoinen järjestelmä	Liittyvän osapuolen ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi.
Integrointitunnus	Seuraa liittyvän osapuolen ulkoisen tiedon integrointitunnusta.
Ulkoisen tiedon viimeisin päivitys	Tämän liittyvän osapuolen tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Vakuutukset

Vakuutussivujen avulla voit luoda, päivittää ja jäljittää kaikenlaisia vakuutuksia. Vakuutukset ovat yleensä tietyn vakuutusyhtiön hoidossa olevia yhteyshenkilön tai yrityksen vakuutuksia. Voit kuitenkin jäljittää kaikkia yhteyshenkilön tai yrityksen vakuutuksia, myös muiden vakuutusyhtiöiden hoidossa olevia vakuutuksia.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly vakuutustietojen jäljitys, Vakuutus-välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisestäsi.

Vakuutus on vakuutusyhtiön ja vakuutuksen omistajan välinen kirjallinen sopimus, jossa vakuutusyhtiö sitoutuu maksamaan korvauksen vakuutettavan tapahtuman yhteydessä ja vakuutuksen omistajan sitoutuu maksamaan vakuutusmaksun. Vakuutuksia käytetään sekä yhteyshenkilö- että liiketoimintasuhteiden hallinnassa.

Vakuutustietueen tyyppin avulla vakuutusyhtiöt voivat siirtyä itse vakuutuksiin keskittyvistä suhteista asiakkaisiin ja kotitalouksiin keskittyviin suhteisiin, sillä tällöin vakuutusyhtiöt saavat käyttöönsä korkean tason vakuutustietoja. Vakuutustiedot (esimerkiksi tyyppi, tila ja voimaantulopäivä ohjelmassa Oracle CRM On Demand) tukevat asiakas- ja kotitalouskeskeisiä suhteita, kuten aktiviteetteja, korvausvaatimuksia ja kalentereita. Vakuutuksen tietuetyypin avulla voi seurata kaikenlaisia vakuutuksia, jotka koskevat esimerkiksi autoa, omaisuutta tai vastuuvakuutusta. Vakuutuksella voi olla päävakuutuksia, joten kaikkia vakuutusrakenteiden ja -hierarkioiden tyyppijä tuetaan. Nämä vakuutushierarkiat tukevat vakuutusten

ryhmittelyä vakuutusryhmiksi. Tämä joustavuutta lisäävä ominaisuus mahdollistaa kaikki tarvittavat vakuutusrakenteet.

Vakuutusten profiili ja vakuutuksia koskevat liittyvät tiedot

Vakuutussivuilla voit määrittää ja tallentaa vakuutuksen profiiliin tiedot sekä yksityiskohtaiset tiedot. Voit myös tarkastella alivakuutuksia sekä seuraavia liittyviä tietoja:

- [Vakuutuksen omistajat](#) (sivulla 850)
- [Korvausvaatimukset](#) (sivulla 826)
- [Vakuutettu omaisuus](#) (sivulla 839)
- [Vakuutukset](#) (katso "[Kattavuudet](#)" sivulla 832)
- **Aktiviteetit.** Vakuutukseen voi liittyä aktiviteetteja. Vakuutuksen kotisivulla voit tarkastella vakuutukseen liittyviä aktiviteetteja. Lisätietoja on kohdassa [Vakuutuksen kotisivun käyttö](#) (sivulla 846).
- **Palvelupyynnöt.** Vakuutukseen voi liittyä palvelupyynnöitä. Vakuutuksen kotisivulla voit tarkastella vakuutukseen liittyviä palvelupyynnöitä. Lisätietoja palvelupyynnöistä on kohdassa [Palvelupyynnöt](#) (sivulla 443).

Vakuutuksen kotisivun käyttö

Vakuutuksen kotisivu on vakuutuksen hallinnan lähtökohta.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi mukauttaa vakuutuksen kotisivun asettelua. Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen mukautusoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa niitä.

Vakuutuksen luonti

Voit luoda vakuutuksen valitsemalla Lähiaikoina muutetut vakuutukset -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Vakuutuksen kentät](#) (katso "[Vakuutus-kentät](#)" sivulla 848).

Vakuutuksen luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää vakuutusten vakioluetteloiden kuvaukset.

Vakuutusluettelo	Suodattimet
Kaikki vakuutukset	Kaikki vakuutukset, jotka saat näkyviin, tietueen omistajasta riippumatta.
Lähiaikoina muutetut vakuutukset	Kaikki vakuutukset, joiden Omistaja-kentässä on oma nimesi, järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.
Omat vakuutukset	Vakuutukset, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakio luettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen vakuutusten katselu

Lähiaikoina muutetut vakuutukset -osassa näkyvät vakuutukset, joita on muutettu lähiaikoina.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisääminen vakuutuksen kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia vakuutuksen kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville vakuutuksen kotisivulle.

Seuraavassa kuvataan, miten vakuutuksen kotisivulle lisätään osia.

Osien lisäys vakuutuksen kotisivulle.

- 1 Valitse vakuutuksen kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osia tai järjestää sivun osat napsauttamalla vakuutuksen kotisivun Asettelu-sivun nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Vakuutusten hallinta

Voit hallita vakuutuksia seuraavan tehtävän avulla: [Ylätason vakuutusten seuranta](#) (katso "[Ylätason vakuutusten jäljitys](#)" sivulla 848).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Liitteiden käsittely](#) (sivulla 162)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä

näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Ylätason vakuutusten jäljitys

Voit sallia ylätason vakuutuksen jäljityksen lisäämällä ylätason vakuutuksen vastaavaan alatasen vakuutuksen kenttään.

Ylätason vakuutuksen jäljitys

- 1 Valitse vakuutus.
Lisätietoja vakuutuksen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse vakuutuksen erittelysivulla Muokkaa.
- 3 Valitse vakuutuksen muokkaussivulla ylätason vakuutuksen kenttä ja valitse vakuutus.

Vakuutus-kentät

Muokkaa vakuutusta -sivulla voit lisätä vakuutuksen tai muuttaa aikaisemmin luodun vakuutuksen tietoja. Vakuutuksen kaikki kentät näkyvät Muokkaa vakuutusta -sivulla.

Voit muokata vakuutusta myös Vakuutusluettelo-sivulla ja Vakuutuksen tiedot -sivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

VIHJE: Voit määrittää vakuutushierarkiat, joissa vakuutus on toisen vakuutuksen alitasolla, valitsemalla vakuutustietueen ylätason vakuutuksen. Lisätietoja ylätason vakuutusten seurannasta on kohdassa [Ylätason vakuutusten seuranta](#) (katso "Ylätason vakuutusten jäljitys" sivulla 848).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja joistakin vakuutuskentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vakuutuksen profiili	
Vakuutus sopimusno	Vakuutus sopimusnumero, jonka yleensä luo järjestelmä.
Vakuutuksen tyyppi	Vakuutuksen tyyppi, kuten autom., kiinteistö, korvausvelvollisuus, työtaturma tai henki.
Tila	Vakuutuksen tila, kuten uusi liiketoiminta, voimassaoleva, odottaa, lopetettu, uusinta tai tarjous.

Kenttä	Kuvaus
Alitila	Vakuutuksen alitila, kuten ei lähetetty, välittäjän tarkistus, peruutettu tai vanhentunut.
Valuutta	Vakuutus sopimuksen valuutta.
Voimaantulopvm	Päivämäärä, josta alkaen vakuutus on voimassa.
Vanhenemispvm	Päivämäärä, jolloin vakuutus vanhenee.
Peruutus pvm	Päivämäärä, jolloin vakuutus peruutettiin.
Maksun tila	Maksu, jota voidaan käyttää vakuutukseen tietyssä tilassa.
Maksusuunnitelma	Tämän vakuutuksen prosenttisuunnitelma. Kullakin vakuutusyhtiöllä voi olla erilaisia maksutasoja vakuutukselle. Joitakin esimerkkiarvoja ovat 01, 02, 03 ja niin edelleen.
Omistaja	Vakuutus sopimustietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Vakuutuksen integrointi	
Ulkoisen järjestelmän tunnus	Vakuutuksen ulkoisten tietojen ulkoisen järjestelmän tunnuksen seuranta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen järjestelmä	Vakuutukseen liittyvien tietojen ulkoisten tietojen lähdejärjestelmä, esimerkiksi sovellus, tietokanta, integraatio ja niin edelleen.
Integrointitunnus	Vakuutuksen ulkoisten tietojen ulkoisen järjestelmän integraatiotunnuksen seuranta. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen edellinen päivitys	Päivämäärä ja kellonaika, jolloin tämän vakuutuksen tietoja päivitettiin ulkoisesta lähteestä.
Vakuutuksen asiamies	
Ensisijainen toimisto	Vakuutuksen aloittanut ensisijainen yhtiö.
Ensisijainen asiamies	Ensisijainen asiamies, joka käsittelee tätä vakuutusta.

Kenttä	Kuvaus
Viitelähde	Suosituslähde, kuten Internet, suoramainonta, lehti-ilmoitus tai asiakassuositus.
Tuottajakoodi	Tämän vakuutuksen vakuuttajalle tuoneen tuottajan tunnus.
Nimellissumma	Vakuutuksessa määritetty summa, joka maksetaan kuolemantapauksen yhteydessä tai vakuutuksen erääntyessä.
Kokonaispreemio	Tämän vakuutuksen maksu yhteensä.
Laskutustila	Vakuutuksen laskutuksen tila, kuten laskutettu, rauennut tai maksettu.
Laskun eräpäivä	Vakuutuksen laskun eräpäivä.
Ehto	Vakuutusaika, kuten 1 vuosi, 2 vuotta ja niin edelleen.
Vakuutuksen maksutapa	Menetelmä, jolla asiakas maksaa vakuutuksen, kuten käteinen, veloitettu, shekki tai elektroninen rahansiirto.

Vakuutuksen omistajat

Vakuutuksen omistajan sivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata kaikenlaisia vakuutuksen omistajia. *Vakuutuksen omistaja* on yleensä yhteyshenkilö, joka omistaa vakuutusyhtiön hoidossa olevan vakuutuksen.

Vakuutuksen omistajan tietuetta käytetään yhteyshenkilöiden ja vakuutusten suhteen seurannassa. Se tallentaa yhteyshenkilön kaikenlaiset vakuutusroolit. Rooleja ovat esimerkiksi vakuutettu, ensisijainen kuljettaja ja edunsaaja. Voit luoda tarvittaessa lisää rooleja. Lisätietoja kenttien ja kentän arvojen määrittämisestä on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly vakuutuksen omistajan tietojen seurantaa, vakuutuksen omistajien välillehti saatetaan sulkea pois määrittämisistäsi.

Vakuutuksen omistajan kotisivun käyttö

Vakuutuksen omistajan kotisivu on lähtökohta vakuutuksen omistajien hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata Vakuutuksen omistaja -kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää Kotisivujen muokkaus -oikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Vakuutuksen omistajan luonti

Voit luoda vakuutuksen omistajan valitsemalla Lähiaikoina muutetut vakuutuksen omistajat -osan Uusi-painikkeeseen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Vakuutuksen omistajan kentät](#) (katso "[Vakuutuksenhaltijakentät](#)" sivulla 852).

Vakuutuksen omistajan luetteloiden käyttö

Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää vakuutuksen omistajien vakioluetteloiden kuvaukset.

Vakuutuksen omistaja -luettelo	Suodattimet
Kaikki vakuutuksen omistajat	Kaikki vakuutuksen omistajat, jotka näkyvät sinulle riippumatta siitä, kenelle vakuutuksen omistaja kuuluu.
Viimeksi muutetut vakuutuksen omistajat	Kaikki vakuutuksen omistajat järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloa valitsemalla sen nimen.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Näiden luetteloiden muokkaus tai poisto ei ole mahdollista, vaan niitä voi vain katsella.

Lähiaikoina muutettujen vakuutuksen omistajien katselu

Lähiaikoina muutetut vakuutuksen omistajat -osassa näkyvät vakuutuksen omistajat, joita on muutettu lähiaikoina.

Voit laajentaa luetteloa napsauttamalla Näytä koko luettelo -linkkiä.

Osien lisääminen vakuutuksen omistajan kotisivulle

Jos käyttäjäroolillasi on kotisivujen räätälöintioikeus, voit lisätä osia vakuutuksen omistajan kotisivulle sen mukaan, mitkä osat yrityksen järjestelmänvalvoja on asettanut saataville vakuutuksen omistajan kotisivulle.

Voit lisätä osia Vakuutuksen omistaja -kotisivullesi toimimalla alla olevien ohjeiden mukaisesti.

Osien lisääminen omalle Vakuutuksen omistaja -kotisivulle

- 1 Valitse Vakuutuksen omistaja -kotisivulla Muokkaa asettelu.

- 2 Lisää tai poista sivun osioita ja järjestä ne vakuutuksen omistajan kotisivun asettelun sivulla napsauttamalla nuolia.
- 3 Valitse Tallenna.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vakuutuksen omistajien hallinta](#) (sivulla 852)
- [Vakuutuksen omistaja -kentät](#) (katso "[Vakuutuksenhaltijakentät](#)" sivulla 852)

Vakuutuksen omistajien hallinta

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Kohteeseen liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Vakuutuksen omistajan kotisivun käyttö](#) (sivulla 850)
- [Vakuutuksen omistaja -kentät](#) (katso "[Vakuutuksenhaltijakentät](#)" sivulla 852)

Vakuutuksenhaltijakentät

Voit lisätä vakuutuksenhaltijan tai päivittää olemassa olevan vakuutuksenhaltijan tietoja käyttämällä vakuutuksenhaltija-osan Muokkaa-sivua. Vakuutuksenhaltija-osan Muokkaa-sivulla näkyvät vakuutuksenhaltijan kaikki kentät.

VIHJE: Voit muokata vakuutuksenhaltijan tietoja myös vakuutuksenhaltijan luettelosivulla ja vakuutuksenhaltijan tietosivulla. Lisätietoja tietueiden päivittämisestä on kohdassa [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113).

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Vakuutuksenhaltijan profiili	
Vakuutus sopimus	Tähän vakuutuksenhaltijaan linkitetty vakuutus.
Yhteyshenkilön omistaja	Vakuutuksen yhteyshenkilön nimi.
Vakuutuksenhaltijan nimi	Vakuutuksenhaltijan yksilöivä nimi.
Rooli	Tämän vakuutuksen yhteyshenkilön rooli. Esimerkkejä rooleista: vakuutettu, ensisijainen kuljettaja ja edunsaaja.
Valuutta	Vakuutuksenhaltijan valuutta.
Vakuutustyyppi	Vakuutuksen kunkin yhteyshenkilön vakuutustyyppi, esimerkiksi ensisijainen tai toissijainen.
Prosentti	Vakuutuksenhaltijan omistama osuus vakuutuksesta. Asiakkaat voivat esimerkiksi saada tähän prosenttiin perustuvan tuoton henkivakuutuksesta.
Vakuutuksenhaltijan integrointi	
Ulkoisen järjestelmän tunnus	Vakuutuksenhaltijan ulkoisen tiedon ulkoisen lähteen tunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen järjestelmä	Vakuutuksenhaltijan ulkoisten tietojen lähde, esimerkiksi sovelluksen, tietokannan tai integroinnin nimi. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Integrointitunnus	Vakuutuksenhaltijan ulkoisen tiedon integrointitunnus. Tähän kenttään mahtuu enintään 50 merkkiä.
Ulkoisen edellinen päivitys	Tämän vakuutuksenhaltijan tietojen edellisen (ulkoisesta lähteestä tehdyn) päivityksen päivämäärä ja -aika.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Vakuutuksen omistajan kotisivun käyttö](#) (sivulla 850)

Välittäjän profiili

Välittäjän profiiliin välilehti esittää minkä tahansa vakuutuksen välittäjän, joka myy tai huoltaa vakuutustuotetta. Kanavaesimies tapaa yleensä jokaisen välittäjän vuosittain ja luo uuden välittäjän profiiliin seuraavaa vuotta varten. Välittäjän profiili kerää välittäjän demografiset tiedot tietyltä vuodelta.

Oracle CRM On Demand -ohjelman välittäjän profiilin sivuilla voit kerätä esimerkiksi kumppanin demografisia tietoja, kuten välittäjän nimi, osoite, puhelinnumerot, faksinumero, Web-sivusto, tuotto ja toiminnankuvaus. Välittäjän profiili sijaitsee kumppanin alatasolla. Lisätietoja kumppaneista on kohdassa [Kumppanit](#) (katso "Yhteistyökumppanit" sivulla 502).

Välittäjäprofiilien kotisivun käyttö

Välittäjäprofiilien hallinta aloitetaan välittäjäprofiilien kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi muokata välittäjäprofiilien kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Välittäjäprofiilin luonti

Voit luoda välittäjäprofiilin valitsemalla Viime aikoina muokatut välittäjäprofiilit -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Välittäjäprofiilin kentät](#) (sivulla 856).

Välittäjäprofiilien luetteloiden käsittely

Välittäjäprofiilien luettelot -osassa on useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää välittäjäprofiilien vakio luetteloiden kuvaukset.

Välittäjäprofiilien luettelo	Kuvaus
Kaikki välittäjäprofiilit	Tässä näkyvät kaikki tietueet, joita sinulla on oikeus tarkastella, luettelon omistajasta riippumatta. Välittäjäprofiileja ei suodateta.
Viimeksi muutetut välittäjäprofiilit	Suodattaa kaikki välittäjäprofiilit muokauspäivämäärän mukaisessa järjestyksessä.
Kaikki kansalliset välittäjäprofiilit	Suodattaa kaikki välittäjäprofiilit, joiden alikanavaksi on määritetty Kansallinen.
Omat välittäjäprofiilit	Suodattaa välittäjäprofiilit, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi.

Valitse luettelon nimi, kun haluat katsella luetteloa.

Luo uusi luettelo valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Valitse Luetteloiden hallinta, kun haluat tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon, katsella aiemmin luotua luetteloa tai muokata tai poistaa sen. Luetteloiden hallinta -sivulla on myös sovelluksen Oracle CRM On Demand mukana toimitetut vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku - muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Omat viimeksi muutetut välittäjäprofiilit -osan katselu

Omat viimeksi muutetut välittäjäprofiilit -osa sisältää ne omistamasi välittäjäprofiilit, joita on muokattu viime aikoina. Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osioiden lisääminen välittäjäprofiilien kotisivulle

Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä välittäjäprofiilien kotisivulle jonkin tai kaikki seuraavista osista:

- Välittäjäprofiilien luettelot
- Omat viimeksi muutetut välittäjäprofiilit
- Omat välittäjäprofiilit
- Kaikki kansalliset välittäjäprofiilit.

Osioiden lisääminen välittäjäprofiilien kotisivulle

- 1 Valitse välittäjäprofiilien kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä, poistaa ja järjestää sivun osia napsauttamalla Välittäjäprofiilien kotisivun asettelu -sivun nuolia. Valitse sitten Tallenna.

Välittäjän profiilien hallinta

Kaikille tietueille yhteisiä lisäohjeita on kohdassa [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49).

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)

■ [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Välittäjäprofiilin kentät

Välittäjän profiilin muokkaussivulla voit lisätä välittäjän profiiliin tai päivittää aiemmin luodun välittäjän profiiliin tietoja. Välittäjän profiilin muokkaussivulla näkyvät kaikki käyttäjän profiilin kentät.

Huomautuksia: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Demografiset tiedot	
Välittäjän profiilin nimi	Välittäjän profiilin nimi. Tietueiden kopioiden välttämiseksi varmista, että noudatat yrityksesi määrittämiä nimeämiskäytäntöjä lyhenteiden, isojen kirjainten yms. käytöstä.
Kumppani	Profiilia vastaavan välittäjän nimi.
Alikanava	Välittäjän kattavuuden kuvaus. Vaihtoehdot ovat globaali, paikallinen, kansallinen, alueellinen ja tukkukauppias.
Segmentointi	Välittäjän segmentoinnin kuvaus. Vaihtoehdot ovat liikeyritys, kasvu ja vähittäiskauppa.
Välittäjän profiilin vuosi	Vuosi, jolloin välittäjän profiili on voimassa.
Puhelinnumero	Välittäjän puhelinnumero.
Faksinumero	Välittäjän faksinumero.
Web-sivusto	Välittäjän URL-osoite.

Kenttä	Kuvaus
Maa	Välittäjän maa.
Osoite 1	Välittäjän sijaintipaikan osoite.
Osoite 2	Välittäjän sijaintipaikan osoite.
Kaupunki	Välittäjän kaupunki.
Maakunta	Osavaltio (esimerkiksi Yhdysvalloissa) tai provinssi (esimerkiksi Kanadassa), jossa välittäjä sijaitsee, esimerkiksi CA (Kalifornia) ja ON (Ontario).
Postinumero	Välittäjän sijaintipaikan postinumero.
Muut tiedot	
Yrityksen yleiskuvaus	Välittäjän yleiskuvaus.
Yrityksen historia ja tuleva kasvu	Välittäjän historian ja tulevan kasvun kuvaus.
Alue/alueen rakenne	Välittäjän alueen ja alueen rakenteen kuvaus.

12 Autoteollisuus

Oracle CRM On Demand sisältää seuraavat autoteollisuuden tietojen tietuetyypit:

- **Ajoneuvot.** Näiden sivujen avulla voit seurata ajoneuvojen huolto- ja myyntihistoriaa.
- **Kauppiaat.** Näiden sivujen avulla voit hallita kauppiaan tietoja.

Huomautus: Nämä tietuetyypit ovat käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Kauppiaat

Kauppiaiden kotisivuilla voit luoda, päivittää ja seurata kauppiaiden tietueita.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly kauppiaan tietojen seuranta, Kauppias-välilehti saatetaan sulkea pois määrityksistäsi.

Kauppiaan kotisivun käyttö

Kauppiaiden hallinta aloitetaan Kauppias-kotisivulta.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata Kauppias-kotisivun asettelua. Jos käyttäjärooliisi sisältyy kotisivujen mukautusoikeus, voit lisätä ja poistaa sivun osia.

Kauppiaan luonti

Voit luoda kauppiaan valitsemalla Lähiaikoina näytetyt kauppiaat -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Kauppiaskentät](#) (sivulla 862).

Kauppiasluetteloiden käyttö

Kauppiasluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakioluetteloita. Kaikki vakioluettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää kauppiaiden vakioluetteloiden kuvaukset.

Kauppiasluettelo	Suodattimet
Kaikki kauppiaat	Kaikki kauppiaat, joihin sinulla on katseluoikeus, omistajaa huomioimatta
Omat kauppiaat	Kauppiaat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi
Viimeksi muutetut kauppiaat	Kaikki kauppiaat, joiden Omistaja-kentässä on sinun nimesi, lajiteltuna muokkauspäivämäärän mukaan

Voit katsella luetteloja valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "[Luettelojen luonti ja tarkennus](#)" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakioluettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen kauppiaiden katselu

Omat lähiaikoina näytetyt kauppiaat -osassa näkyvät kauppiaat, joita olet tarkastellut viimeksi.

Voit laajentaa luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo.

Kauppiaaseen liittyvien myyntimahdollisuuksien katselu

Kauppiaaseen liittyvät myyntimahdollisuudet -osassa näkyvät sinulle määritetyt parhaat myyntimahdollisuudet.

Voit laajentaa kauppiaaseen liittyvien myyntimahdollisuuksien luetteloja valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisäys kauppiaan kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkaus-oikeuden, voit lisätä omalle Kauppias-kotisivullesi seuraavia osia:

- Viimeksi luodut kauppiaat
- Viimeksi muutetut kauppiaat
- Omat viimeksi luodut kauppiaat
- Omat viimeksi muutetut kauppiaat
- Raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään omalla Kauppias-kotisivullasi).

Osien lisääminen omalle Kauppias-kotisivulle

- 1 Valitse Kauppias-kotisivulla Muokkaa asettelu.

- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia sivulla Kauppiaat-kotisivun asettelu -sivun nuolipainikkeita käyttämällä.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kauppiaan tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kauppiaskentät](#) (sivulla 862)
- [Kauppioiden hallinta](#) (sivulla 861)

Kauppioiden hallinta

Tee seuraavat tehtävät kauppioiden hallintaa varten:

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Kalenterien ja aktiviteettien hallinta](#) (katso "[Kalenterien ja toimien hallinta](#)" sivulla 204)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kauppiaan tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kauppiaat](#) (sivulla 859)
- [Kauppiaskentät](#) (sivulla 862)
- [Kauppiaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 859)
- [Raportit](#) (sivulla 949)

Kauppiaskentät

Muokkaa kauppiasta -sivulla voit lisätä kauppiaan tai muuttaa aikaisemmin luodun kauppiaan tietoja. Kauppiaan kaikki kentät näkyvät Muokkaa kauppiasta -sivulla.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Kauppiaan tärkeimmät tiedot	
Nimi	Ajoneuvokauppiaan nimi. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Puhelinnumero	Kauppiaan puhelinnumero.
Kauppiaan tyyppi	Kauppiaan tyyppi, esimerkiksi raskaiden ajoneuvojen kauppias. Enimmäispituus 20 merkkiä.
Sivusto	Kauppiaan Web-sivusto. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Sähköposti	Kauppiaan sähköpostiosoite. Enimmäispituus 50 merkkiä.
HUOMAUTUS: Seuraavat Laskutus- ja Toimitus-kentät eivät ole käytettävissä oletusarvoisesti. Yrityksen järjestelmänvalvojan on määritettävä ne kauppiaan tietosivulla osana ylimääräistä osaa. Lisätietoja tietosivujen määrittämisestä on kohdassa Staattisten sivujen asettelu mukautus.	
Laskutusosoite 1, 2, 3	Kauppiaan laskutusosoite. HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, tietosivujen laskutusosoite on Vain luku -tilassa ja osoitekentät muuttuvat jaettujen osoitteiden asetusten mukaisiksi. Lisätietoa jaetuista osoitteista on kohdassa Osoitteet .
Laskutuskaupunki	Ei mitään
Laskutusmaa	Kauppiaan laskutusosoitteessa määritetty maa. Kelvolliset oletusarvot ovat maailman kaikki maat. Yhdysvaltojen kelvollinen arvo on <i>USA</i> . Oracle CRM On Demand ei salli tämän kentän kelvollisten arvojen muokkausta. Varmista ennen tietojen tuontia, että tuontitiedot vastaavat tämän kentän kelvollisia arvoja. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.
Laskutuspostilokero/lajittelukoodi	Jos tiedostossasi on osoitteita, jotka eivät ole Yhdysvalloissa, määritä kenttään seuraavat osoitteen kohdat: Colonia/osio, CEDEX-koodi, Osoite 4, URB ja kaupunki. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.
Laskutusmaakunta	Jos tiedosto sisältää muita kuin Yhdysvaltain osoitteita, määritä seuraavat osoitteet tai muut Yhdysvaltain osavaltiota vastaavat kohteet tähän kenttään: Meksikon osavaltio, Brasilian osavaltio, Maalaiskunta, Alueen osa, Saari, Prefektuuri, Alue, Emiraatti ja Oblasti. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määrittämisestä.

Kenttä	Kuvaus
Laskutusosavaltio Yhdysvalloissa	Kelvollisia oletusarvoja ovat Yhdysvaltain osavaltioiden kaksikirjaimiset vakiolyhenteet isoilla kirjaimilla kirjoitettuna. Oracle CRM On Demand ei salli tämän kentän kelvollisten arvojen muokkausta. Varmista ennen tietojen tuontia, että tuontitiedot vastaavat tämän kentän kelvollisia arvoja.
Laskutuspostinumero	Ei mitään
Toimitusosoite 1, 2, 3	Kauppiaan toimitusosoite. Kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määräytyksestä on kuvaus siitä, kuinka osoitekenttiä määritetään maittain. HUOMAUTUS: Jos jaetut osoitteet ovat käytössä yrityksessä, tietosivujen toimitusosoite on Vain luku -tilassa ja osoitekentät muuttuvat jaettujen osoitteiden asetusten mukaisiksi. Lisätietoa jaetuista osoitteista on kohdassa Osoitteet .
Toimituskaupunki	Ei mitään
Toimitusmaa	Kelvolliset oletusarvot ovat maailman kaikki maat. Yhdysvaltojen kelvollinen arvo on USA. Oracle CRM On Demand ei anna muokata tämän kentän kelvollisia arvoja. Varmista ennen tietojen tuontia, että tuontitiedot vastaavat tämän kentän kelvollisia arvoja. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määräytyksestä.
Toimituspostilokeron/lajittelukoodi	Jos tiedostossasi on osoitteita, jotka eivät ole Yhdysvalloissa, määritä kenttään seuraavat osoitteen kohdat: Colonia/osio, CEDEX-koodi, Osoite 4, URB ja kaupunki. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määräytyksestä.
Toimitusmaakunta	Jos tiedosto sisältää muita kuin Yhdysvaltain osoitteita, määritä seuraavat osoitteet tai muut Yhdysvaltain osavaltiota vastaavat kohteet tähän kenttään: Meksikon osavaltio, Brasilian osavaltio, Maalaiskunta, Alueen osa, Saari, Prefektuuri, Alue, Emiraatti ja Oblasti. Lisätietoja on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteiden vastaavuuden määräytyksestä.
Toimitusosavaltio Yhdysvalloissa	Kelvollisia oletusarvoja ovat Yhdysvaltain osavaltioiden kaksikirjaimiset vakiolyhenteet isoilla kirjaimilla kirjoitettuna. Oracle CRM On Demand ei salli tämän kentän kelvollisten arvojen muokkausta. Varmista ennen tietojen tuontia, että tuontitiedot vastaavat tämän kentän kelvollisia arvoja.
Toimituspostinumero	Ei mitään
Lisätietoja	
Tila	Kauppiaan tila, esimerkiksi Aktiivinen.
Pääkauppias	Nykyisen kauppiastietueen pääkauppias.
Valuutta	Asianmukainen valuutta.

Kenttä	Kuvaus
Järjestys	Asiakkaan luokitus verrattuna muihin kauppiaisiin, liittyy yleensä myynti- tai palvelutarkoituksiin. Enimmäispituus 22 merkkiä.
Omistaja	Kauppiastietueen omistaja. Yleensä tietueen omistaja voi päivittää tietueen, siirtää tietueen toiselle omistajalle tai poistaa tietueen. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin muuttaa käyttöoikeuksien tasoa eli rajoittaa tai lisätä käyttäjän käyttöoikeuksia. Omistaja-kentän arvo määrittää, mitkä tietueet lisätään raportteihin, jotka suoritat itse tai jotka esimiehesi suorittavat Raportit- ja Dashboard-sivuilla. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietuetyypille määrittämän tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
URL	Kauppiaan URL-osoite. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Pääsivusto	Pääkauppiaan Web-sivusto. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Vaihe	Kauppiaan sovellus- ja sopimustoimenpiteen vaihe. Oletusarvot ovat aktiivinen, sovellus kesken, ehdokas ja sopimus kesken.

Mukautetut kentät

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat, joiden rooliin sisältyy sovelluksen mukauttamisoikeus, luovat tyypillisesti mukautetut kentät.

Kaikki Asiakas-tietueeseen luodut mukautetut kentät näkyvät samana mukautettuna kenttänä Kauppias-tietueessa, koska Kauppias-tietue perii mukautetun kentän Asiakas-tietueesta. Kaikki Kauppias-tietueessa luodut mukautetut kentät eivät kuitenkaan automaattisesti näy Asiakas-tietueessa.

Jos haluat saman mukautetun kentän näkyvän sekä Asiakas-näkymässä että Kauppias-näkymässä, yrityksen järjestelmänvalvoja voi luoda Asiakas-tietueeseen mukautetun kentän ja määrittää sen näkymään sekä Asiakas- että Kauppias-näkymässä.

Jos et halua saman mukautetun kentän näkyvän sekä Asiakas-näkymässä että Kauppias-näkymässä, yrityksen järjestelmänvalvoja voi luoda Asiakas-tietueeseen asiakaskohtaisen mukautetun kentän ja määrittää mukautetun kentän näkymään vain Asiakas-näkymässä.

Lisätietoja mukautetuista kentistä on kohdassa [Tietoja mukautetuista kentistä](#).

Kohteeseen liittyvät tiedot

Tähän liittyviä kauppiaan tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Kauppiaat](#) (sivulla 859)
- [Kauppiaan kotisivun käyttö](#) (sivulla 859)
- [Kauppiaiden hallinta](#) (sivulla 861)

Ajoneuvot

Ajoneuvosivujen avulla voit luoda, päivittää ja seurata ajoneuvoja.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi. Jos työn vastuualueeseen ei sisälly ajoneuvon tietojen seuranta, Ajoneuvot-välilehti saatetaan sulkea pois määrittämisistäsi.

Ajoneuvon kotisivun käyttö

Ajoneuvon kotisivu on lähtökohta ajoneuvon hallinnalle.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja voi muokata ajoneuvon kotisivun asettelua. Lisäksi jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä sivulle osia ja poistaa siitä osia.

Ajoneuvon luonti

Voit luoda ajoneuvon valitsemalla Omat lähiaikoina näytetyt ajoneuvot -osan Uusi-painikkeen. Lisätietoja on kohdissa [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54) ja [Ajoneuvon kentät](#) (katso "Ajoneuvokentät" sivulla 873).

Ajoneuvoluetteloiden käyttö

Ajoneuvoluettelot-osassa näkyy useita luetteloita. Oracle CRM On Demand tarjoaa käyttöön joukon vakio luetteloita. Kaikki vakio luettelot ovat julkisia. Voit luoda esimiesten kanssa lisää luetteloita eri ehtojen mukaan.

Seuraava taulukko sisältää ajoneuvojen vakio luetteloiden kuvaukset.

Ajoneuvoluettelo	Suodattimet
Kaikki ajoneuvot	Kaikki ajoneuvot järjestettynä tunnistenumeron mukaan.
Kaikki lähiaikoina muutetut ajoneuvot	Kaikki ajoneuvot järjestettynä muutospäivämäärän mukaan.

Voit katsella luetteloita valitsemalla sen nimen.

Voit luoda uuden luettelon valitsemalla Uusi. Lisätietoja luetteloiden luonnista on kohdassa [Luetteloiden luonti ja tarkennus](#) (katso "Luettelojen luonti ja tarkennus" sivulla 130).

Voit tarkistaa kaikki käytettävissä olevat luettelot, luoda uuden luettelon tai katsella, muokata tai poistaa aiemmin luodun luettelon valitsemalla Luetteloiden hallinta. Luetteloiden hallintasivulla on myös sovellukseen Oracle CRM On Demand kuuluvat vakio luettelot. Nämä luettelot ovat vain luku -muotoisia, eikä niitä voi muokata tai poistaa.

Lähiaikoina muutettujen ajoneuvojen katselu

Omat lähiaikoina muutetut ajoneuvot -osassa näkyvät ajoneuvot, joita olet katsellut viimeksi.

Ajoneuvoon liittyvien palvelupyyntöjen katselu

Ajoneuvoon liittyvät palvelupyynnöt -osassa on seuraavat tiedot:

- **Palvelunumero.** Sinulle määritetyt palvelupyynnöt. Voit tarkastella palvelupyyntöä valitsemalla palvelupyynnön numeron.
- **Aihe.** Palvelupyynnön otsikko.
- **Omaisuus.** Palvelupyyntöä vastaava omaisuus.
- **Näytä koko luettelo.** Ajoneuvoon liittyvien palvelupyyntöjen luettelon laajentaminen.

Voit laajentaa luetteloa valitsemalla Näytä koko luettelo.

Osien lisääminen ajoneuvon kotisivulle

Jos käyttäjäroolisi sisältää kotisivujen muokkausoikeuden, voit lisätä omalle ajoneuvon kotisivullesi joitakin seuraavista osista tai ne kaikki:

- Viimeksi luodut ajoneuvot
- Viimeksi muokatut ajoneuvot
- Omat uudet ajoneuvot
- Omat viimeksi muutetut ajoneuvot
- Raporttiosat (yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää raporttiosat näkymään omalla ajoneuvon kotisivullasi).

Voit lisätä osia ajoneuvon kotisivulle noudattamalla alla olevia ohjeita.

Osien lisäys omalle ajoneuvon kotisivulle

- 1 Valitse ajoneuvon kotisivulla Muokkaa asettelua.
- 2 Voit lisätä tai poistaa osia sekä järjestää osia ajoneuvon kotisivun asettelusivun nuolipainikkeita käyttämällä.
- 3 Valitse Tallenna.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä ajoneuvon tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Ajoneuvokentät](#) (sivulla 873)
- [Ajoneuvojen hallinta](#) (sivulla 867)

Ajoneuvojen hallinta

Seuraavissa aiheissa kuvataan valinnainen kokoonpanon määrittäminen, jonka yrityksesi järjestelmänvalvoja voi tehdä hallitessaan ajoneuvoja sovelluksessa Oracle CRM On Demand:

- [Ajoneuvon tuotetyypin käyttöönotto](#) (sivulla 869)
- [Ajoneuvon liitoksen käyttöönotto palvelupyynnöissä](#) (sivulla 868)

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavan toimen vaiheittaisia menettelytapohjeita:

- [Ajoneuvon omistuksen päivitys](#) (katso "[Ajoneuvon omistajuuden päivitys](#)" sivulla 870)
- [Ajoneuvojen palvelupyyntöjen seuranta](#) (sivulla 870)
- [Ajoneuvojen myyntihistorioiden seuranta](#) (katso "[Ajoneuvojen myyntihistorian seuranta](#)" sivulla 871)
- [Ajoneuvojen huoltohistorioiden seuranta](#) (sivulla 872)
- [Ajoneuvojen rahoitustietojen seuranta](#) (sivulla 873)

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus ei kuulu vakiosovellukseen, joten se ei ehkä ole käytettävissä käyttämässäsi sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa.

Lisätietoja useille tietuetyypeille yhteisten toimien vaiheista on kohdissa

- [Tietueiden luonti](#) (sivulla 54)
- [Tietueen tietojen päivitys](#) (sivulla 113)
- [Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen](#) (sivulla 115)
- [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124)
- [Tietueiden käsittely](#) (sivulla 49)
- [Huomautusten lisäys](#) (sivulla 157)
- [Tietueiden omistuksen siirto](#) (sivulla 147)
- [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302) (sisältää ajoneuvojen linkityksen asiakkaisiin)
- [Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin](#) (sivulla 164)
- [Tietueiden kirjausketjujen katselu](#) (sivulla 179)
- [Tietueiden poisto ja palautus](#) (sivulla 176)
- [Omaisuuksien seuranta](#) (sivulla 302) (sisältää ajoneuvojen linkityksen asiakkaisiin)
- [Tietuetyyppien nimeäminen uudelleen](#)

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa ohjelmaa Oracle CRM On Demand monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja luettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa käytönaikaisessa ohjeessa kuvatuista vakiotiedoista.

Lisäksi se, voitko tehdä kaikki edellä olevassa luettelossa kuvatut toimet, määräytyy käyttöoikeustasosi mukaan.

VIHJE: Vakiosovelluksessa ajoneuvot sisältyvät salkun tilien luetteloihin sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Kuitenkin jos järjestelmänvalvoja valitsee Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä - valintaruudun yrityksen profiilissa, ajoneuvoja ei sisällytetä salkun tilien luetteloihin.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä ajoneuvon tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Ajoneuvot](#) (sivulla 865)
- [Ajoneuvokentät](#) (sivulla 873)
- [Ajoneuvon kotisivun käyttö](#) (sivulla 865)
- [Raportit](#) (sivulla 949)

Ajoneuvon liitoksen käyttöönotto palvelupyynnöissä

Ajoneuvon liitos ei näy palvelupyynnön sivun oletusasettelussa. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi kuitenkin määrittää palvelupyynnön mukautetun asettelun tekemällä seuraavat toimenpiteet.

Ajoneuvon liitoksen näyttäminen palvelupyyntöjen tietueessa

- 1 Valitse millä tahansa sivulla Hallinta, Sovelluksen mukauttaminen, Palvelupyynnöt ja Palvelupyynnön sivun asettelu.
- 2 Tee seuraavat toimet Sivun asettelu -luettelossa:
 - Muokkaa olemassa olevaa asettelua napsauttamalla Muokkaa-linkkiä.
 - Luo uusi asettelu valitsemalla Uusi asettelu.
 - Kopioi aikaisemmin luotu asettelu napsauttamalla Kopioi-linkkiä.Ohjattu sivuasettelun luontitoiminto tulee esille.

HUOMAUTUS: Ohjatun sivuasettelun luontitoiminnon vaiheiden määrä voi vaihdella sen mukaan, mitä [Sivuasettelu-linkkiä](#) napsautat.
- 3 Vaiheessa 1 Asettelen nimi: kirjoita asettelulle nimi ja kuvaus (valinnainen).
- 4 Vaiheessa 2 Kentän asetukset: valitse tarvittaessa kentän ominaisuudet.
- 5 Vaiheessa 3 Kentän asettelu: varmista, että Ajoneuvo-kenttä on palvelupyynnön sivun asettelun käytettävissä.
- 6 Sulje ohjattu toiminto valitsemalla Valmis.

Määritä nyt uusi mukautettu asettelu käyttäjäroolille ohjatun roolien hallinnan määritystoiminnon avulla.
- 7 Valitse Hallinta, Käyttäjän hallinta ja käyttöoikeudet ja Roolien hallinta:
- 8 Etsi rooli, jolle haluat määrittää palvelupyynnön sivun mukautetun asettelun. Valitse sitten Muokkaa.

9 Muuta palvelupyynnön tietueen palvelupyynnön sivun mukautetun asettelu Sivun asettelu nimi -kohdan arvo ohjatun toiminnon vaiheessa 6.

10 Sulje ohjattu toiminto valitsemalla Valmis.

HUOMAUTUS: Voit päivittää ajoneuvon hakusivun asettelu ja muuttaa käyttäjän näkemän liitoksen valinnan ottamalla ajoneuvon liitoksen käyttöön. Lisätietoja on kohdassa Haun asettelujen hallinta.

Ajoneuvon tuotetyypin käyttöönotto

Tavallisesti yrityksen järjestelmänvalvoja lisää tuotteita hallintatyökalun sisällönhallintaosassa. Kun kyse on ajoneuvosta, järjestelmänvalvoja voi päivittää tuotetietueen, jonka Tuotetyyppi-kentän arvona on Ajoneuvo. Huomaa, että ajoneuvotietueiden tuotetyyppi ei näy tuotteen oletusasettelussa. Järjestelmänvalvoja voi ottaa Ajoneuvo-tuotetyypin käyttöön luomalla mukautetun tuotesivun asettelu. Luontiohjeet ovat alla.

Ajoneuvotietueen tuotetyypin näyttö

- 1 Valitse millä tahansa sivulla Hallinta, Sovelluksen mukauttaminen, Tuote ja Tuotesivun asettelu. Kopioi tuotesivun vakioasettelu uuteen asetteluun.
- 2 Suorita Ohjattu sivuasettelun luonti -toiminto:
 - a Määritä asettelu nimi vaiheessa 1.
 - b Valitse tuotetyypin Pakollinen-valintaruutu vaiheessa 2.
 - c Varmista vaiheessa 3, että Tuotetyyppi-kenttä näkyy oikealla olevassa tuotteen tärkeimpien tietojen osassa.
 - d Sulje ohjattu toiminto valitsemalla Valmis.
- 3 Määritä uusi mukautettu asettelu käyttäjäroolin pakolliseksi asetteluksi Ohjattu roolien hallinnan määrittämis-toiminnon avulla.
 - a Valitse Hallinta, Käyttäjän hallinta ja käyttöoikeudet ja Roolien hallinta:
 - b Etsi rooli, jonka haluat liittää mukautettuun tuotteen sivuasetteluun, ja valitse Muokkaa.
 - c Muuta ohjatun toiminnon vaiheessa 6 sivuasettelun nimeksi tuotetietueen mukautetun tuotteen sivuasettelu.
 - d Sulje ohjattu toiminto valitsemalla Valmis.

Käyttäjä, jonka roolia muokattiin, voi luoda Tuotetyyppi-kentän sisältävän tuotetietueen sisällönhallintatoiminnoilla. Lisätietoja tuotteiden lisäyksestä on kohdassa Yrityksen tuotteiden määrittäminen.

Lisätietoja on kohdassa Yrityksen tuotteiden määrittäminen.

Ajoneuvojen palvelupyynnöiden seuranta

Kun haluat tarkistaa, päivittää tai luoda ajoneuvon palvelupyynnön, päivitä ajoneuvotietue tai luo liittyvälle ajoneuvolle palvelupyyntö.

Ajoneuvon palvelupyynnön seuranta

- 1 Valitse seurattava ajoneuvo.

Lisätietoja ajoneuvojen valinnasta on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry ajoneuvon tietosivun Palvelupyyntö-otsikkopalkkiin ja valitse Uusi.

HUOMAUTUS: Kun palvelupyynnön luonnin yhteydessä valitaan kauppias, käyttäjä voi muuttaa hakua kaikkien yhteyshenkilöiden hausta liittyvän kauppiaan yhteyshenkilöiden hauksi. Voit muuttaa suodatinta niin, että kysely ajetaan haluamallasi tavalla.

- 3 Syötä tiedot palvelupyynnön muokkaussivulle.

Seuraavassa taulukossa kuvataan joitakin huoltohistorioiden kentän tiedoista.

Kenttä	Huomautukset
Palvelun numero	Oracle CRM On Demand luo tämän numeron.
Aihe	Tämän toimen otsikko tai lyhyt kuvaus.
Prioriteetti	Palvelupyynnön prioriteetti, kuten 1 - KIIRE, 2 - Korkea tai 3 - Normaali.
Tila	Palvelupyynnön tila, kuten Avattu, Odottaa tai Suljettu.
Avasaika	Osoittaa palvelupyynnön avausajan. Oracle CRM On Demand luo tämän numeron.
Yhteyshenkilö	Palvelupyynnön liittyvä yhteyshenkilö.
Kauppias	Palvelupyynnön liittyvä kauppias.
Omistaja	Palvelupyynnön omistaja.

HUOMAUTUS: Kun palvelupyynnön luonnin yhteydessä valitaan kauppias, kyselyn kaikkien yhteyshenkilöiden valinta muutetaan kauppiaseen oletusarvoisesti liittyviksi yhteyshenkilöiksi. Suodatinta voidaan muuttaa niin, että kysely koskee kaikkia yhteyshenkilöitä.

Ajoneuvon omistajuuden päivitys

Päivitä ajoneuvon tietue, kun ajoneuvo myydään, jolloin ajoneuvon omistajuutta voi seurata.

- 1 Valitse ajoneuvo.
Ohjeita ajoneuvojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Valitse ajoneuvon tietojen sivun otsikkopalkin Muokkaa.
Lisätietoja ajoneuvon tietojen sivun kentistä on kohdassa [Ajoneuvon kentät](#) (katso "Ajoneuvokentät" sivulla 873)
- 3 Päivitä ajoneuvon muokkaussivulla ajoneuvon tietueen Omistaja-kenttä.
- 4 Tallenna tietue:
 - Voit tallentaa tietueen ja avata ajoneuvon tietojen sivun (jolla voit linkittää tiedot tähän tietueeseen) valitsemalla Tallenna.
 - Voit tallentaa tämän tietueen ja avata muokkaussivun (jolla voit luoda toisen ajoneuvon tietueen) valitsemalla Tallenna ja Uusi ajoneuvo.

Ajoneuvojen myyntihistorian seuranta

Päivitä ajoneuvotietue, kun haluat tarkistaa, päivittää tai luoda ajoneuvon myyntihistorian.

Ajoneuvojen myyntihistorian seuranta

- 1 Valitse ajoneuvo.
Ohjeita ajoneuvojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).
- 2 Siirry ajoneuvon erittelysivulla Myyntihistoria-osaan ja valitse otsikkopalkista Lisää.
HUOMAUTUS: Jos Myyntihistoria-osa ei näy ajoneuvon tietosivulla, napsauta sivun oikeassa yläreunassa olevaa Muokkaa asettelu -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.
- 3 Täytä tiedot Myyntihistorian muokkaus -sivulla.
Seuraavassa taulukossa on joidenkin myyntihistorian kenttien tietoja.

Kenttä	Huomautukset
Myyntinumero	Järjestelmän luoma numero.
Valuuttakoodi	Oletusarvona on valuutta.
Omistajan etunimi	Tämä kenttä täytetään, kun valitset sukunimen.
Omistajan sukunimi	Ajoneuvon omistaja.

- 4 Tallenna tietue.

Ajoneuvojen huoltohistorioiden seuranta

Kun haluat päivittää tai luoda ajoneuvon huoltohistorian tai katsella sitä, päivitä ajoneuvotietue. Huoltohistoria voi sisältää palvelupyynnöitä ja muita ajoneuvoon liittyviä palveluja.

Ajoneuvon huoltohistorian seuranta

1 Valitse ajoneuvo.

Ohjeita ajoneuvojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

2 Siirry ajoneuvon tietosivun Huoltohistoria-otsikkopalkkiin ja valitse Lisää.

HUOMAUTUS: Jos Huoltohistoria-osa ei näy ajoneuvon tietosivulla, napsauta sivun oikeassa yläreunassa olevaa Muokkaa asettelu -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

3 Syötä tiedot Huoltohistorian muokkaus -sivulle.

Seuraavassa taulukossa kuvataan joitakin huoltohistorioiden kentän tiedoista.

Kenttä	Huomautukset
Huoltohistorian numero	Huoltohistorian numeron enimmäispituus 30 merkkiä. Oracle CRM On Demand luo tämän numeron.
PP-numero	Tähän huoltohistoriaan linkitetty palvelupyynnötietue. Enimmäispituus 64 merkkiä.
Omistajan sukunimi	Ajoneuvon omistaja. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Palvelun päivämäärä	Oletusarvoisesti kuluva päivämäärä.
Valuuttakoodi	Oletusarvoisesti oma valuuttasi. Enimmäispituus 20 merkkiä.
Palvelun nimi	Huoltohistoriatietueeseen linkitetty nimi tai numero. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Merkki	Ajoneuvon valmistaja tai brandin nimi. Vain luku.
Omistajan etunimi	Tämä kenttä täytetään, kun valitset sukunimen. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Palveluntarjoaja	Ajoneuvon huoltanut kauppias tai muu palveluntarjoaja. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Kuvaus	Tämän kentän enimmäispituus on 16 350 merkkiä.

4 Tallenna tietue.

Ajoneuvojen rahoitustietojen seuranta

Voit seurata ajoneuvon rahoitustietoja.

Ajoneuvon rahoitustietojen seuranta

- 1 Valitse ajoneuvo.

Ohjeita ajoneuvojen valintaan on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72).

- 2 Siirry ajoneuvojen tietojen sivulla alas ja valitse rahoitustietojen otsikkopalkin Lisää.

HUOMAUTUS: Jos Rahoitustiedot-osa ei näy ajoneuvon tietosivulla, napsauta sivun oikeassa yläreunassa olevaa Muokkaa asettelu -linkkiä ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 3 Täytä tiedot Rahoitustietojen muokkaus -sivulla.

Seuraavassa taulukossa on joidenkin rahoitustietojen kenttien tietoja.

Kenttä	Huomautukset
Rahoitustietonumero	Järjestelmän luoma numero. Enintään 15 merkkiä pitkä.
Rahoituksen tarjoaja	Pituusrajoitus on 30 merkkiä.

Ajoneuvokentät

Ajoneuvon muokkaussivulla voit lisätä ajoneuvon tai päivittää aiemmin luodut ajoneuvon tiedot. Ajoneuvon muokkaussivulla näkyvät kaikki ajoneuvon kentät.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat mukauttaa sovellusta monin eri tavoin. He voivat esimerkiksi muuttaa tietuetyyppien, kenttien ja valintaluettelon vaihtoehtojen nimiä. Näytössä näkyvät tiedot voivat siis poiketa tässä taulukossa kuvatuista vakiotiedoista.

Seuraavassa taulukossa on lisätietoja kentistä.

Kenttä	Kuvaus
Ajoneuvon tärkeimmät tiedot	
Ajoneuvon tunnistenumero	Ajoneuvon valmistenumero. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Merkki	Ajoneuvon valmistaja tai brandin nimi. Oletusarvot ovat: Metro Motors, Toyota ja Tuntematon merkki.
Malli	Ajoneuvon malli. Oletusarvot ovat: 4Runner ja Tacoma.
Vuosi	Vuosi, jolloin ajoneuvo valmistettiin. Tämä on numeerinen valintaluettelo, johon ei voi syöttää ei-numeerisia merkkejä.

Kenttä	Kuvaus
Tuotteen nimi	Tuotteen nimi. Yleensä yrityksesi järjestelmänvalvoja käyttää Sisällönhallinta-toimintoa lisätessään tuotteita. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi päivittää ajoneuvojen tuotetietueeseen Tuotteen tyyppi -kentän Ajoneuvo-määrityksellä. Huomaa, että tuotetyyppejä ei näytetä tuotteen oletusasettelussa. Ajoneuvojen tuotetyypin näytön vaiheet on kuvattu kohdassa Ajoneuvon tuotetyypin käyttöönotto (sivulla 869).
Varustelu	Ajoneuvon kylkilista. Oletusarvot ovat: 2-veto ja Prerunner.
Ovi	Ajoneuvon ovien määrä. Oletusarvot ovat: kaksiovinen, kolmiovinen ja neliovinen.
Ulkoväri	Ajoneuvon väri.
Ajoneuvon valuutta	Ajoneuvon hinnan valuutan määrittäminen, esimerkiksi USA:n dollari (USD).
Omistaja	Ajoneuvotietueen omistaja. Yrityksen järjestelmänvalvojan tietueetypille määrittämisen tietueen vastuuhenkilötilan mukaan tietueen tietosivulla saattaa näkyä Omistaja-kenttä tai Kirja-kenttä tai molemmat ja toinen tai kumpikin kenttä saattaa olla tyhjä. Lisätietoja tietueiden vastuuhenkilötiloista on kohdassa Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä (sivulla 49).
Ajoneuvoa koskevia lisätietoja	
Käytetty/uusi	Ilmaisee, onko ajoneuvo uusi vai käytetty.
Tuotetyyppi	Ajoneuvon tyyppi. Enimmäispituus 30 merkkiä. HUOMAUTUS: Tämä kenttä on vain luku -tilassa.
Sisäväri	Ajoneuvon sisätilojen väri, esimerkiksi punainen.
Vaihteisto	Ajoneuvon vaihteiston tyyppi. Oletusarvot ovat: Automaattinen, Manuaalinen ja Vaihtoehto.
Moottori	Ajoneuvon moottorin tyyppi. Oletusarvot ovat: 4-sylinterinen, 6-sylinterinen, 8-sylinterinen, 10-sylinterinen ja Vaihtoehto.
Runko	Ajoneuvon korin tyyppi, esimerkiksi Coupé tai Avoauto.
Omistaja	Ajoneuvon omistustyyppi, esimerkiksi Liiketoiminta tai Yrityksen auto.
Yhteyshenkilö	Ajoneuvon yhteyshenkilö. Enimmäispituus 100 merkkiä. HUOMAUTUS: Tämä kenttä on vain luku -tilassa.
Asiakas	Ajoneuvon linkitetty asiakas.
Asiakkaan toimipaikka	Asiakkaan sijainti. Enimmäispituus 50 merkkiä.

Kenttä	Kuvaus
	HUOMAUTUS: Tämä kenttä on vain luku -tilassa.
Myynyt kauppias	Ajoneuvon myyneen kauppiaan nimi. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Huollon tehnyt kauppias	Ajoneuvon huoltaneen kauppiaan nimi. Enimmäispituus 100 merkkiä.
Ovh.	Valmistajan ohjevähittäishinta (ovh.) ajoneuvotietueessa käytetyssä valuutassa. Enimmäispituus 22 merkkiä.
Kauppiaan laskutushinta	Kauppiaan laskutushinta ajoneuvotietueessa käytetyssä valuutassa. Enimmäispituus 22 merkkiä.
Tila	Ajoneuvon nykyinen tila, esimerkiksi Tuotanto.
Sijainti	Ajoneuvon sijainti, esimerkiksi Kauppiaan tontilla.
Ajettu kilometrimäärä	Ajoneuvon matkamittarissa parhaillaan näkyvä kilometrimäärä. Enintään 22 merkkiä (numeroa).
Takuutyyppi	Ajoneuvolle myönnetyn takuun tyyppi, esimerkiksi Täysi tai Laajennettu.
Rekisterinumero	Omistajan ajokortin numero. Enimmäispituus 30 merkkiä.
Rekisterinumeron myöntäjä	Osavaltio, jossa ajokortti on myönnetty.
Kuvaus	Enimmäispituus 250 merkkiä.

Huomautus: Valintaluettelon kenttien, esimerkiksi Mallin, Kylkilistan tai Oven, muokkausta varten yrityksesi järjestelmänvalvoja voi mukauttaa valintaluettelon arvot sovellukseen kohdassa Valintaluettelon arvojen muuttaminen kuvatulla tavalla.

Mukautetut kentät

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvojat, joiden rooliin sisältyy sovelluksen mukauttamisoikeus, luovat tyypillisesti mukautetut kentät.

Kaikki omaisuustietueessa luodut mukautetut kentät näkyvät vastaavina mukautettuina kenttinä ajoneuvotietueessa. Ajoneuvotietue perii omaisuustietueen mukautetut kentät. Kaikki ajoneuvotietueessa luodut mukautetut kentät eivät kuitenkaan automaattisesti näy omaisuustietueessa.

Jos haluat sisällyttää saman mukautetun kentän sekä omaisuuden että ajoneuvon näkymään, yrityksesi järjestelmänvalvoja voi luoda omaisuustietueessa mukautetun kentän ja tuoda sen näkyviin sekä omaisuuden että ajoneuvon näkymässä.

Jos et halua sisällyttää samaa mukautettua kenttää sekä omaisuuden että ajoneuvon näkymään, yrityksesi järjestelmänvalvoja voi luoda omaisuudelle omaisuuskohtaisen mukautetun kentän ja tuoda sen näkyviin vain omaisuuden näkymässä.

Lisätietoja mukautetuista kentistä on kohdassa Tietoja mukautetuista kentistä.

Lisäkentät

Useat kentät eivät näy oletusarvoisesti ajoneuvon tietosivulla: Osanumero, Ostopvm, Ostohinta, Määrä, Toimituspvm, Asennuspäivämäärä, Vanhenemispvm, Ilmoituspvm, Tuoteluokka ja Sopimus.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi tarpeen mukaan muuttaa näiden kenttien määrittämiä. Lisätietoja kenttien määrittämisen muuttamisesta on kohdassa Kenttien luonti ja muokkaus. Jotta kentät näkyisivät, yrityksesi järjestelmänvalvojan täytyy sisällyttää ne sivun asetteluun. Lisätietoja kenttien tuomisesta näkyviin sivulla on kohdassa Staattisten sivujen asettelujen mukauttaminen.

Liittyvät tiedot

Tähän liittyviä ajoneuvon tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Ajoneuvon kotisivun käyttö](#) (sivulla 865)
- [Ajoneuvojen hallinta](#) (sivulla 867)

13 Sovelluksen mukauttaminen

Voit mukauttaa ohjelman Oracle CRM On Demand Omat asetukset -sivuilla. Voit tarkastella vaiheittaisia ohjeita napsauttamalla jotakin seuraavista aiheista:

- [Omien tietojen päivitys](#) (sivulla 878)
- [Haun oletustietuetyypin määrittäminen](#) (sivulla 889)
- [Teeman määrittäminen](#) (sivulla 890)
- [Tietueen esikatselutilan määrittäminen](#) (sivulla 890)
- [Kieliasetuksen muuttaminen](#) (sivulla 891)
- [Kirjausketjun kenttien katselu](#) (sivulla 892)
- [Oman kiintiön hallinta](#) (katso "[Kiintiön hallinta](#)" sivulla 892)
- [Sisäänkirjausaktiviteetin tarkastelu](#) (sivulla 893)
- [Salasanan muuttaminen](#) (sivulla 894)
- [Suojakysymysten määrittäminen](#) (sivulla 894)
- [Delegoitujen tietojen tarkastelu](#) (katso "[Delegointitietojen tarkistus](#)" sivulla 895)
- [Delegoitujen käyttäjien lisäys](#) (sivulla 896)
- [Sisäänkirjauksen käyttöoikeuden myöntäminen tekniselle tuelle](#) (sivulla 897)
- [Välilehtien näyttäminen](#) (sivulla 897)
- [Oman tietosivun asettelun muuttaminen](#) (katso "[Tietosivun asettelun muutos](#)" sivulla 898)
- [Kenttäasettelujen mukautus](#) (sivulla 904)
- [Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta](#) (sivulla 907)
- [Liittyvien tietojen asettelujen mukautus](#) (sivulla 899)
- [Oman kotisivun asettelujen muuttaminen](#) (sivulla 908)
- [Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen](#) (sivulla 908)
- [Kalenterin määrittäminen](#) (sivulla 910)
- [Tietojen ja integrointityökalujen käyttö](#) (sivulla 912)
- [Vientipyyntöjen tarkastelu](#) (katso "[Vientipyyntöjen katselu](#)" sivulla 914)

- [Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 917)
- [Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 918)
- [Raporttien tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 918)
- [Yksinkertaisten luetteloiden tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 921)

Liittyvät aiheet

Sovelluksen mukautukseen liittyviä tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja On Demand -tuote-esimerkeistä](#) (sivulla 916)
- [Yhteyshenkilöiden tuonti](#) (sivulla 317)
- [Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista](#) (sivulla 923)

Omien tietojen päivitys

Voit päivittää henkilökohtaisia tietojasi, kuten osoitetta tai puhelinnumeroa. Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää Henkilökohtaiset tiedot -sivusi ulkoasun ja sillä näkyvät tiedot, joten ne saattavat erota seuraavista kuvauksista.

HUOMAUTUS: Kielen, valuutan, aikavyöhykkeen ja maan oletusarvoihin tekemäsi muutokset eivät näy kaikissa raporteissa ja analyysissä, ennen kuin kirjaudut ulos ja kirjaudut uudestaan sisään.

Henkilökohtaisten tietojen päivitys

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Napsauta Muokkaa-painiketta Henkilökohtaiset tiedot -osiossa.
- 5 Päivitä tiedot Omien tietojen muokkaus -näytössä ja tallenna tietue.

HUOMAUTUS: Joudut kirjautumaan ulos ja takaisin sisään, jotta tietyt muutokset tulevat voimaan (kieli, alue, aikavyöhyke ja valuutta).

Seuraavassa taulukossa on muutamien tarkistettavien tai päivitettävien kenttien kuvaukset.

Kenttä	Kuvaus
Käyttäjän tärkeimmät tiedot	
Etunimi	Käyttäjän etunimi. Enimmäispituus 50 merkkiä. Tämä on pakollinen kenttä.

Kenttä	Kuvaus
Sukunimi	Käyttäjän sukunimi. Enimmäispituus 50 merkkiä. Tämä on pakollinen kenttä.
Toinen nimi	Käyttäjän toinen etunimi. Enimmäispituus 50 merkkiä.
Puhuttelu	Käyttäjän alkutervehdys.
Tila	Tässä kentässä on käyttäjän tila. Kenttään on vain lukuoikeudet. Vain aktiiviset käyttäjät voivat käyttää sovellusta Oracle CRM On Demand.
Raportointikohde	Tässä kentässä on käyttäjän esimies. Kenttään on vain lukuoikeudet. HUOMAUTUS: Sen mukaan, miten yrityksen järjestelmänvalvoja on määrittänyt yrityksen käyttäjäisivun asetteluun, sivulla saattaa näkyä Raportointikohde (alias) -kenttä Raportointikohde-kentän sijaan. Raportointikohde (alias) -kentässä näkyy käyttäjän esimiehen lyhyt tunnus.
Tehtävänimike	Tässä kentässä näkyy käyttäjän tehtävänimike. Kenttään on vain lukuoikeudet.
Alue	Alue, jolla käyttäjä on. Enimmäispituus 40 merkkiä.
Alialue	Tarkennus alueeseen, jolla käyttäjä on. Enimmäispituus 40 merkkiä.
Rooli	Tämä kenttä ilmaisee sovelluksessa Oracle CRM On Demand käyttäjälle määritetyn roolin. Kenttään on vain lukuoikeudet. Käyttäjäroolit määrittävät sovelluksen Oracle CRM On Demand ominaisuudet, joihin käyttäjällä on käyttöoikeudet, käyttäjälle suojattujen tietojen käyttöä varten määritetyt käyttöoikeudet ja tiedot esittävän käyttöliittymän asetukset.
Ensisijainen ryhmä	Ryhmä, johon tämä käyttäjä on lisätty. Vain luku.

Kenttä	Kuvaus
Oletuskirja	<p>Käyttäjän kirja tai mukautettu kirja, joka näkyy käyttäjälle oletuksena kirjan valitsimessa sovelluksen Oracle CRM On Demand istunnon alkaessa. Tämä valintakirja koskee kaikkien sovelluksen Oracle CRM On Demand alueiden kirjan valitsimia lukuun ottamatta raporttien ja dashboardin kotisivua. Tämä Oletuskirja-kentän asetus ei rajoita tietueiden käyttöoikeuksia. Voit valita kirjan valitsimessa toisen kirjan.</p> <p>Voit muuttaa oletuskirjan. Voit valita minkä tahansa kirjan, jonka katseluoikeus sinulla on. Voit siis valita minkä tahansa kirjan, jonka jäsen olet, tai minkä tahansa kirjan alikirjan, jonka jäsen olet. Jos haluat valita oletuskirjaksi mukautetun kirjan, sinulla on oltava kirjan tietuetyypin käyttöoikeus. Kirjan tietuetyypin Käyttöoikeus-valintaruudun on siis oltava valittuna käyttäjäroolillasi.</p> <p>HUOMAUTUS: Järjestelmänvalvoja voi määrittää kaikille tietuetyypeillesi oman oletuskirjan. Jos tietuetyypillesi on määritetty oletuskirja, kirjan valitsimen tietuetyypin oletuskirjan tyyppi korvaa Oletuskirja-kentässä määritetyn oletuskirjan henkilökohtaisessa profiilissasi.</p>
Analyysien oletuskirja	<p>Käyttäjän kirja tai mukautettu kirja, joka näkyy käyttäjälle oletuksena raporttien kotisivun ja dashboardin kotisivun kirjan valitsimessa. Tämä asetus ei rajoita tietojen käyttöoikeuksia. Voit valita kirjan valitsimessa toisen kirjan.</p>
Säilytä oletuskirja	<p>Tämä valintaruutu koskee kaikkien sovelluksen Oracle CRM On Demand alueiden kirjan valitsimia lukuun ottamatta raporttien ja dashboardin kotisivua. Säilytä oletuskirja -valintaruutu toimii seuraavalla tavalla:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Jos tämä valintaruutu on valittu, kirjan valitsimessa näkyy käyttäjäprofiilisi Oletuskirja-kentässä valittu kirja aina, kun avaat sivun tai ikkunan, jossa kirjan valitsin on käytettävissä. Voit valita missä tahansa sivussa tai ikkunassa kirjan valitsimeen toisen kirjan. Kun kyseinen sivu tai ikkuna avautuu seuraavan kerran tai avataan jonkin muu sivu tai ikkuna, jossa kirjan valitsin on käytettävissä, kirjan valitsimessa näkyy jälleen oletuskirja. Aiempi kirjan valitsimessa tehty valinta menetetään. ■ Jos tätä valintaruutua ei ole valittu, kirjan valitsimessa näkyy käyttäjäprofiilisi Oletuskirja-kentässä valittu kirja niin kauan, kunnes valitset toisen kirjan kirjan valitsimessa. Kun olet valinnut toisen kirjan kirjan valitsimessa, tietuetyypin uusi kirja näkyy kirjan valitsimessa niin kauan, kunnes kirjaudut ulos ja uudelleen sisään.
Käyttäjän tarkemmat tiedot	
Alias	<p>Käyttäjän lyhyt tunniste, jota käytetään tiettyjen tietuetyyppien kohdalla ilmaisemaan, että käyttäjä omistaa tietueen. Aliaksena voi käyttää esimerkiksi käyttäjän kutsumanimeä tai lempinimeä. Tämä on pakollinen kenttä, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.</p>

Kenttä	Kuvaus
Käyttäjätunnus	Yksilöllinen tunnus, jota käyttäjä käyttää yhdessä yrityksen kirjautumistunnuksen kanssa kirjautuessaan sovellukseen. Tämä on pakollinen kenttä, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.
Sähköposti	Käyttäjän koko sähköpostiosoite, esimerkiksi isample@rightequip.com. Sähköpostiosoitetta käytetään järjestelmän ilmoituksiin, kuten salasanan vaihtokehotuksiin. Tämä on pakollinen kenttä, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.
Toissijainen sähköposti	Käyttäjän toissijainen sähköpostiosoite
Työpuhelinnumero	Käyttäjän työpuhelinnumero. Tämä on pakollinen kenttä.
Matkapuhelinnumero	Käyttäjän matkapuhelinnumero
Yrityksen käyttäjätunnus	Yritys, johon käyttäjä kuuluu. Tämä kenttä on oletusarvoinen, ja se määritetään samalla, kun yritys luodaan.
Käyttäjän sisäänkirjautumistunnus	Tunnus, jota käyttäjä käyttää kirjautuessaan sovellukseen. Tunnus koostuu yrityksen sisäänkirjautumistunnuksesta ja käyttäjätunnuksesta, jotka on erotettu toisistaan kauttaviivalla. Käyttäjän sisäänkirjautumistunnus on pakollinen kenttä, jonka yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää.
Yhteyshenkilön asetukset	
Ei puheluja	Valitse tämä ruutu, ellei halua soittoja järjestelmän Oracle CRM On Demand markkinoinnista.
Ei postia	Valitse tämä valintaruutu, jos et halua vastaanottaa ohjelmaan Oracle CRM On Demand liittyvää markkinointipostia.
Ei sähköpostia	Valitse tämä valintaruutu, jos et halua vastaanottaa ohjelmaan Oracle CRM On Demand liittyvää markkinointisähköpostia.
Lähetä aina kriittiset ilmoitukset	<p>Jos tämä valintaruutu on valittuna, voit vastaanottaa sovelluksen Oracle CRM On Demand keskeisiä tietoja koskevia sähköpostiviestejä. Nämä viestit voivat sisältää</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ keskeisiä tietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand ja siihen liittyvien tuotteiden päivityksistä ja palvelujen muutoksista ■ uusiin, keskeisiin päivityksiin liittyviä ohjeita ja aikatauluja ■ korkean prioriteetin tai hätätilanteen viestintää tavanomaisten tukiprosessien ohella (esimerkiksi laitteistovian sattuessa). <p>Tätä kenttää ei voi päivittää Henkilökohtaiset tiedot -sivulla. Vain yrityksen järjestelmänvalvoja voi päivittää tämän valintaruudun käyttäjiä varten Käyttäjän tiedot -sivulta käsin.</p> <p>Huomautus: Tämän valintaruudun avulla ei määritetä, mitkä</p>

Kenttä	Kuvaus
	<p>käyttäjät voivat vastaanottaa palvelun Oracle CRM On Demand Customer Care lähettämiä järjestelmän ilmoituksia, esimerkiksi muistutuksia tulevista ylläpitotoimista.</p>
<p>Käyttäjän maantieteelliset tiedot</p>	
<p>Kieli, Alue, Valuutta, Aikavyöhyke</p>	<p>Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää näiden nimekkeiden oletusarvot. Voit vaihtaa oletusarvoja napsauttamalla kunkin nimekkeen kohdalla olevaa valikkoa ja valitsemalla haluamasi arvon.</p> <p>Lisätietoja näistä kentistä on kohdassa Tietoja käyttäjien profiiliasetuksista (sivulla 886).</p> <p>Sinun on kirjauduttava ulos ja takaisin sisään, jotta kieleen, alueeseen, valuuttaan tai aikavyöhykkeeseen tehdyt muutokset astuvat voimaan.</p>
<p>Käyttäjän turvallisuustiedot</p>	
<p>Raportoinnin aihealueet</p>	<p>Tässä valintaluettelossa voit määrittää, minkä reaaliaikaisten raporttien tietueet näet järjestelmässä Oracle CRM On Demand Answers. Nämä raportit antavat reaaliaikaisia tietoanalyyskejä. Voit valita yhden seuraavista arvoista.</p> <p>Johtajan näkymä - Voit katsella omia tietojasi sekä tietoja, jotka ovat alaistesi suorassa omistuksessa. (Tämä on oletusasetus.)</p> <p>Tiimin näkyvyys - Voit katsella omia tietojasi sekä tietoja, jotka jaat asiakas- ja myyntimahdollisuustiimin kanssa.</p> <p>Jos et määritä asetusta Aihealueiden raporttoiminen, voimassa on yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämä, koko yritystä koskeva asetusta. Lisätietoja raporteista on kohdassa Raportit (sivulla 949). Tutustu erityisesti aiheeseen Raporttien näkyvyys.</p>
<p>Aiemmat aihealueet</p>	<p>Tässä valikossa voit määrittää analyysihin liittyvien aihealueiden näkyvyyden järjestelmässä Oracle CRM On Demand Answers. Analyysiraportit liittyvät trendien ja aiemman toiminnan analyysihin. Niissä voi myös olla monimutkaisempia laskelmia kuin reaaliaikaisissa raporteissa. Voit valita yhden seuraavista arvoista.</p> <p>Johtajan näkymä - Voit katsella omia tietojasi sekä tietoja, jotka ovat alaistesi suorassa omistuksessa. (Tämä on oletusasetus.)</p> <p>Tiimin näkyvyys - Voit katsella omia tietojasi sekä tietoja, jotka jaat asiakas- ja myyntimahdollisuustiimin kanssa.</p> <p>Täysi näkyvyys - Tässä asetuksessa yhdistyvät Esimiehen näkyvyys- ja Tiimin näkyvyys -asetukset sekä kirjat.</p> <p>Jos et määritä asetusta Aiemmat aihealueet, voimassa on yrityksen järjestelmänvalvojan määrittämä, koko yritystä koskeva asetusta. Lisätietoja raporteista on kohdassa Raportit (sivulla 949). Tutustu erityisesti aiheeseen Raporttien näkyvyys.</p>

Kenttä	Kuvaus
Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita	<p>Käytä tätä valintaluetteloa, jos haluat, että ohjelman Oracle CRM On Demand Answers raportointi käyttää Voi lukea kaikkia tietueita -asetusta tietuetyypin perusteena. Tämä asetus sijaitsee Ohjattu roolien hallinnan määritys -toiminnon Tietuetyypin käyttöoikeus -sivulla. Jos esimerkiksi yrityksen järjestelmänvalvoja valitsee käyttäjäroolillesi tietyn tietuetyypin näkyvyysasetukseksi Voi lukea kaikkia tietueita (valitsemalla Hallinta, Käyttäjän hallinta ja käyttöoikeudet, Roolien hallinta, muokkaamalla roolia ja valitsemalla sitten Tietuetyypin käyttöoikeus), näet kyseisen tietuetyypin kaikki tietueet ohjelmassa Oracle CRM On Demand Answers. Tämä edellyttää kuitenkin, että Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön yritysprofiilissa tai käyttäjäprofiilissasi.</p> <p>Kohdassa Tietoja Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetuksesta (sivulla 888) on lisätietoja siitä, milloin ja miten Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus otetaan käyttöön.</p> <p>Jos Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetusta ei oteta käyttöön, ohjelman Oracle CRM On Demand Answers raportointi käyttää Raportoinnin aihealueet- ja Aihealuehistoria-kentissä määritettyä näkyvyyttä.</p>
Kertakirjautumisen ulkoinen tunnus	Vain luku. Lisätietoja kohdassa Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen asettaminen
Edellinen sisäänkirjautuminen	Järjestelmän luoma kenttä. Lisätietoja sisäänkirjautumisyrittäsi katselusta kohdassa Sisäänkirjautumisten seuranta (katso " Sisäänkirjausaktiviteetin tarkastelu " sivulla 893).
Viestintäasetukset	
Näytä Valitse napsauttamalla - ponnahdusikkuna	Tämä ruutu on järjestelmän Oracle Contact On Demand käyttäjiä varten. Oracle Contact On Demand esittää puhelinnumerot linkkeinä, joita voit napsauttaa luettelo- ja tietosivuilla. Jos valitset Näytä Valitse napsauttamalla -ponnahdusikkuna -ruudun ja napsautat sitten puhelinnumerolinkkiä, näkyviin tulee Valitse napsauttamalla -ikkuna, ennen kuin Oracle Contact On Demand tekee soiton. Lisätietoja sisäisistä ja ulkoisista puhelusta on kohdassa Puhelujen tekeminen (katso " Puheluiden soittaminen " sivulla 473).
Näytä viestinnän kotisivun Saapuneet-kansio kohteelle	Valitse valikosta arvo, jonka avulla määritetään viestinnän kotisivun Saapuneet-kansion toimien näyttökausi. Oracle CRM On Demand suodattaa nämä toimet. Kauden määrittäminen voi olla esimerkiksi Edellinen kuukausi tai Edellinen päivä. suodattaa toimet niiden alkamisajan perusteella. Mitä lyhempi kausi on, sitä vähemmän viestintätoimia näytetään. Jos valitset valikosta Kaikki tai jätät valinnan tyhjäksi, viestinnän sivulla näkyy kaikki viestintä. Sinun täytyy kirjautua ulos ja uudelleen sisään, jotta muutokset astuvat voimaan.

Kenttä	Kuvaus
Näytä viestinnän kotisivun uudet valmiit toiminnot kohteelle	Valitse valikosta arvo, jonka avulla määritetään viestinnän kotisivun uusien valmiiden toimintojen näyttökausi. Oracle CRM On Demand suodattaa nämä toimet. Kauden määrittäminen voi olla esimerkiksi Edellinen kuukausi tai Edellinen päivä. Suodattaa toimet niiden päättymisajan perusteella. Mitä lyhempi kausi on, sitä vähemmän viestintätoimia näytetään. Jos valitset valikosta Kaikki tai jätät valinnan tyhjäksi, viestinnän sivulla näkyy kaikki toiminnot. Sinun täytyy kirjautua ulos ja uudelleen sisään, jotta muutokset astuvat voimaan.
Lisätietoja	
Oletusteema	Tämän valintaluettelon avulla voit valita käytettävissä olevat koko sovelluksen kattavat teemat, kun kirjaudut sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand käyttämällä pöytätietokonetta tai kannettavaa tietokonetta. Teema muuttaa sovelluksen ulkoasua ja tunnelmaa vaikuttamalla mm. taustaväriin, hyperlinkkeihin ja kuvakkeisiin. Käytettävissäsi on useita ennalta määritettyjä teemoja. Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi luoda mukautettuja teemoja sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Jos arvo on tyhjä, sinun on käytettävä yrityksen järjestelmänvalvojan yritysprofiilissa määrittämää teemaa. Lisätietoja mukautettujen teemojen luonnista on kohdassa Uusien teemojen luonti.
Taulutietokoneen teema	Taulutietokoneen teemaa käytetään automaattisesti, kun kirjaudut sovellukseen Oracle CRM On Demand käyttämällä taulutietokonetta tai jotakin muuta kosketusnäyttölaitetta sillä edellytyksellä, että Oracle CRM On Demand tunnistaa taulutietokoneen tai kosketusnäyttölaitteen. Jos et valitse oletusteemaa ja taulutietokoneen teemaa henkilökohtaisessa profiilissasi, käytetään käyttäjäroolillesi määritettyjä teemoja. Jos käyttäjäroolillesi ei ole määritetty teemoja, käytetään yrityksellesi määritettyjä teemoja. Lisätietoja teemojen toiminnasta sovelluksessa Oracle CRM On Demand on kohdassa Tietoja käyttöliittymästä (sivulla 29).
Haun oletustietuetyyppi	Tässä valikossa voit vaihtaa toimintopalkissa näkyvää tietuetyyppiä, joka on hakujen kohteena oletusarvoisesti. (Voit esimerkiksi vaihtaa yhteyshenkilön asiakkaaseen tai johonkin muuhun tietuetyyppiin, johon sinulla on pääsy.) Tämä tietuetyyppi on oletusarvona toimintopalkin hakuruudussa aina sisäänkirjautuessasi riippumatta siitä, mitä määrittelit hakuruudussa käyttäessäsi sovellusta edellisen kerran.
Näytä Tervetuloa-sivu sisäänkirjauksen yhteydessä	Tässä ruudussa voit määrittää, näkyykö Oracle CRM On Demand -järjestelmän tervetulosivu kirjautuessasi sovellukseen.

Kenttä	Kuvaus
Tietueiden esikatselutila	<p>Tässä valintaluettelossa voit ottaa käyttöön tietueiden esikatselutoiminnon ja määrittää, kuinka esikatseluikkuna aukeaa. Valintasi mukaan esikatseluikkuna aukeaa joko liikuttaessasi osoitinta linkin yli tietueeseen tai napsauttaessasi esikatselukuvaketta, joka tulee näkyville liikuttaessasi osoitinta linkin yli tietueeseen. Esikatseluikkunassa näkyy tietueen tietosivun ensimmäinen osio. Voit myös poistaa toiminnon käytöstä valitsemalla Ei käytössä tässä kentässä.</p> <p>Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää tietueiden esikatseluasetuksen koko yritykselle ja lisäksi jokainen käyttäjä voi määrittää sen itselleen. Oma asetus ohittaa yrityksen asetuksen. Jos tämä kenttä on tyhjä, käytetään yrityksen asetusta.</p>
HUD-näyttö	<p>Jos HUD-näyttötoiminnot ovat käytössä ja HUD-näytön asetusten tuki -valintaruutu on valittu teemassasi, sivun liittyvien tietojen osien (esimerkiksi linkitettyjen tietueiden osien) linkit näkyvät selainikkunan alaosan HUD-näytössä. Voit siirtyä liittyvien tietojen osiin napsauttamalla linkkejä (sinun ei tarvitse vierittää näyttöä). Voit pienentää heijastusnäytön valitsemalla näytöstä miinusmerkin (-) ja laajentaa sen valitsemalla plusmerkin (+). Pienennyksen tai laajennuksen asetusta sovelletaan kaikissa tietuetyypeissä, kunnes muutat sitä ja vaikka kirjautuisit välillä ulos sovelluksesta .</p> <p>Voit poistaa HUD-näytön kokonaan tietosivuiltasi poistamalla toiminnon käytöstä henkilökohtaisessa profiilissasi.</p> <p>HUOMAUTUS: Jos teemasi tukee HUD-näyttötoimintoja, HUD-näyttö voidaan ottaa käyttöön tai poistaa käytöstä yritys- tai käyttäjätasolla. Käyttäjän oma asetus ohittaa yritysasetuksen. Pääkäyttäjä voi poistaa HUD-näytön kokonaan jättämällä HUD-näytön asetusten tuki -valintaruudun valitsematta teemassasi. HUD-näytön värit määräytyvät käytössä olevan teeman mukaan. Lisätietoja teeman valinnasta on kohdassa Teeman määrittäminen (sivulla 890).</p>
Liittyvien tietojen muoto	<p>Jos käyttäjäroolissasi on määritetty Mukauta liittyvien tietojen näyttömuoto -oikeus, voit halutessasi näyttää liittyvien tietojen osat tietueen tietosivulla luetteloina tai välilehtinä. Jos henkilökohtaisen profiilisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään oman käyttäjäroolisi asetusta, ja jos käyttäjäroolisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään yrityksen asetusta.</p>
Raportoinnin aihealueiden käyttäjän aikavyöhykkeen tuki	<p>Jos tämä valintaruutu on valittuna käyttäjäprofiilissasi, reaaliaikaisten raporttien päivämäärät ja kellonajat näytetään oman aikavyöhykkeesi mukaan.</p> <p>Voit ehkä muuttaa tätä asetusta sen mukaan, miten järjestelmänvalvoja on määrittänyt henkilökohtaisen profiilisi sivun.</p> <p>Jos tämä valintaruutu ei ole valittuna käyttäjäprofiilissasi, raporttien päivämäärät ja kellonajat näytetään yrityksen aikavyöhykkeen mukaan.</p>

Kenttä	Kuvaus
Jäädystä luettelon sarakeotsikko	<p>Tämä valintaluettelo määrittää, miten luetteloiden ja hakutulosten sarakeotsikot näkyvät sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Valittavissa ovat seuraavat arvot:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Käytössä. Kun tietueluettelo vieritetään alaspäin ja sarakkeiden otsikkorivi saavuttaa selainikkunan yläreunan, sarakkeiden otsikot ovat aina näkyvissä. ■ Ei käytössä. Kun tietueluettelo vieritetään alaspäin ja sarakkeiden otsikkorivi saavuttaa selainikkunan yläreunan, sarakkeiden otsikot eivät ole enää näkyvissä. <p>NOTE: Jos Jäädystä luettelon sarakeotsikko -kenttä on tyhjä henkilökohtaisessa profiilissa, käytetään yrityksen asetusta.</p>
Mukautetun koodin käyttöönotto	<p>Tämä valintaluettelon kenttä määrittää, onko sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi käytössä vai poissa käytöstä. Lisäksi se määrittää, onko mukautetun koodin osoitin käytössä vai poissa käytöstä. Seuraavat vaihtoehdot ovat käytettävissä:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Käytössä. Tämä on vakiosovelluksen oletusasetus. Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on käytössä kokonaisuudessaan mutta mukautetun koodin osoitin ei ole käytössä. ■ Käytössä ja osoitin käytössä. Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on käytössä kokonaisuudessaan. Myös mukautetun koodin osoitin on käytössä. ■ Ei käytössä mutta osoitin käytössä. Kun tämä vaihtoehto on valittuna, sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuilla oleva mukautettu koodi on kokonaisuudessaan poissa käytöstä. Myös mukautetun koodin osoitin on käytössä. <p>HUOMAUTUS: Käyttäjaprofiilissasi olevan Mukautetun koodin käyttöönotto -kentän arvon muuttaminen ei vaikuta muiden käyttäjien mukautetun koodin tai mukautetun koodin osoittimen näkymiseen. Lisätietoja mukautetusta koodista ja mukautetun koodin osoittimesta on kohdassa Tietoja mukautetun koodin sekä mukautetun koodin ilmaisimen käyttöönotosta ja käytöstäpoistosta (katso "Tietoja mukautetun koodin sekä mukautetun koodin osoittimen käyttöönotosta ja käytöstäpoistosta" sivulla 188).</p>

Tietoja käyttäjien profiiliasetuksista

Jokaisella yrityksellä on vähintään yksi järjestelmänvalvoja, joka määrittää ja räätälöi järjestelmän Oracle CRM On Demand koko organisaatiolle. Yrityksen järjestelmänvalvojat määrittävät joitakin oletusasetuksia,

jotka ovat aluksi kaikkien käyttäjien asetuksina, mutta jokainen käyttäjä voi muuttaa näitä oletusasetuksia. Alla olevassa taulukossa kerrotaan, mihin asetukset vaikuttavat.

Asetuksen nimi	Kuvaus
Aikavyöhyke	Sovellus tukee UTC-aikaa (Universal Time Code), jolloin kaikki ajat ja päivämäärät näytetään käyttäjän aikavyöhykkeen mukaisina. Esimerkiksi klo 11:00 PST tapahtuvaksi aikataulutettu tapaaminen näytetään tapahtuvana kello 14:00 käyttäjälle, jonka asetuksena on EST, koska näiden aikavyöhykkeiden välillä on kolmen tunnin ero.
Locale	Sijaintipaikka-asetus määrittää numeroiden, valuuttojen, puhelinnumeroiden, aikojen ja päivämäärien muodon. Esimerkiksi käyttäjät, jotka ovat valinneet sijaintipaikaksi Saksa - Saksa, näkevät kaikki valuutat muodossa 110.000,00, kun taas asetuksen Englanti - Yhdysvallat valinneet käyttäjät näkevät ne muodossa 110,000.00. Jokaisen käyttäjän kannattaa valita se muoto, johon hän on tottunut.
Kieli	Kieliasetuksen avulla käyttäjät voivat muuttaa käyttöliittymän, online-ohjeen ja opetustoiminnon kielen. Yrityksen oletuskielen mukaan käyttäjät saattavat nähdä joitakin kohtia muulla kuin omalla oletuskielilläään.
Currency	Valuutta-asetuksen avulla määritetään se oletusvaluutta, jota käytetään kaikissa käyttäjän luomissa uusissa tietueissa. Käyttäjä näkee myös tarkastelemansa tuloraportit omana oletusvaluuttana. Esimies saattaa nähdä eri käyttäjien kumulatiiviset tulot eri valuutoissa, mutta hän näkee kuitenkin kokonaissumman omana oletusvaluuttana (yrityksen järjestelmänvalvojien on määritettävä vaihtokurssit, jotta tämä toiminto on mahdollinen). Ennusteet näytetään kuitenkin aina yrityksen oletusvaluuttana. Esimerkiksi käyttäjä, joka on valinnut oletusvaluutakseen Yhdysvaltain dollarin, näkee oman ennusteensa muutettuna euromääräiseksi, jos yrityksen oletusvaluutta on euro.
Maa	Käyttäjäprofiilin Maa-asetus vaikuttaa malliin, jota käytetään näytettäessä maakohtaisen osoitteen oletuskenttiä käyttäjälle, joka luo uutta, osoitteen sisältävää tietuetta. Jos Maa-kentän asetukseksi käyttäjäprofiilissa on määritetty esimerkiksi Ranska ja käyttäjä luo uuden, osoitteen sisältävän tietueen (esimerkiksi asiakastietueen), Ranska-mallia käytetään sekä toimitusta että laskutusta koskevissa Ranska-kohtaisissa osoitekentissä uuden tietueen sivun avautuessa näyttyön. Oracle CRM On Demand sisältää osoitemallin yli 60 maalle.

Asetuksen nimi	Kuvaus
Puhelin	<p>Puhelinnumeroiden näyttömuoto määrittyy sijaintipaikka-asetuksen mukaan. Sovellus muuttaa muualla kuin kotialueella olevia puhelinnumeroita niin, että käyttäjä näkee koko numerosarjan, joka hänen on soittaessaan valittava. Esimerkiksi Yhdysvalloissa olevien käyttäjien on valittava 011 soittaessaan ulkomaanpuheluja. Näin ollen yhdysvaltalaisen käyttäjän antama Isossa-Britanniassa olevan henkilön puhelinnumero +44 3333 333 333 näytetään muodossa 011 +44 3333 333 333.</p> <p>HUOMAUTUS: Kansainvälisten numeroiden eteen tulee lisätä plusmerkki (+).</p> <p>Puhelinnumerokenttien vieressä on puhelinkuvake. Kuvakkeen napsautus avaa puhelimen vahvistusikkunan, jossa käyttäjä voi varmistaa, että sovellus on tunnistanut numeron oikein eli että maakoodi, kaupungin tai alueen koodi, paikallinen numero ja mahdollinen alanumero ovat oikein. Kun ikkuna suljetaan, sovellus tallentaa oikean valittavan numerosarjan.</p> <p>Jos käyttäjä haluaa määrittää jonkin maan maakoodin, hän voi napsauttaa puhelinkuvaketta, valita maan ja tallentaa tiedot. Maan maakoodi näkyy Puhelin-kentässä.</p>

HUOMAUTUS: Kun käyttäjä on muuttanut näitä asetuksia, hänen on kirjaututtava ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja takaisin sisään, ennen kuin tiedot näytetään uusien asetusten mukaisina.

Tietoja Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita - asetuksesta

Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -valintaruudun Yritysprofili-sivulla. Käyttäjä voi kuitenkin korvata tämän asetuksen Käyttäjäprofili-sivulla. Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -valintaruudun määrittämisen mukaan sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers raportoinnissa käytetään käyttäjän roolin määrittämisessä objektiperusteisesti määritettyä näkyvyyttä tai Yritysprofili- ja Käyttäjäprofili-sivun Raportoinnin aihealueet- ja Aihealuehistoria-kentissä määritettyä näkyvyyttä. Lisätietoja yrityksestä ja käyttäjäprofileista on kohdassa [Tietoja yritysten ja käyttäjien profiiliasetuksista](#) (katso "[Tietoja käyttäjien profiiliasetuksista](#)" sivulla 886).

Seuraavassa taulukossa on tietoja siitä, milloin ja kuinka Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus otetaan käyttöön.

Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus		Roolin tietuetyypin näkyvyys
Yritysprofilin asetus	Käyttäjäprofilin asetus	
Kyllä	Kyllä	Käytössä
Kyllä	Ei	Poistettu käytöstä
Kyllä	NULL	Käytössä (yritysprofilin asetus näkyy)

Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus		Roolin tietuetyypin näkyvyys oletusarvoisena)
NULL	Kyllä	Käytössä
NULL	NULL	Ei käytössä (yritysprofiilin asetus näkyy oletusarvoisena)
NULL	Ei	Poistettu käytöstä

Henkilötietojen päivitys: katso kohtaa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "Omien tietojen päivitys" sivulla 878).

Yritysprofiilin päivitys (vain yrityksen järjestelmänvalvojat): katso kohtaa Yritysprofiilin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen.

Haun oletustietuetyypin määrittäminen

Voit määrittää haun oletustietuetyypin henkilökohtaisen profiilisi tiedoista. Saatat esimerkiksi haluta muuttaa kohdehakujen oletustietuetyypin yhteyshenkilön tietueesta asiakkaan tietueeksi. Lisätietoja sovelluksen Oracle CRM On Demand hauista on kohdassa [Tietueiden etsiminen](#) (sivulla 72). Voit määrittää haun oletustietuetyypin tekemällä seuraavat vaiheet.

Haun oletustietuetyypin määrittäminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta Henkilötiedot-osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Valitse Omat tiedot -sivulla Muokkaa.
- 5 Siirry Omien tietojen muokkaus -sivulla lisätietojen osaan.
- 6 Valitse haluamasi tietuetyyppi Haun oletustietuetyyppi -valintaluettelosta.
- 7 Tallenna tietue.

Huomautus: Muutokset näkyvät vasta, kun olet ensin kirjautunut ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja sen jälkeen kirjautunut uudelleen sisään.

Teeman määrittäminen

Voit määrittää henkilökohtaisen profiilin tietojen käyttöliittymän teemaksi jonkin sovelluksen Oracle CRM On Demand esimääritetyistä teemoista. Lisätietoja uusien teemojen luonnista on kohdassa Uusien teemojen luonti. Tyhjä teema tarkoittaa, että sinulle ei ole määritetty teemaa. Tällaisessa tapauksessa käytetään yrityksen teemaa tai roolin teemaa (jos määritetty).

Voit määrittää teeman tekemällä seuraavan toimen vaiheet. Kun määrität teeman, siitä tulee ensisijainen kaikkiin roolin tai yrityksen tasolla määritettyihin teemoihin verrattuna.

Teeman määrittäminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta Henkilötiedot-osan Oma profiili -linkkiä. Valitse sitten Muokkaa.
- 4 Siirry Lisätietoja-osaan.
- 5 Valitse haluamasi teema Oletusnimi-valintaluettelosta.
- 6 (Vallinnainen) Jos haluat valita teeman taulutietokoneesta tai kosketusnäyttölaitetta varten, napsauta hakukuvaketta (suurennuslasia) Taulutietokoneen teema -kentässä.

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand käyttää Taulutietokoneen teema -kentässä määritettyä teemaa sillä edellytyksellä, että Oracle CRM On Demand tunnistaa taulutietokoneen tai kosketusnäyttölaitteen. Jos et valitse oletusteemaa ja taulutietokoneen teemaa henkilökohtaisessa profiilissasi, käytetään käyttäjäroolillesi määritettyjä teemoja. Jos käyttäjäroolillesi ei ole määritetty teemoja, käytetään yrityksellesi määritettyjä teemoja. Jos taulutietokoneen teemaa ei ole määritetty millään tasolla, käytetään oletusteemaasi. Tietoja teemojen toiminnasta sovelluksessa Oracle CRM On Demand on kohdassa [Tietoja käyttöliittymästä](#) (sivulla 29).

Tietueen esikatselutilan määrittäminen

Jos tietueen esikatselutoiminto on käytössä, voit käyttää tietueen esikatselua napsauttamalla tietueen linkkiä. Tällaisia linkkejä on sovelluksen Oracle CRM On Demand eri osissa, kuten seuraavissa:

- Omalle kotisivulle
- Tietueiden kotisivut
- Tietueluettelosivut
- Tietueen tietosivut (myös liittyvien tietueiden luettelot)
- toimintopalkki

Esikatseluikkunassa näkyy tietueen tietosivun ensimmäinen osio. Voit määrittää tietueen esikatselutilan Henkilökohtaiset tiedot -sivulla. Valitun asetuksen mukaan esikatseluikkuna aukeaa, kun siirät osoittimen

linkin päälle tietueessa tai kun napsautat esikatselukuvaketta, joka tulee näyttöön, kun siirät osoittimen linkin päälle tietueessa. Esikatselutoiminnon voi myös poistaa käytöstä.

Yrityksen pääkäyttäjä voi määrittää tietueen esikatselutilan yrityksen tasolla, ja kukin käyttäjä voi määrittää tietueen esikatselutilan Henkilökohtaiset tiedot -sivullaan. Oma asetus ohittaa yrityksen asetuksen. Jos Tietueen esikatselutila -kenttä on tyhjä henkilökohtaisessa profiilissa, käytetään yrityksen asetusta tietueen esikatselutilalle.

Määritä tietueen esikatselutila noudattamalla seuraavia ohjeita.

Tietueen esikatselutilan määrittäminen

- 1 Valitse Omat asetukset minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse Henkilökohtainen profiili -osassa Henkilökohtainen profiili.
- 3 Valitse Henkilötiedot-osassa Oma profiili.
- 4 Valitse Omat tiedot -sivulla Muokkaa.
- 5 Siirry henkilökohtaisten tietojen muokkaussivulla Lisätiedot-osaan.
- 6 Valitse tietueen esikatselutilan kentän valintaluettelosta haluamasi tila.
Jos haluat käyttää yrityksen tietueiden esikatselutilaa, valitse valintaluettelosta tyhjä asetus.
- 7 Tallenna tietue.

Kieliasetuksen muuttaminen

Henkilötietojen kieliasetus määrittää käyttöliittymän, käytönaikaisen ohjeen ja opetusohjelman kielen. Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää kielen alustavasti, mutta voit muuttaa tätä määrittystä henkilötiedoissasi. Yrityksesi oletuskielen mukaan jotkin raporttien kohteet saattavat näkyä muulla kuin oletusarvoksi määrittämälläsi kielellä.

Voit muuttaa kieliasetusta tekemällä seuraavat vaiheet.

Kieliasetuksen muuttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse Henkilökohtainen profiili -osassa Henkilökohtainen profiili.
- 3 Valitse Henkilötiedot-osassa Oma profiili.
- 4 Valitse Omat tiedot -sivulla Muokkaa.
- 5 Siirry Omien tietojen muokkaus -sivulla Käyttäjän maantieteelliset tiedot -osaan.

- 6 Valitse kielen valintaluettelosta haluamasi kieli.
- 7 Tallenna tietue.
- 8 Aktivoi muutos kirjautumalla ensin ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja kirjautumalla sen jälkeen uudelleen sisään.

Kirjausketjun kenttien katselu

Voit katsella ohjelmistosovellusten, kuten Web-palveluiden ja kohteen Oracle Outlook Email Integration On Demand, toimintoja suorittamalla seuraavat vaiheet.

Kirjausketjun kenttien katselu

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry Kirjausketju-osaan ja tarkista kirjauskäytössä olevat kentät.

Kiintiön hallinta

Oman kiintiön voi määrittää itse, tai sen voi määrittää yrityksen järjestelmänvalvoja. Kiintiön määrittäminen ei edellytä käyttäjältä erityistä käyttöoikeutta, mutta yrityksen järjestelmänvalvoja tarvitsee siihen käyttäjien hallintaoikeuden.

Voit tarkistaa ja muokata olemassa olevia kiintiöitä tai määrittää uusia kiintiöitä ja laskea ne seuraavasti:

- Määritä vuosikiintiö, jonka järjestelmä jakaa tasan koko vuoden kattavalle ajanjaksolle.
- Määritä kiintiö jokaiselle kuukaudelle. Järjestelmä laskee vuoden kokonaiskiintiön.

Kun valitset kiintiön alkamisvuoden, voit valita nykyisen kalenterivuoden tai jonkin kolmesta edellisestä tai seuraavasta vuodesta. Kiintiön voi muuttaa aktiiviseksi milloin tahansa. Kun olet aktivoinut kiintiön, Oracle CRM On Demand täyttää kiintiön tiedot ennustesivujen kenttiin. Ohjelma tallentaa kunkin vuoden tavoitteet, joten voit tarkistaa tavoitehistorian ja verrata ennusteita kiintiöihin. Lisätietoja on kohdassa [Kiintiöiden hallinta](#) (sivulla 371).

HUOMAUTUS: Voit määrittää vuodelle useita aktiivisia kiintiöitä. Koska ennustetta luotaessa käytetään vain aktiivisia kiintiöitä, muista aktivoida kaikki ennusteeseen sisällytettävät kiintiöt.

Oman kiintiön määrittäminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.

- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry Henkilökohtaiset tiedot -sivulla Kiintiöt-osaan.
- 5 Valitse Kiintiöt-osassa Uusi kiintiö.
- 6 Syötä Muokkaa kiintiötä -näytössä kiintiön aloitusajankohta ja nimi.
- 7 Tee jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat jakaa kiintiön tasaisesti koko tilivuodelle, määritä summa Kiintiö yhteensä -kenttään ja valitse Hajonta.
 - Jos haluat laskea kuukausikiintiöt yhteen, määritä kunkin kuukauden summa ja valitse Summa.

HUOMAUTUS: Kun valitset Summa, kaikki kuukausikiintiömerkinnät lasketaan yhteen ja kokonaissumma näytetään Yhteensä-kentässä.
- 8 Tallenna tietue.

Sisäänkirjausaktiviteetin tarkastelu

Voit tarkistaa sisäänkirjautumisaktiviteetin, esimerkiksi sovellukseen kirjautumisten määrän.

Huomautus: Käyttäjän sisäänkirjaustietueet, joiden ikä on vähintään 90 päivää, hävitetään sitä mukaa sovelluksesta Oracle CRM On Demand.

Sisäänkirjautumisaktiviteetin tarkistus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry Henkilökohtaiset tiedot -sivulla Sisäänkirjautumishistoria-osaan ja tarkista sisäänkirjautumisaktiviteetti.

Tämä aktiviteetti sisältää muiden sovellusten, kuten Oracle CRM On Demand Integration for Office ja Oracle Outlook Email Integration On Demand, sisäänkirjautumisaktiviteetin.

Huomautus: Sisäänkirjaustietueen Tyyppi-kentässä näkyy kanava, jonka kautta sisäänkirjausyritys tehtiin. Jos sisäänkirjausyritys tehtiin esimerkiksi selainikkunassa, Tyyppi-kentässä näkyy arvo Vuorovaikutteinen. Jos sisäänkirjausyritys tehtiin Web-palvelussa, Tyyppi-kentässä näkyy arvo Web-palvelut.

Salasanan muuttaminen

Sovelluksen Oracle CRM On Demand avulla voit muuttaa salasanan milloin tahansa, jos rooliisi kuuluvat henkilökohtaisen salasanan palautusoikeudet.

Huomautus: Jos yritys on ottanut käyttöön ratkaisun, jossa ohjelman Oracle CRM On Demand käyttö edellyttää kertakirjautumisen (SSO) käyttöä, salasana on palautettava tämän ratkaisun, ei ohjelman Oracle CRM On Demand avulla.

Salasanan muuttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta Henkilötiedot-osan Salasanan päivitys -linkkiä.
- 4 Tarkista Salasanan päivitys -sivun salasanamenettely, ennen kuin muutat salasanan.
Yleensä yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää salasanamenettelyn. Salasanamenettely saattaa muuttua.
- 5 Täytä Salasanan päivitys -osan kentät.
- 6 Tallenna tietue.

Suojauskysymysten määrittäminen

Jos unohdat sovelluksen Oracle CRM On Demand salasanasi, tällöin käytetään suojauskysymyksiä. Suojauskysymykset määritetään, kun käyttäjä kirjautuu sovellukseen Oracle CRM On Demand ensimmäisen kerran. Voit kuitenkin milloin tahansa muuttaa suojauskysymyksiä ja -vastauksia.

Mitä tapahtuu, jos unohdat salasanasi?

Jos unohdat sovelluksen Oracle CRM On Demand salasanasi, voit napsauttaa Etkö voi käyttää tiliäsi? -linkkiä sovelluksen Oracle CRM On Demand kirjautumissivulla. Palauta sitten salasanasi napsauttamalla Olen unohtanut salasanani -linkkiä. Oracle CRM On Demand lähettää sinulle sähköpostiviestin, joka sisältää tilapäisen linkin sovellukseen. Kun käytät tilapäistä linkkiä, käyttäjän todentaminen edellyttää, että vastaat suojauskysymyksiin. Kun vastaat kysymyksiin oikein, voit määrittää salasanan sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Lisätietoja unohtuneen salasanan palauttamisesta on kohdassa [Käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksen noutaminen tai salasanan vaihtaminen](#) (sivulla 189).

HUOMAUTUS: Jos unohdat käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksesi, voit silloinkin käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand kirjautumissivun Etkö voi käyttää tiliäsi? -linkkiä ja lähettää pyynnön, että käyttäjän sisäänkirjautumistunnukset lähetetään sähköpostitse.

Seuraavassa kuvataan, miten suojauskysymykset määritetään.

Suojauskysymysten määrittäminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta Henkilökohtainen profiili -sivulla Omat suojauskysymykset -linkkiä
- 4 Jos et määritä suojauskysymyksiä ensimmäistä kertaa, anna sovelluksen Oracle CRM On Demand salasana Omat suojauskysymykset -sivulla Nykyinen salasana -kenttään.
- 5 Valitse kysymykset ja syötä niihin vastaukset.
HUOMAUTUS: Vastaus voi olla enintään 100 merkkiä pitkä.
- 6 Tallenna tietue.

VIHJE: Kirjoita suojauskysymykset ja vastaukset muistiin, jotta ne ovat nopeasti käytettävissä, jos unohdat salasanasi.

Delegointitietojen tarkistus

Käyttäjien delegointi on ominaisuus, jonka avulla useita henkilöitä tukeva käyttäjä näkee näiden henkilöiden kaikki tietueet. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on ottanut käyttöön käyttäjien delegointiominaisuuden ja käyttäjärooliisi on määritetty käyttäjien delegointi, seuraavat toiminnot ovat mahdollisia:

- Sellaisten käyttäjien luettelon tarkastelu, joille olet delegoitu
- Sellaisten käyttäjien luettelon tarkastelu, jotka ovat delegoituja sinulle
- Delegoitujen käyttäjien lisääminen itselle

Lisätietoja delegoitujen käyttäjien lisäämisestä on kohdassa [Delegoitujen käyttäjien lisääminen](#) (katso "[Delegoitujen käyttäjien lisäys](#)" sivulla 896).

Kun haluat tarkastella luetteloa käyttäjistä, joiden delegoima olet, noudata seuraavaa menettelytapaa.

Sellaisten käyttäjien luettelon tarkastelu, joille olet delegoitu

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry omien tietojen sivulla Delegoineet käyttäjät -osaan nähdäksesi luettelon käyttäjistä, joille olet delegoitu.

Kun haluat tarkastella luetteloa käyttäjistä, jotka ovat sinun delegoimiasi, noudata seuraavaa menettelytapaa.

Sellaisten käyttäjien luettelon tarkastelu, jotka ovat delegoituja sinulle

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry omien tietojen sivulla Delegoitu käyttäjille -osaan nähdäksesi luettelon käyttäjistä, jotka on delegoitu sinulle.

HUOMAUTUS: Jos omien tietojen sivulla ei näy Delegoitu käyttäjiltä -osaa tai Delegoitu käyttäjille -osaa, valitse sivun oikeasta yläkulmasta Muokkaa asettelua ja lisää osa sivun asetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

Liittyvät aiheet

Tietoja käyttäjien delegoinnista

Delegoitujen käyttäjien lisäys

Käyttäjän delegoinnin avulla useita henkilöitä tukeva käyttäjä voi nähdä kaikki näille henkilöille kuuluvat tietueet. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on ottanut käyttöön käyttäjän delegointiominaisuuden ja käyttäjän delegointi on määritetty omassa käyttäjäroolissasi, niin voit sallia toisen käyttäjän toimia delegoituna käyttäjänäsi lisäämällä hänet delegoitujen käyttäjien luetteluun. Delegoidut käyttäjät saavat omistajan käyttöoikeudet omistamiisi tietueisiin.

Yrityksesi järjestelmänvalvoja voi myös nimittää sinulle delegoituja käyttäjiä. Lisätietoja siitä, kuinka yritysten järjestelmänvalvojat nimittävät delegoituja käyttäjiä, on kohdassa Delegoitujen käyttäjien hallinta (järjestelmänvalvoja).

Delegoitujen käyttäjien lisäys

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Oma profiili -linkkiä
- 4 Siirry Delegoituihin käyttäjiin -osaan ja valitse Lisää käyttäjiä.

HUOMAUTUS: Jos Delegoituihin käyttäjiin -osa ei ole näkyvässä omien tietojen sivulla, valitse Muokkaa asettelua sivun oikeassa yläkulmassa ja lisää Delegoituihin käyttäjiin -osa sivuasetteluun. Jos et voi lisätä osaa sivun asetteluun, ota yhteys yrityksen järjestelmänvalvojaan.

- 5 Valitse Delegoidut käyttäjät -luetteluun lisättävät käyttäjät napsauttamalla Delegoitujen käyttäjien muokkaus -sivun valintakuvake.

- 6 Jos arvot on määritetty Delegoidun käyttäjän rooli -kentässä, voit halutessasi valita delegoidun käyttäjän roolin jokaiselle käyttäjälle.
- 7 Valitse Tallenna.

Liittyvät aiheet

Tietoja käyttäjien delegoinnista

Sisäänkirjauksen käyttöoikeuden myöntäminen tekniselle tuelle

Voit myöntää teknisen tuen edustajalle käyttöoikeuden sovelluksen Oracle CRM On Demand istuntoon. Tämä saattaa olla välttämätöntä, jotta teknisen tuen edustaja voi tehdä ongelman vianmäärityksen.

Sisäänkirjauksen käyttöoikeuden myöntäminen muille henkilöille

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Henkilökohtainen profiili -osan Henkilökohtainen profiili -linkkiä.
- 3 Napsauta henkilötietojen osan Sisäänkirjautumisoikeus-linkkiä.
- 4 Syötä Sisäänkirjautumisoikeus-sivulla päivämäärä ja aikaväli ajanjaksolle, jolla kyseisellä henkilöllä on oikeus käyttää istuntoasi.
- 5 Tallenna tietue.

Huomautus: Jos haluat päättää sisäänkirjautumisoikeuden ennen määrittämäsi oikeuden päättymispäivämäärää ja olet jo myöntänyt käyttöoikeuden tämän ominaisuuden avulla, syötä uusi päivämäärä ja aikaväli käyttäen menneitä päivämääriä.

Välilehtien näyttäminen

Sivujen yläreunoissa näkyvät välilehdet muodostavat tietojen hallinnan lähtökohdan. Yrityksen järjestelmävalvojan antama rooli määrittää, mitkä välilehdet ovat käytettävissäsi ja missä järjestyksessä ne aluksi näkyvät.

HUOMAUTUS: Voit räätälöidä välilehtiä vain, jos välilehtien räätälöintioikeus on otettu käyttöön roolissasi. Saat lisätietoja yrityksen järjestelmävalvojalta.

Seuraavassa kuvataan, miten välilehtien järjestys vaihdetaan.

Välilehtien järjestyksen muuttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelun mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Oman välilehden asettelu -osassa Välilehden asettelu -linkkiä.
- 4 Valitse lisättävä välilehti Käytettävissä olevat välilehdet -osassa ja siirrä se Käytettävissä olevat välilehdet -osasta Valitut välilehdet -osaan oikean nuolen avulla.
Huomaa: voit valita useita välilehtiä kerralla pitämällä VAIHTO- tai CTRL-näppäintä painettuna samalla, kun valitset välilehdet napsauttamalla.
- 5 Valitse Valitut välilehdet -osassa yksi välilehti kerrallaan ja siirrä se haluamaasi kohtaan nuolien avulla.
Huomaa: (valinnainen) jos haluat palauttaa roolillesi määritetyn välilehden oletusasettelun, valitse Oletus.
- 6 Valitse OK ja tallenna tietue.

Tietosivun asettelun muutos

Käyttäjät voivat mukauttaa liittyvien tietojen osien asettelua tietuetyypin tietosivulla, jos käyttäjäroolille on otettu käyttöön Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeus. Vaiheittaiset ohjeet liittyvien tietojen asettelujen mukauttamisesta on kohdassa [Liittyvien tietojen asettelujen mukautus](#) (sivulla 899).

Käyttäjät voivat mukauttaa kenttäasettelua tietuetyypin tietosivulla, kun käyttäjärooli on määritetty seuraavasti:

- Roolille on otettu käyttöön Mukauta tietosivu - Kentät -oikeus.
- Rooliin on liitetty mukautettu sivuasettelu tietuetyypistä varten.

Käyttäjän tietuetyypin tietosivulle luomaa mukautettua kenttäasettelua käytetään myös niitä sivuja varten, joissa käyttäjä muokkaa kyseistä tietuetyypistä olevia tietueita. Riippuen siitä, kuinka käyttäjän rooli on määritetty, käyttäjän mukautettua kenttäasettelua saatetaan käyttää myös niillä sivuilla, joissa käyttäjä syöttää uuden tietueen tietoja. Vaiheittaiset ohjeet kenttäasettelujen mukauttamisesta ovat kohdassa [Kenttäasettelujen mukautus](#) (sivulla 904).

Tietoja Henkilökohtainen asettelu -sivujen käytöstä

Jos käyttäjäroolisi sallii sinun mukauttaa tietosivuasettelujasi, voit käyttää tietuetyypin Henkilökohtainen asettelu -sivuja kyseistä tietuetyypistä olevan tietueen tietosivun Muokkaa asettelua -linkin kautta. Voit käyttää tietuetyypin tietosivujen Henkilökohtainen asettelu -sivuja myös yleisen Omat asetukset -linkin kautta. Riippuen käyttäjäroolisi käytössä olevista oikeuksista toiminta on seuraavanlaista, kun käytät Henkilökohtainen asettelu -sivuja tietosivuasettelun mukauttamisessa:

- Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, jos käyttäjäroolillasi on kaksi seuraavista oikeuksista: Mukauta tietosivu - Kentät -oikeus, Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeus tai Mukauta tietosivu - Tietueiden osoitin -oikeus.

Henkilökohtainen asettelu -sivulla on seuraavat kolme linkkiä:

- **Kentän asettelu** Tämä linkki avaa Henkilökohtainen asettelu - Kentät -sivun, jossa voit mukauttaa tietuetyypin kenttäasettelua.
HUOMAUTUS: Kentän asettelu -linkki on käytettävissä Henkilökohtainen asettelu -sivulla vain, jos käyttäjärooliisi on liitetty mukautettu sivuasettelu tietuetyyppiä varten. Jos käyttäjärooliisi on liitetty tietuetyypin Vakio-sivuasettelu, Kentän asettelu -linkki ei ole käytettävissä.
- **Liittyvien tietojen asettelu** Tämä linkki avaa Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivun, jossa voit mukauttaa tietuetyypin tietosivun liittyvien tietojen osien asettelua.
- **Hallitse tietueen osoitinta.** Tämä linkki avaa Mukauta tietosivu - tietueiden osoitin -sivun, jolla voit määrittää liittyvien tietojen osiot niin, että osoittimet ilmaisevat, onko osioissa tietueita.
- Jos käyttäjäroolillasi on Mukauta tietosivu - Kentät -oikeus, mutta ei Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeutta tai Mukauta tietosivu - Tietueiden osoitin -oikeutta, Henkilökohtainen asettelu - Kentät -sivu avautuu suoraan.
- Jos käyttäjäroolillasi on Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeus, mutta ei Mukauta tietosivu - Kentät -oikeutta tai Mukauta tietosivu - Tietueiden osoitin -oikeutta, Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivu avautuu suoraan.
- Jos käyttäjäroolillasi on Mukauta tietosivu - Tietueiden osoitin -oikeus, mutta ei Mukauta tietosivu - Kentät -oikeutta tai Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeutta, Henkilökohtainen asettelu - Tietueiden osoitin -sivu avautuu suoraan.

Liittyvät aiheet

Lisätietoja sivuasettelujen mukauttamisesta on seuraavissa aiheissa:

- [Liittyvien tietojen asettelujen mukautus](#) (sivulla 899)
- [Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta](#) (sivulla 907)
- [Kenttäasettelujen mukautus](#) (sivulla 904)
- [Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista](#) (sivulla 53)

Liittyvien tietojen asettelujen mukautus

Jos käyttäjäroolillasi on Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeus, voit luoda liittyvien tietojen osien mukautetun asettelun tietuetyypin tietosivulla. Liittyvien tietojen osissa näkyvät eri tietuetyypit, jotka voidaan linkittää valittuun tietueeseen. Esimerkiksi huomautukset ja aktiviteetit ovat liittyviä tietoja, jotka voidaan linkittää myyntimahdollisuuksiin tai yhteyshenkilöihin. Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää kullakin tietosivulla näkyvien liittyvien tietojen osien tyyppin ja järjestyksen oletusarvoisesti. Voit muuttaa liittyvien tietojen osien järjestystä tai piilottaa liittyvien tietojen osat, joita et käytä. Näiden asetusten muutos vaikuttaa vain omaan sovellusnäkömään.

HUOMAUTUS: Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja poistaa käyttäjärooliltasi Mukauta tietosivu - Liittyvät tiedot -oikeuden, et voi mukauttaa liittyvien tietojen osien asettelua tietosivuillasi.

Tietoja staattisista ja dynaamisista tietosivujen asetteluista

Tietosivujen asettelut voivat olla staattisia tai dynaamisia. Kun staattiset sivuasettelut ovat käytössä, näet saman sivuasettelun kaikille tietyn tietuetyypin tietueille. Dynaamisten sivuasettelujen avulla yrityksesi järjestelmänvalvoja voi määrittää eri sivuasettelut saman tietuetyypin eri tietueille sen arvon mukaan, joka on valittu tietueen erityisessä valintaluettelokentässä. Voit mukauttaa sekä staattiset että dynaamiset sivuasettelut.

Tietoja oletussivuasettelujen muutoksista mukautettujen liittyvien tietojen asettelujen luonnin jälkeen

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi päivittää staattisen sivuasettelun tai minkä tahansa dynaamisessa asettelussa käytetyn sivuasettelun milloin tahansa. Kun olet luonut liittyvien tietojen osien mukautetun asettelun tietuetyypin tietosivulle, kaikki muutokset, jotka yrityksen järjestelmänvalvoja tekee oletussivuasettelun liittyvien tietojen osien käytettävissäoloon, eivät näy heti mukautetussa asettelussasi.

Mitä tapahtuu, jos liittyvien tietojen osat lisätään oletussivuasetteluun?

Yrityksesi järjestelmänvalvoja saattaa lisätä uusia liittyvien tietojen osia tietuetyypin oletussivuasetteluun käyttäjärooliisi sen jälkeen, kun olet luonut mukautetun asettelun tietuetyypille. Jos näin tapahtuu ja haluat lisätä uusia osia kyseisen sivun mukautettuun asetteluun, sivusi asettelu on ensin palautettava oletusasetteluksi. Sen jälkeen voit käyttää oletussivuasettelua tai luoda uuden mukautetun asettelun, joka sisältää uudet osat.

Mitä tapahtuu, jos liittyvien tietojen osat poistetaan oletussivuasettelusta?

Yrityksesi järjestelmänvalvoja saattaa poistaa liittyvien tietojen osat käyttäjärooliisi tietuetyypin oletussivuasettelusta. Jos jotkin yrityksen järjestelmänvalvojan oletussivuasettelusta poistamista osista sisältyvät mukautettuun asetteluusi tuota sivua varten, nuo osat ovat edelleen käytettävissäsi mukautetussa asettelussasi, kunnes poistat ne asettelustasi tai palautat asettelusi oletusasetteluksi.

Staattisten sivuasettelujen liittyvien tietojen asettelujen mukautus

Seuraavassa kerrotaan, kuinka staattisen asettelun liittyvien tietojen osien asettelua voidaan mukauttaa käyttämällä Henkilökohtainen asettelu -sivua yleisen Omat asetukset -linkin kautta. Voit myös mukauttaa staattisen sivuasettelun liittyvien tietojen osien asettelua napsauttamalla tietueen tietosivun Muokkaa asettelua -linkkiä. Staattiset asettelut käyttäytyvät samalla tavalla riippumatta siitä, kuinka siirryt sivulle.

Staattisen tietosivuasettelun liittyvien tietojen osien asettelun mukautus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelyn mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen tietosivun asettelun Asettelusivu-linkkiä, jota haluat muuttaa.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Liittyvien tietojen asettelu.

- 5 Valitse Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivun Käytettävissä olevat liittyvät tiedot -osassa näytettävä liittyvien tietojen osa ja siirrä se nuolta napsauttamalla Näytetyt liittyvät tiedot -osaan.

Vihje: Voit valita useita osia kerralla pitämällä vaihto- tai CTRL-näppäintä painettuna.

- 6 Valitse yksi Näytetyt liittyvät tiedot -alueen osa kerrallaan ja siirrä sitä nuolien avulla ylös tai alas haluamaasi kohtaan.
- 7 Tallenna tietue.

Kun olet mukauttanut liittyvien tietojen osien asettelua, uutta asetteluasi käytetään kaikkien kyseistä tietuetyyppejä olevien tietueiden tietosivulla, kunnes jokin seuraavista toiminnoista tapahtuu:

- Muutat asettelua uudelleen.
- Palautat liittyvien tietojen osien asettelu oletusasetteluksi.

HUOMAUTUS: Kenttäasettelun palauttaminen oletusasetteluksi ei vaikuta liittyvien tietojen osien mukautettuihin asetteluihin. Samoin liittyvien tietojen osien mukautetun asettelu palauttaminen oletusasetteluksi ei vaikuta tietuetyypin mukautettuihin kenttäasetteluihin.

- Järjestelmänvalvoja palauttaa roolisi sivuasettelun oletusasetteluksi.

HUOMAUTUS: Jos järjestelmänvalvoja palauttaa tietuetyypin sivuasettelun roolin oletusasetteluksi, kaikki mukautetut kenttäasettelut ja kaikki kyseisen tietuetyypin liittyvien tietojen osien mukautetut asettelut palautetaan niiden käyttäjien oletusasetteluiksi, joilla on kyseinen rooli. Kuitenkin jos järjestelmänvalvoja liittyy tietuetyypin uuden sivuasettelun rooliin, kaikki ne käyttäjät, joilla on kyseinen rooli, näkevät tietuetyypin uuden kenttäasettelun, mutta käyttäjät näkevät edelleen tietuetyypin liittyvien tietojen osien mukautetut asettelunsa, kunnes he palauttavat liittyvien tietojen asettelunsa oletusasetteluksi.

Dynaamisten sivuasettelujen liittyvien tietojen asettelujen mukautus

Kun dynaamiset asettelut ovat käytössä, voit ehkä luoda liittyvien tietojen osien mukautetun asettelu valintaluettelon sivuasettelun dynaamisen esityksen määrittävän kentän jokaiselle arvolle. Toimintoa, jonka avulla voit luoda tietuetyypille useita liittyvien tietojen osien mukautettuja asetteluja, ohjaa yrityksen profiilin Ota käyttöön yksittäisten dynaamisen sivun asettelujen mukauttaminen -valintaruutu seuraavasti:

- Jos Ota käyttöön yksittäisten dynaamisen sivun asettelujen mukauttaminen -valintaruutu ei ole valittuna, voit luoda tietuetyyppejä varten yhden liittyvien tietojen osien mukautetun asettelu. Kun olet mukauttanut sivun asettelu tietuetyyppejä varten, sama liittyvien tietojen osien joukko näkyy tietosivulla kaikkia kyseistä tyyppiä olevia tietueita varten riippumatta arvosta, joka on valittuna sivuasettelun dynaamisen esityksen määrittävässä valintaluettelon kentässä.
- Jos yrityksen profiilin Ota käyttöön yksittäisten dynaamisen sivun asettelujen mukauttaminen -valintaruutu on valittuna, voit luoda liittyvien tietojen osien mukautetun asettelu kullekin sivuasettelun dynaamisen esityksen määrittävän valintaluettelon kentän arvolle.

Seuraavassa kerrotaan, kuinka dynaamisten tietosivujen liittyvien tietojen osien asettelu mukautetaan, kun yksittäisten dynaamisten sivuasettelujen mukautus ei ole käytössä. Tämä toimenpide havainnollistaa, kuinka voit mukauttaa dynaamista asettelua käyttämällä Henkilökohtainen asettelu -sivua yleisen Omat asetukset -linkin kautta. Voit myös mukauttaa dynaamisen asettelu valitsemalla Muokkaa asettelua -linkin tietueen tietosivulla. Jollei yksittäisten dynaamisten asettelujen mukautus ole käytössä, asettelut käyttäytyvät samalla tavalla riippumatta siitä, kuinka siirryt sivulle.

Dynaamisen asettelun mukautus, kun yksittäisten dynaamisten asettelujen mukautus ei ole käytössä

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelun mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen tietosivun asettelun Asettelusivu-linkkiä, jota haluat muuttaa.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Liittyvien tietojen asettelu.
- 5 Valitse Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivun Käytettävissä olevat liittyvät tiedot -osassa näytettävä liittyvien tietojen osa ja siirrä se nuolta napsauttamalla Näytetyt liittyvät tiedot -osaan.
Vihje: Voit valita useita osia kerralla pitämällä vaihto- tai CTRL-näppäintä painettuna.
- 6 Valitse yksi Näytetyt liittyvät tiedot -alueen osa kerrallaan ja siirrä sitä nuolien avulla ylös tai alas haluamaasi kohtaan.
- 7 Tallenna tietue.

Kun olet mukauttanut liittyvien tietojen osien asettelun, uutta asettelua käytetään tietosivulla kaikille tuon tyyppin tietueille riippumatta valintaluettelon kentän arvosta, joka määrittää sivun dynaamisen asettelun, kunnes muutat asettelua jälleen tai palautat tietosivun oletusasettelun, kumpi sitten tapahtuukin ensin.

Seuraava toimenpide havainnollistaa, kuinka voit mukauttaa dynaamisten tietosivujen asetteluja, jos yksittäisten dynaamisten sivuasettelujen mukautus on käytössä. Tämä toimenpide havainnollistaa, kuinka voit mukauttaa dynaamista asettelua käyttämällä Henkilökohtainen asettelu -sivua yleisen Omat asetukset -linkin kautta. Voit myös mukauttaa dynaamisen asettelun valitsemalla Muokkaa asettelua -linkin tietueen tietosivulla. Kun yksittäisten dynaamisten asettelujen mukautus on käytössä, dynaamiset asettelut käyttäytyvät seuraavasti:

- Jos käytät Henkilökohtainen asettelu -sivua Omat asetukset -linkin kautta, voit luoda mukautettuja asetteluja kaikille arvoille valintaluettelossa, joka määrittää sivun dynaamisen asettelun.
- Jos käytät Henkilökohtainen asettelu -sivua tietosivun Muokkaa asettelua -linkin kautta, voit luoda mukautetun asettelun vain arvolla, joka on sillä hetkellä valittuna valintaluettelossa, joka määrittää sivun dynaamisen asettelun.

Dynaamisen asettelun mukautus, kun yksittäisten dynaamisten asettelujen mukautus on käytössä

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelun mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen tietosivun asettelun Asettelusivu-linkkiä, jota haluat muuttaa.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Liittyvien tietojen asettelu.
- 5 Valitse Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivun Ajotietovalintaluettelon käytettävissä olevat arvot -osasta arvo, jolle haluat luoda mukautetun asettelun.

HUOMAUTUS: Jos haluat luoda mukautetun asettelu, jota käytetään, kun valintaluettelon kentässä ei ole valittuna mitään arvoa, valitse tyhjä arvo valintaluettelon kentässä.

- 6 Valitse Käytettävissä olevat liittyvät tiedot -osassa näytettävä liittyvien tietojen osa ja siirrä se nuolen avulla Näytetyt liittyvät tiedot -osaan.

Vihje: Voit valita useita osia kerralla pitämällä vaihto- tai CTRL-näppäintä painettuna.

- 7 Valitse yksi Näytetyt liittyvät tiedot -alueen osa kerrallaan ja siirrä sitä nuolien avulla ylös tai alas haluamaasi kohtaan.
- 8 Toista vaiheita 5 - 7 muiden haluamiesi mukautettujen lisäasettelujen luontiin.

HUOMAUTUS: Jos et luo mukautettua asettelua valintaluettelon arvolle, käytetään tuon arvon oletussivuasettelua.

- 9 Tallenna tietue.

Kun olet mukauttanut liittyvien tietojen osan asettelu valintaluettelon arvolla, mukautettua asettelua käytetään tietosivulla kaikille tietueille, joissa valintaluettelon arvo on valittuna, kunnes muutat asettelua valintaluettelon arvolle uudelleen tai palautat oletusasettelun tietosivulle, kumman sitten teetkin ensin.

Liittyvien tietojen asettelujen palautus oletusasetteluiksi

Seuraavassa kerrotaan, kuinka liittyvien tietojen asettelu palautetaan oletusasetteluksi käyttämällä Henkilökohtainen asettelu -sivua yleisen Omat asetukset -linkin kautta. Voit myös palauttaa liittyvien tietojen asettelu oletusasetteluksi napsauttamalla tietueen tietosivun Muokkaa asettelua -linkkiä. Jos yksittäisten dynaamisten asettelujen mukautus on käytössä, dynaamiset asettelut käyttäytyvät seuraavasti:

- Jos käytät Henkilökohtainen asettelu -sivua yleisen Omat asetukset -linkin kautta, voit palauttaa liittyvien tietojen oletusasettelut kaikille sen valintaluettelon kentän arvoille, joka määrittää sivun dynaamisen asettelu. Voit myös palauttaa liittyvien tietojen oletusasettelut joidenkin valintaluettelon arvojen osalta samalla, kun säilytät mukautetut asettelusi valintaluettelon muita arvoja varten.
- Jos käytät Henkilökohtainen asettelu -sivua tietueen tietosivun Muokkaa asettelua -linkin kautta, voit palauttaa liittyvien tietojen oletusasettelun vain sille valintaluettelon kentän arvolle, joka on valittuna valintaluettelon sivun dynaamisen asettelu määrittävässä kentässä. Liittyvien tietojen oletusasetteluja ei voi palauttaa muille valintaluettelon arvoille.

Liittyvien tietojen asettelu palautus oletusasetteluiksi

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelu mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen tietosivun asettelu Asettelusivu-linkkiä, jota haluat muuttaa.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Liittyvien tietojen asettelu.
- 5 Tee Henkilökohtainen asettelu - Liittyvät tiedot -sivulla jompikumpi seuraavista toimista:

- Valitse Oletus, jos haluat palauttaa valitun Ajotietovalintaluettelon käytettävissä olevat arvot -sarakkeen arvon asettelun oletusasetteluksi.
- Valitse Palauta kaikki oletusarvot, jos haluat palauttaa kaikkien Ajotietovalintaluettelon käytettävissä olevat arvot -sarakkeen arvojen asettelut oletusasetteluiksi.

HUOMAUTUS: Palauta kaikki oletusarvot -painike ei ole käytettävissä kaikissa omien tietojen sivuasetteluissa.

Tietoja mukautettujen sivuasettelujen toiminnasta roolien sivuasettelujen kanssa on kohdassa Mukautettujen liittyvien tietojen asettelujen toiminta roolien sivuasettelujen kanssa.

Liittyvien tietojen muoto tietueiden tietosivulla

Jos käyttäjäroolissasi on määritetty Mukauta liittyvien tietojen näyttömuoto -oikeus, voit halutessasi näyttää myös liittyvien tietojen osat tietueen tietosivulla luetteloina tai välilehtinä määrittämällä Liittyvien tietojen muoto -vaihtoehdon henkilökohtaisessa profiilissasi. Jos henkilökohtaisen profiilisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään oman käyttäjäroolisi asetusta, ja jos käyttäjäroolisi liittyvien tietojen muotokenttä on tyhjä, käytetään yrityksen asetusta. Lisätietoja Liittyvien tietojen muoto -vaihtoehdon muuttamisesta henkilökohtaisessa profiilissa on kohdassa [Henkilökohtaisten tietojen päivitys](#) (katso "Omien tietojen päivitys" sivulla 878).

Kenttäasettelujen mukautus

Käyttäjät voivat mukauttaa kenttäasettelua tietuetyypin tietosivulla, kun käyttäjärooli on määritetty seuraavasti:

- Roolille on otettu käyttöön Mukauta tietosivu - Kentät -oikeus.
- Rooliin on liitetty mukautettu sivuasettelu tietuetyypistä varten.

Voit mukauttaa sekä staattisten että dynaamisten asettelujen kenttäasetteluja. Kun mukautat kenttäasetteluja, ota huomioon seuraavat asiat:

- Kaikki käyttäjärooliisi tietuetyypistä varten liitettyssä mukautetussa asettelussa käytettävissä olevat kentät näkyvät oletusarvoisesti asettelussasi, kunnes mukautat asettelun.
- Voit poistaa (piilottaa) joitakin mukautetun asettelusi kenttiä, mutta et voi lisätä mukautettuun asetteluusi kenttiä, jotka eivät näy oletusasettelussa.
- Et voi poistaa pakollisia kenttiä asettelustasi. Lisäksi järjestelmänvalvojat voivat määrittää, että tiettyjen kenttien on näytävä aina asettelussa, joten et voi poistaa kyseisiä kenttiä mukautetusta asettelustasi. Henkilökohtainen asettelu - Kentät -sivulla kentät, joiden täytyy aina näkyä asettelussa, näkyvät samalla fonttivärillä kuin pakolliset kentät.

Riippuen käytetystä sivuasettelun tyyppistä voit ehkä mukauttaa kenttäasettelun yleisen Omat asetukset -linkin kautta tai tietueen tietosivujen Muokkaa asettelua -linkin kautta tai kummankin linkin kautta. Seuraavassa taulukossa näytetään, mitä linkkejä voit käyttää, kun mukautat kenttäasetteluja. Kaikissa tapauksissa käyttäjärooliisi liitetyn sivuasettelun on oltava mukautettu sivuasettelu. Toisin sanoen tietuetyypin vakioasettelua ei voi mukauttaa sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Tämän taulukon tiedot koskevat myös mukautetun kenttäasettelun palautusta oletuskenttäasetteluksi. Tietoja kenttäasettelun palauttamisesta oletuskenttäasetteluksi on tämän aiheen kohdassa Kenttäasettelujen palautus oletusasetteluiksi.

Asettelutyyppi	Omat asetukset -linkki	Muokkaa asettelua -linkki
Staattinen asettelu.	Kyllä	Kyllä
Dynaamisen asettelu oletusasettelu. Tietoja on tämän taulukon jäljessä olevassa huomautuksessa.	Kyllä	Kyllä. Dynaamisen asettelu ajotietovalintaluettelon kentän on oltava tyhjä tietueen tietosivulla.
Tietyn arvon asettelu ajotietovalintaluetteloissa.	Ei	Kyllä. Asiaankuuluva arvo täytyy valita dynaamisen asettelu ajotietovalintaluettelon kentästä.

HUOMAUTUS Dynaamisen asettelu oletusasettelu on asettelu, jota käytetään silloin, kun tietueen dynaamisen asettelu ajotietovalintaluettelon kenttä on tyhjä.

Jos haluat mukauttaa kenttäasettelun tietuetyyppejä varten, tee seuraavat toimet.

Kenttäasettelun mukautus tietuetyyppejä varten

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
HUOMAUTUS: Jos haluat mukauttaa dynaamisen asettelu ajotietovalintaluettelon kentän tiettyä arvoa varten, sen sijaan, että napsauttaisit Omat asetukset -linkkiä, avaa tietue, jolla on asiaankuuluva arvo ajotietovalintaluettelon kentässä, valitse Muokkaa asettelua ja siirry vaiheeseen 4.
- 2 Valitse Asettelu mukauttaminen -osassa Henkilökohtainen asettelu.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen sivun Asettelu-sivun linkkiä, jota haluat mukauttaa.
Jos haluat mukauttaa esimerkiksi Asiakas-tietuetyypin kenttäasettelua, valitse Asiakkaan asettelu.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Kentän asettelu.
- 5 Järjestä asettelu kentät Henkilökohtainen asettelu - Kentät -sivulla uudelleen käyttämällä nuolia.
Voit siirtää kenttiä sivun osassa ja voit siirtää kenttiä yhdestä sivun osasta eri osaan. Jos et halua tietyn kentän näkyvän mukautetussa sivuasettelussasi, siirrä kenttä Käytettävissä olevat kentät -osaan.
HUOMAUTUS: Jos siirrät Käytettävissä olevat kentät -osaan pakollisen kentän tai kentän, jonka järjestelmävalvoja on määrittänyt näkymään aina asettelussa, näyttöön tulee virhesanoma, kun yrität tallentaa asettelu, ja sinun täytyy siirtää kenttä takaisin asettelu johonkin osaan.
- 6 Tallenna muutokset.
Kun käyttäjä on luonut mukautetun kenttäasettelun, asettelua käytetään aina, kun käyttäjä avaa kyseistä tietuetyyppejä olevan tietueen tai muokkaa sitä, kunnes jokin seuraavista toiminnoista tapahtuu:
 - Käyttäjä muuttaa kenttäasettelua uudelleen.
 - Käyttäjä palauttaa sivun oletuskenttäasettelun.

HUOMAUTUS: Kenttäasettelun palauttaminen oletusasetteluksi ei vaikuta liittyvien tietojen osien mukautettuihin aseteluihin. Samoin liittyvien tietojen osien mukautetun asettelun palauttaminen oletusasetteluksi ei vaikuta tietuetyypin mukautettuihin kenttäasetteluihin.

- Järjestelmänvalvoja palauttaa käyttäjäroolin sivuasettelun oletusasetteluksi tai liittää rooliin eri asettelun kyseistä tietuetyypistä varten.

HUOMAUTUS: Jos järjestelmänvalvoja palauttaa tietuetyypin sivuasettelun roolin oletusasetteluksi, kaikki mukautetut kenttäasettelut ja kaikki kyseisen tietuetyypin liittyvien tietojen osien mukautetut asettelut palautetaan niiden käyttäjien oletusasetteluiksi, joilla on kyseinen rooli. Kuitenkin jos järjestelmänvalvoja liittää tietuetyypin uuden sivuasettelun rooliin, kaikki ne käyttäjät, joilla on kyseinen rooli, näkevät tietuetyypin uuden kenttäasettelun, mutta käyttäjät näkevät edelleen tietuetyypin liittyvien tietojen osien mukautetut asettelunsa, kunnes he palauttavat liittyvien tietojen asettelunsa oletusasetteluksi.

Riippuen siitä, kuinka käyttäjän rooli on määritetty, käyttäjän mukautettua kenttäasettelua saatetaan käyttää myös sivulla, jossa käyttäjä syöttää uuden tietueen tietoja. Tietoja uusien tietueiden sivujen kentän asettelusta on kohdassa [Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista](#) (sivulla 53).

Kenttäasettelujen palautus oletusasetteluiksi

Jos haluat lopettaa mukautetun kenttäasettelun käyttämisen, voit palauttaa kenttäasettelun roolisi tietuetyypin oletusasetteluksi. Riippuen käytetystä sivuasettelun tyyppistä voit ehkä palauttaa kenttäasettelun yleisen Omat asetukset -linkin kautta tai tietueen tietosivujen Muokkaa asettelua -linkin kautta tai kummankin linkin kautta. Tietoja siitä, mitä linkkiä käytetään, on tämän aiheen edellisen osan taulukossa.

Jos haluat palauttaa kenttäasettelun oletusasetteluksi, tee seuraavat toimet.

Kenttäasettelun palautus oletusasetteluksi

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.

HUOMAUTUS: Jos haluat palauttaa kenttäasettelun, jota käytetään dynaamisen asettelun ajotietovalintaluettelon kentän tiettyä arvoa varten, kyseisen arvon oletusasetteluksi, sen sijaan, että napsauttaisit Omat asetukset -linkkiä, avaa tietue, jolla on asiaankuuluva arvo ajotietovalintaluettelon kentässä, valitse Muokkaa asettelua ja siirry vaiheeseen 4.

- 2 Valitse Asettelun mukauttaminen -osassa Henkilökohtainen asettelu.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa sen sivun Asettelu-sivun linkkiä, jonka haluat palauttaa oletusasetteluksi.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, valitse Kentän asettelu.
- 5 Valitse Henkilökohtainen asettelu - Kentät -sivulla Oletus.
- 6 Tallenna muutokset.

Kun seuraavan kerran avaat, muokkaat tai luot kyseistä tietuetyypistä olevan tietueen, näet rooliisi liitetyn oletusasettelun tietuetyypin osalta.

Liittyvät aiheet

Seuraavissa aiheissa on mukautettuihin kenttäasetteluihin liittyviä tietoja:

- Mukautettujen kenttien asettelujen toiminta roolien sivuasettelujen kanssa

Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta

Jos käyttäjäroolillesi on myönnetty Mukauta tietosivu - tietueiden osoitin -oikeus, voit määrittää liittyvien tietojen osioiden tietueen osoittimet tietueen tietosivuilla. Tietueen osoittimien avulla näet liittyvien tietojen osiota avaamatta, onko niissä tietueita. Järjestelmänvalvoja voi myös määrittää tietueiden osoittimet roolitasolla tietuetyyppien tietosivuilla. Jos et mukauta tietuetyypin tietueen osoittimen asetuksia, järjestelmä käyttää roolisi tietuetyypille määritettyjä asetuksia. Tietoja tietueiden osoittimien toiminnasta on kohdassa [Tietoja liittyvien tietojen osioiden tietueiden osoittimista](#) (katso "Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimista" sivulla 68).

HUOMAUTUS: Liittyvää osoitintoimintoa ei tueta liitteisiin liittyvien tietojen osiossa missään tietuetyypissä eikä käyttäjaluetteloon liittyvien tietojen osiossa Yksikkö-tietuetyypissä. Toimintoa ei tueta myöskään mukautetuissa web-sovelmissa.

Jos haluat mukauttaa tietuetyypin tietueen osoittimen asetukset, tee alla olevat toimet.

Tietuetyypin tietueen osoittimen asetusten mukauttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Asettelyn mukauttaminen -osan Henkilökohtainen asettelu -linkkiä.
- 3 Napsauta Omien tietojen sivuasettelu -osassa olevaa *tietuetyypin* Asettelu-sivun linkkiä.
- 4 Jos Henkilökohtainen asettelu -sivu avautuu, napsauta tietueiden osoittimen hallintalinkkiä.

HUOMAUTUS: Voit siirtyä Henkilökohtainen asettelu - Tietueen osoitin -sivulle myös napsauttamalla Muokkaa asettelua -linkkiä tietueen tietosivulla.

- 5 Valitse Henkilökohtainen asettelu - Tietueiden osoitin -sivun Käytettävissä olevat liittyvät tiedot - luettelossa näytettävät liittyvien tietojen osat, joille haluat näkyviin tietueiden osoittimen, ja siirrä ne Valitut liittyvät tiedot -luetteloon napsauttamalla nuolta.

Vihje: Voit valita useita osia kerralla pitämällä vaihto- tai CTRL-näppäintä painettuna.

- 6 Tallenna muutokset.

Kun olet mukauttanut tietuetyypin tietueen osoittimen asetukset, mukauttamasi asetukset otetaan käyttöön kaikkien kyseistä tietuetyypistä olevien tietueiden tietosivulla, kunnes jokin seuraavista toiminnoista tapahtuu:

- Päivität tietueen osoittimen asetukset uudelleen liittyvien tietojen osassa.
- Palautat tietuetyypin tietueen osoittimen asetukset roolisi tietuetyypin oletusasetuksiksi. Alun perin järjestelmänvalvojan roolitasolla tekemä päivitys otetaan käyttöön.

- Järjestelmänvalvoja palauttaa roolisi sivuasettelun oletusasetteluksi. Kaikki kyseisen tietuetyypin liittyvien tietojen osien tietueen osoittimien näyttöä koskevat mukautetut asetukset korvataan tietuetyypille roolitasolla määritetyillä asetuksilla.

Jos haluat palauttaa tietuetyypin tietueen osoittimen asetukset roolisi tietuetyypin oletusasetuksiksi, tee seuraavat toimet:

Tietuetyypin tietueen osoittimen asetusten palauttaminen oletusasetuksiksi

- Valitse Henkilökohtainen asettelu - Tietueen osoitin -sivulla Oletus.

Oman kotisivun asettelujen muuttaminen

Jos käyttäjän rooliisi sisältyy kotisivujen mukauttamisen käyttöoikeus, voit lisätä ja poistaa osia oman kotisivusi asetteluista (oma kotisivu, asiakkaan kotisivu, yhteyshenkilön kotisivu, myyntivihjeen kotisivu, myyntimahdollisuuden kotisivu ja palvelupyynnön kotisivu). Yrityksesi järjestelmänvalvoja määrittää oletuksena näkyvät kotisivun asettelut.

HUOMAUTUS: Voit mukauttaa kotisivuja myös napsauttamalla kunkin kotisivun [Muokkaa asettelua](#) -linkkiä.

Oman kotisivun asettelun muuttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse Asettelun mukauttaminen -osassa Henkilökohtainen asettelu.
- 3 Valitse Henkilökohtainen asettelu -sivun Oman kotisivun asettelu -osassa muokattava kotisivun asettelu (esimerkiksi oman kotisivun asettelu).
- 4 Valitse sivun Käytettävissä olevat osat -osassa kotisivulla näytettävä osa ja siirrä se nuolien avulla Vasen puoli- tai Oikea puoli -osaan.
Vihje: Voit valita useita osia kerralla pitämällä vaihto- tai CTRL-näppäintä painettuna samalla, kun valitset osat napsauttamalla niitä.
- 5 Valitse Vasen puoli tai Oikea puoli -osassa kukin osa vuorollaan ja siirrä sitä nuolinäppäinten avulla ylös tai alas, kunnes osat näkyvät haluamassasi järjestyksessä kotisivulla.
- 6 Tallenna tietue.

Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen

Yrityksen järjestelmänvalvoja määrittää toimintopalkin asettelut jokaiselle käyttäjäroolille. Yrityksen järjestelmänvalvoja voi myös poistaa toimintopalkin käytöstä käyttäjäroolissasi.

Jos toimintopalkki on käytettävissä käyttäjäroolissasi, se näkyy oletusarvoisesti kaikkien Oracle CRM On Demand -sivujen vasemmalla puolella. Voit piilottaa tai tuoda toimintopalkin näkyviin tarpeen mukaan. Lisätietoja on kohdassa [Toimintopalkin näyttö tai piilotus](#) (katso "[Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta](#)" sivulla 42).

Jos roolisi sisältää toimintopalkin mukautusoikeuden, voit näyttää tai piilottaa toimintopalkin minkä tahansa osan (Web-applet-sovellukset mukaan lukien), jonka yrityksesi järjestelmänvalvoja on ottanut käyttöön käyttäjäroolisi toimintopalkin asettelussa. Saat lisätietoja käyttäjäroolisi asetuksista yrityksesi järjestelmänvalvojalta.

Voit määrittää, kuinka tietue näytetään, jos se on ainoa haussa palautettu tietue. Tietueen voi avata suoraan tietueen tietosivulla tai se voidaan näyttää luettelosivulla. Tätä toimintaa ohjataan Siirry suoraan tietosivulle, jos haku palauttaa vain yhden tietueen -valintaruudun avulla. Valintaruutu sijaitsee omien asetusten Toimintopalkin asettelu -sivun Pikahaun valinnat -osassa. Seuraavat seikat koskevat Siirry suoraan tietosivulle, jos haku palauttaa vain yhden tietueen -valintaruutua:

- Valintaruutua ei ole oletusarvoisesti valittu.
- Jos valintaruutua ei ole valittu ja haussa palautetaan vain yksi tietue, tämä tietue näkyy luettelosivulla, jolla voit myös avata sen.
- Jos valintaruutua ei ole valittu ja haussa palautetaan vain yksi tietue, tämä tietue avautuu suoraan tietueen tietosivulle.
- Kun olet valinnut valintaruudun tai poistanut valinnan, asetukset otetaan käyttöön kaikissa toimintopalkin avulla tehdyissä hau'issa ja tarkennetuissa ha'uissa, jotka palauttavat vain yhden tietueen. Tämä on voimassa siihen asti, että muutat valintaruudun asetusta uudelleen.
- Valintaruudun asetus koskee vain toimintopalkin avulla tehtyjä hakuja ja tarkennettuja hakuja. Sovelluksen Oracle CRM On Demand muilla alueilla avautuvat luettelot näytetään aina luettelosivulla riippumatta siitä, kuinka monta tietuetta luettelo sisältää.

Toimintopalkin asettelun muuttaminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
 - 2 Valitse Asettelyn mukauttaminen -osassa Henkilökohtainen asettelu.
 - 3 Valitse Henkilökohtainen asettelu -sivun Oman toimintopalkin asettelu -osassa Toimintopalkin asettelu.
 - 4 Voit siirtää Henkilökohtainen asettelu -sivun osia nuolien avulla seuraavasti:
 - Siirrä toimintopalkissa näytettävät osat Käytettävissä olevat osat -alueelta Näytetyt osat -alueelle.
 - Siirrä toimintopalkissa piilotettavat osat Näytetyt osat -alueelta Käytettävissä olevat osat -alueelle.
- HUOMAUTUS:** Jotta toimintopalkki näkyisi sovelluksessa Oracle CRM On Demand, sivun Näytetyt osat -alueella on oltava vähintään yksi osa.
- 5 Siirry Suosikkien mukautus -osaan ja valitse, lisätäänkö uudet suosikit suosikkiluettelon alkuun vai loppuun (Suosikkietueet ja Suosikkiluettelot).

Lisätietoja suosikkietueista on [Suosikkietueet-sivulla](#) (katso "[Suosikkietueet-sivu](#)" sivulla 123).

Lisätietoja suosikkiluetteloista on [Suosikkiluettelot-sivulla](#) (katso "[Suosikkiluettelot-sivu](#)" sivulla 144).

- 6 Siirry Pikahaun valinnat -osioon ja valitse Siirry suoraan tietosivulle, jos haku palauttaa vain yhden tietueen -valintaruutu tai poista valinta määrittääksesi toimet tapauksessa, jossa haussa palautetaan vain yksi tietue. Toimi seuraavasti:
 - Jos haluat, että tietue avautuu suoraan tietueen tietosivulla, valitse valintaruutu.
 - Jos haluat, että tietue näytetään luettelosivulla, poista valinta valintaruudusta.
- 7 Tallenna muutokset.

Kalenterin määrittäminen

Tässä aiheessa kuvataan, miten oman kalenterin asetukset määritetään yleisen Omat asetukset -linkin avulla.

Kun määrität oletuskalenterinäkömää, voit tehdä seuraavaa:

- Valitse kalenterinäkömää, jonka haluat tulevan näyttöön aina, kun napsautat Kalenteri-välilehteä.
- Määritä, mikä päivä näkyy viikon ensimmäisenä päivänä kalenterissasi ja päivämäärävalitsimissa, joista valitaan arvoja sovelluksen Oracle CRM On Demand päivämääräkenttiä varten.
- Jos et halua käyttää koko yrityksen laajuisia asetuksia, valitse viikonpäivät ja työajat, jotka haluat näyttää kalenterissasi.

Oletusarvon mukaan minkään viikonpäivän valintaruutu ei ole valittuna ja työajan alkamis- ja päättymisaikojen kentät ovat tyhjä. Työaikaa määritettäessä voidaan syöttää vain yksi alkamisaika ja yksi päättymisaika. Yksittäisille työpäiville ei voi määrittää eri työaikoja. Jos syötät työajan alkamisajan, määritä myös työajan päättymisaika. Päättymisaika on oltava myöhäisempi kuin alkamisaika. Jos vastaavasti syötät päättymisaika, myös alkamisaika on pakollinen. Oracle CRM On Demand muuntaa annetun alkamis- ja päättymisaika tarvittaessa kielesi mukaiseen muotoon, kun olet tallentanut muutokset.

Kalenterin aikavälit voivat alkaa ja päättyä tunneittain käytettäessä klassista teemaa. Modernia kalenteria käytettäessä aikavälit voivat alkaa ja päättyä joko tunnin tai puolen tunnin välein. Kalenterinäkömissä Oracle CRM On Demand pyöristää työajan alkamisajan alaspäin lähimpään tuntiin tai puoleen tuntiin tarpeen mukaan ja työajan päättymisaika ylöspäin lähimpään tuntiin tai puoleen tuntiin. Jos esimerkiksi syötät alkamisajaksi 08.40, Oracle CRM On Demand pyöristää alkamisajan kalenterinäkömissä alaspäin arvoon 8.00, jos käytät klassista teemaa, ja alaspäin arvoon 8.30, jos käytät modernia teemaa. Jos syötät päättymisaikaksi 17.40, Oracle CRM On Demand pyöristää päättymisaika arvoon 18.00 sekä klassisen että modernin teeman kalenterinäkömissä.

Tietoja siitä, miten työpäivät ja -ajat näkyvät kalenterinäkömissä, on kohdassa [Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista](#) (sivulla 201).

- Valitse kalenterinäkömien tapaamisissa näytettävät lisätiedot. Oletusarvoisesti tapaamisen Aihe-, Sijainti- ja Yhteyshenkilön nimi -kenttien tiedot näytetään tapaamisissa kalenterinäkömissä. Voit valita seuraavien lisätietojen näytön:
 - Tapaamiseen linkitetyn asiakkaan nimi. Asiakkaan nimi on linkki asiakastietueeseen.
 - Tapaamisen tila.
 - Tapaamiseen linkitetyn pääyhteyshenkilön puhelinnumero. Puhelinnumero on linkki yhteyshenkilötietueeseen. Jos yhteyshenkilötietueen Työpuhelinnumero-kenttä täytetään,

työpuhelinnumero näytetään. Jos yhteyshenkilötietueen Työpuhelinnumero-kenttää ei täytetä ja Matkapuhelinnumero-kenttä täytetään, matkapuhelinnumero näytetään.

- Määritä, haluatko saada muistutuksia aktiviteeteista, jotka omistat tai joiden osalta sinut on sisällytetty käyttäjien luetteloon, jos aktiviteeteille on määritetty muistutuksia. Aktiviteetin ilmoituksen kentän vaihtoehdot ovat seuraavat:
 - **Ei mitään.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle ei lähetetä muistutuksia.
 - **Sähköposti.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle lähetetään sähköpostimuistutuksia.
 - **Ponnahdusmuistutus.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, muistutukset näytetään aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunassa, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.
 - **S-posti- ja ponnahdusmuistutus.** Jos valitset tämän vaihtoehdon, sinulle lähetetään sähköpostimuistutukset, ja muistutukset näytetään myös aktiviteetin muistutuksen ponnahdusikkunassa, kun olet kirjautuneena sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.
 - **Tyhjä.** Jos jätät aktiviteetin ilmoituksen kentän tyhjäksi, sinua koskee yritystasolla olevassa aktiviteetin ilmoituksen kentässä valittu vaihtoehto. Yritystason oletusvaihtoehto on Tyhjä, mutta järjestelmänvalvojasi voi valita toisen vaihtoehdon.

Voit määrittää oman kalenterisi tekemällä seuraavat vaiheet. Lisätietoja kalentereista on kohdassa [Kalenteri ja aktiviteetit](#) (katso "Kalenteri ja toimet" sivulla 195).

Ennen kuin aloitat. Jos haluat jakaa kalenterisi toisen käyttäjän kanssa tai määrittää mukautettuja ryhmän kalenterinäkymiä, käyttäjärooliillasi on oltava Jaa kalenteri -oikeus.

Oman kalenterin määrittäminen

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse Kalenterin asetukset -osassa Kalenterin asetukset.
- 3 Määritä oletuskalenterinäkymä seuraavasti:
 - a Valitse Kalenterin oletusnäkymä.
 - b Valitse kalenterinäkymä.
 - c Valitse päivä, joka näytetään kalenterissa viikon ensimmäisenä päivänä.

Kalenteriviikko alkaa -kenttä on oletusarvoisesti tyhjä. Jos jätät tämän kentän tyhjäksi, käytetään koko yrityksen laajuista viikon ensimmäisen päivän asetusta.

HUOMAUTUS: Kun olet vaihtanut viikon ensimmäisen päivän, kirjaudu ulos sovelluksesta Oracle CRM On Demand ja kirjaudu sen jälkeen uudelleen sisään, jotta muutos näkyy kalenterissasi ja päivämäärävalitsimissa, joista päivämääräkenttien arvot valitaan sovelluksessa Oracle CRM On Demand.

- d Määritä kalenterin työpäivät ja -ajat kalenterin työviikko-osassa seuraavasti:
 - Valitse kunkin sellaisen päivän valintaruutu, jonka haluat näyttää kalenterissa työpäivänä. Jos valitset yhden tai usean päivän valintaruudun, vain kyseiset päivät näkyvät käyttäjän päivä- ja

viikkokalenterisi näkymissä työpäivinä riippumatta yrityksen tasolla määritetyistä työpäivistä. Jos kaikkien päivien valintaruuduista poistetaan valinta, kalenterissasi ovat voimassa yrityksen tasolla määritetyt työpäivät.

- Jos haluat määrittää työaikaa varten alkamisajan, joka poikkeaa yrityksen tasolla määritetystä ajasta, syötä se työajan alkamisajan kenttään.
- Jos olet määrittänyt työajan alkamisajan, syötä päättymisaika työajan päättymisajan kenttään. Päättymisajan on oltava myöhempi kuin alkamisaika.

HUOMAUTUS: Jos et syötä työajan alkamis- ja päättymisaikoja, yrityksen tasolla määritetty työaika on voimassa kalenterissasi.

- e Valitse Tapaamisen tietojen määrytykset -osassa niiden lisätietojen valintaruudut, joiden haluat näkyvän kalenterinäkymissi tapaamisissa.
- f Valitse haluamasi vaihtoehto aktiviteetin ilmoituksen kentässä tai jätä kenttä tyhjäksi, jos haluat yritystason määrytyksen koskevan sinua.
- g Tallenna muutokset.

4 Kalenterin jakaminen toiselle käyttäjälle:

- a Valitse Jaa kalenteri.
- b Valitse oman kalenterin jakoluettelossa Lisää käyttäjiä.
- c Lisää käyttäjät, joiden kanssa haluat jakaa kalenterin, uusien käyttäjien myöntämiskunnan valintakuvakkeen avulla.

5 Mukautetun ryhmän kalenterinäkymien määrytykset:

- a Valitse Ryhmänäkymien hallinta.
- b Valitse omissa mukautetuissa näkymissä Lisää.
- c Täytä Näkymän hallinta -ikkunan kentät ja tallenna sitten tietue.

Mukautetun ryhmän kalenterinäkymien määrytyksen avulla voit hallita muiden käyttäjien käytettävyyden näkymää. Kun luot uuden tapaamisen, katso käytettävyyden siirtymällä ryhmän kalenterin välilehteen ja valitsemalla luomasi tai yrityksen järjestelmänvalvojan luoma kalenteriryhmä.

Tietojen ja integrointityökalujen käyttö

Omalla kotisivulla on linkkejä työkaluihin, joiden avulla voit tuoda tietoja ja integroida sovelluksen Oracle CRM On Demand tietoa muihin sovelluksiin.

Huomautus: Yrityksesi järjestelmänvalvoja määryttää ja aktivoi käytettävissä olevien asiakasohjelmien käyttöoikeudet. Asiakasohjelmiin sisältyvät Oracle Outlook Email Integration On Demand ja Oracle CRM On Demand Desktop.

Tietojen ja integrointityökalujen käyttö

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Oma kotisivu -sivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa käyttöön otettavan työkalun linkkiä.
 - Voit tuoda yhteyshenkilöt valitsemalla Tiedot ja integrointityökalut ja valitsemalla sitten Tuo omat yhteyshenkilöt.
Lisätietoja on kohdassa [Yhteyshenkilöiden tuonti](#) (sivulla 317).
 - Jos haluat nähdä tietoja odottavista ja valmiista tuontipyyntöistä, valitse Tiedot ja integrointityökalut ja valitse sitten Tuontipyyntöjen jono.
Lisätietoja on kohdassa Tuontitulosten tarkastelu.
 - Jos haluat nähdä tietoja odottavista ja valmiista vientipyyntöistä, valitse Tiedot ja integrointityökalut ja valitse sitten Vientipyyntöjen jono.
Lisätietoja on kohdassa [Vientipyyntöjen tarkastelu](#) (katso "[Vientipyyntöjen katselu](#)" sivulla 914).
 - Jos haluat asentaa Oracle CRM On Demand Desktop -sovelluksen, valitse Tiedot ja integrointityökalut ja valitse sen jälkeen Oracle CRM On Demand Desktop sekä suorita asennus loppuun noudattamalla ohjeita.
Lisätietoja on kohdassa Oracle CRM On Demand Desktop -sovelluksen asennus.
 - Jos haluat linkittää määritetyt sähköpostiviestit sovelluksen Oracle CRM On Demand asiakas-, yhteyshenkilö-, myyntivihje-, myyntimahdollisuus- tai palvelupyntötietueisiin, valitse Tiedot ja integrointityökalut ja valitse sitten Oracle Outlook Email Integration On Demand.
Lisätietoja on kohdassa [Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista](#) (sivulla 923).
 - Jos haluat upottaa lisäosan, valitse Upota CRM On Demand -sisältö.
Lisätietoja on seuraavissa aiheissa:
 - [Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 917)
 - [Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 918)
 - [Raporttien tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 918)
 - [Yksinkertaisten luetteloiden tuote-esimerkin upotus](#) (sivulla 921)

Liittyvä aihe

Tähän liittyviä tietojen ja integrointityökalujen tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja On Demand -tuote-esimerkeistä](#) (sivulla 916)

Vientipyyntöjen katselu

Henkilökohtaisten vientipyyntöjen jono -sivulla näkyvät kaikki odottavat ja valmiit vientipyynnöt, jotka olet lähettänyt luettelosivuilta tai tietojen viennin aputoiminnon kautta. Jos pyyntö on sivun Odottavat pyynnöt -osassa, valitse Päivitä nähdäksesi onko pyyntösi valmis. Kun pyyntö on valmis, voit noutaa tulostetiedoston siirtymällä pyyntöön.

HUOMAUTUS: Käyttöoikeuksistasi johtuen et ehkä näe kaikkia vientipyyntöjä tai et voi noutaa kaikkia tulostustiedostoja.

Tietoja vientipyyntöjen ja vientipyyntöjen liitteiden säilytysjaksosta

Vakiosovelluksessa Oracle CRM On Demand säilyttää vientipyyntöjen tiedot ja niiden tulosteen tietyksi ajaksi seuraavalla tavalla:

- Vientipyynnön tiedot säilytetään 60 päivän ajan. Tämän jälkeen ne tyhjennetään.
- Vientipyynnön tulostetta säilytetään 168 tunnin ajan (eli 7 päivää). Tämän jälkeen se tyhjennetään.

Säilytysjaksot koskevat luettelosivujen ja tietojen viennin aputoiminnon kautta lähetettyjä vientitoimintoja.

Pääkäyttäjä voi muuttaa vientipyyntöjen ja niiden liitteiden säilytysjaksoja. Se tapahtuu muuttamalla seuraavien kenttien arvoja yrityksen profiilissa:

- Päivät vientipyynnön vanhenemiseen
- Päivät vientipyynnön liitteen vanhenemiseen

Lisätietoja näiden kenttien päivityksestä on kohdassa Yrityksen asetusten määrittäminen.

Seuraavassa annetaan ohjeet vientipyyntöjesi tarkastelua varten.

Vientipyyntöjen tarkastelu

- 1 Valitse Omat asetukset minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse Tiedot ja integrointityökalut
- 3 Valitse Vientipyyntöjono.

Henkilökohtainen vientipyyntöjono -sivu tulee näkyviin ja siinä on vientipyyntöjen tiedot. Seuraavassa taulukossa on vientipyyntöjen kuvaukset.

Vientitietueen tiedot	Kuvaus
Tyyppi	Pyynnön tyyppi: henkilökohtainen tai yritys.
Vientityyppi	Viennin tyyppi: <ul style="list-style-type: none">■ Täysi. Yrityksen tietojen täysi vienti.■ Osittainen. Yrityksen tietojen osittainen vienti.

Vientitietueen tiedot	Kuvaus
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Luettelo. Luettelosivulta tehty vientipyynnö. Vain sisäänkirjautuneen käyttäjän suorittamat viennit näytetään.
Tietuetyyppi	Tietuetyyppi. Alatason tietueita sisältäviä osapyyntöjä varten alatason tietueen tunnus on muotoa <i>Päätaso: Alataso</i> , esimerkki: Asiakas: Yhteyshenkilö.
Luettelo	Vientipyynnöjen luettelossa tässä kentässä on luettelon nimi.
Tila	Tila, esimerkiksi Käynnissä tai Valmis.
Asiakkaan nimi	Työasemasovelluksen nimi.
Pyydetty käyttäjälle	Käyttäjä, jota lähetetty pyyntö koskee.
Pyytjä	Käyttäjä, joka lähetti pyynnön. Järjestelmänvalvoja voi luoda henkilökohtaisen poimintapyynnön käyttäjää varten Web-palvelujen kautta.
Lähetetty	Aika ja päivämäärä, jolloin vientipyynnö lähetettiin.
Valmis	Pvm ja aika, jolloin vientipyynnö valmistui.

Seuraavassa annetaan ohjeet vientipyynnön tietojen tarkistusta varten.

Vientipyynnön tietojen tarkistus

- Valitse pyynnön rivillä Vientityyppi- tai Tietuetyyppi-linkki, kun haluat avata Luettelon vientipyynnön tiedot- tai Vientipyynnön tiedot -sivun.

Sivulla näkyvät vientiominaisuudet, esimerkiksi vietyjen tietueiden määrä (vietyjen kohteiden lukumäärä). Tietojen viennin aputoiminnon kautta lähetettyjä vientipyynnöjä varten sivulla näkyy myös niiden tietuetyyppien lukumäärä, jotka on viety onnistuneesti ilman ongelmia (valmiiden objektien lukumäärä). Sivun Viennin tietuetyypit -osassa näkyvät tiedot kunkin tietuetyypin vietyjen tietueiden lukumäärästä.

Lisätietoja vientipyynnöjen liitteiden eli vientipyynnöjen tulosteen sisältävien ZIP-tiedostojen latauksesta ja poistosta on kohdassa [Vientipyynnöjen liitteiden lataus ja poisto](#) (sivulla 915).

Vientipyynnöjen liitteiden lataus ja poisto

Onnistuneen vientipyynnön tulosteen sisältävä ZIP-tiedosto on käytettävissä liitteenä joko Luettelon vientipyynnön tiedot -sivulla (luettelosivun kautta lähetetty vientipyynnö) tai Vientipyynnön tiedot -sivulla (tietojen viennin aputoiminnon kautta lähetetty vientipyynnö).

Käyttäjäroolisi oikeuksista riippuen voit käyttää ja ladata vientipyynnön liitteitä vähintään yhden seuraavan alueen kautta sovelluksessa Oracle CRM On Demand:

- **Omat asetukset -linkki.** Lisätietoja on kohdassa [Vientipyyntöjen tarkastelu](#) (katso "[Vientipyyntöjen katselu](#)" sivulla 914).
- **Sovelluksen Oracle CRM On Demand hallintasivut.** Lisätietoja on kohdissa Viennin tulosten tarkistus ja Yrityksen kaikkien vientipyyntöjen tarkistus.

Jos käyttäjäroolillasi on vientipyyntöjen liitteiden poisto-oikeus, voit poistaa niiden vientipyyntöjen liitteitä, joiden käyttöoikeus sinulla on. Muussa tapauksessa et voi poistaa vientipyyntöjen liitteitä etkä omien vientipyyntöjesi liitteitä.

Seuraavassa annetaan ohjeet vientipyynnön liitteen latausta varten Luettelon vientipyynnön tiedot- tai Vientipyynnön tiedot -sivulta.

Vientipyynnön liitteen lataus

- Valitse sivun Vientipyynnön liite -osan liitteen tietueason valikosta Lataa ja tallenna zip-tiedosto.

ZIP-tiedosto sisältää jokaisen viedyn tietuetyypin vientiyhteenvedon tekstitiedoston ja CSV-tiedoston. Jos vienti suoritettiin luettelosivulta, CSV-tiedostoja on vain yksi.

HUOMAUTUS: Jos viet pääkirjausketjun, CSV-tiedosto sisältää sarakkeet Tietuetyyppi – Näyttönimi ja Muokattu kenttä – Näyttönimi. Näissä sarakkeissa luetellaan arvot, jotka näkyvät käyttöliittymässä kunkin tietuetyypin ja muokatun kentän yhteydessä. Sitä vastoin Muokattu kenttä- ja Tietuetyyppi-sarakkeissa näkyvät vain tietuetyypin sisäiset arvot.

Seuraavassa annetaan ohjeet vientipyynnön liitteen poistoa varten.

Ennen aloitusta: Voit suorittaa nämä toiminnot, jos käyttäjäroolillasi on vientipyyntöjen liitteiden poisto-oikeus.

Vientipyynnön liitteen poisto

- Valitse Luettelon vientipyynnön tiedot- tai Vientipyynnön tiedot -sivun Vientipyynnön liite -osan liitteen tietueason valikosta Poista. Vahvista sitten liitteen poisto.

Tietoja On Demand -tuote-esimerkeistä

Voit käyttää ohjelmaan Oracle CRM On Demand sisältyvää HTML-koodia erilaisten On Demand -tuote-esimerkkien upottamiseen Web-tuote-esimerkkejä tukeviin työpöytäsovelluksiin. Voit upottaa Web-tuote-esimerkkejä myös portaaleihin tai mihin tahansa erillisiin Web-sivuihin. Web-tuote-esimerkki on HTML-koodiin upotettavaa siirrettävää kolmannen osapuolen koodia. Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt tämän toiminnon käyttöösi, ohjelman Oracle CRM On Demand Upota CRM On Demand -sisältö -sivulla on tietoja HTML-koodista, jota voit käyttää On Demand -tuote-esimerkkien upottamiseen muihin sovelluksiin.

Kun olet upottanut tämän HTML-koodin sovellukseesi, näyttöön tulee ohjelman Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna. Kun kirjoitat sisäänkirjaustietosi, saat käyttöösi ohjelman Oracle CRM On Demand toimintoja, kuten Suosikkiluettelot ja Viestikeskus. Voit avata ohjelman Oracle CRM On Demand uudessa selainikkunassa valitsemalla Avaa sovellus.

Huomautus: Tämä toiminto on käytettävissä sovelluksessa Oracle CRM On Demand, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on määrittänyt sen käyttöön. Voit varmistaa, onko tämä toiminto otettu käyttöön sovelluksessa Oracle CRM On Demand, napsauttamalla Omat asetukset -yleislinkkiä. Jos toiminto on määritetty käyttöön, omalla kotisivullasi näkyy linkki Upota On Demand -sisältö. Jos yrityksesi järjestelmänvalvoja ei ole määrittänyt sinulle oikeuksia käyttää On Demand -tuote-esimerkkejä ja yrität kirjautua On Demand -tuote-esimerkkiin, sisäänkirjaus epäonnistuu.

Seuraavat On Demand -tuote-esimerkit ovat käytettävissä:

- **Suosikkiluettelot-tuote-esimerkki** Tämä On Demand -tuote-esimerkki näyttää ohjelmassa Oracle CRM On Demand käyttämäsi suosikkiluettelot, esimerkiksi Kaikki myyntimahdollisuudet ja Omat asiakkaat. Suosikkiluettelot ovat ohjelman Oracle CRM On Demand kotisivun toimintopalkissa. Lisätietoja Suosikkiluettelot-tuote-esimerkin upotuksesta on kohdassa [Suosikkiluettelot-tuote-esimerkin upotus](#) (katso "[Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus](#)" sivulla 917).
- **Viestikeskus-tuote-esimerkki** Tämän On Demand -tuote-esimerkin avulla saat käyttöösi ohjelmassa Oracle CRM On Demand vastaanotettuja viestejä ilman sisäänkirjautumista ohjelmaan Oracle CRM On Demand. Viestikeskus sijaitsee sovelluksen Oracle CRM On Demand kotisivun toimintopalkissa. Lisätietoja Viestikeskus-tuote-esimerkin upotuksesta on kohdassa [Viestikeskus-tuote-esimerkin upotus](#) (katso "[Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus](#)" sivulla 918).
- **Raportit-tuote-esimerkki** Tämä On Demand -widget näyttää sovelluksessa Oracle CRM On Demand luodut raportit ja koontinäytöt. Lisätietoja Raportit-tuote-esimerkin upotuksesta on kohdassa [Raportit-tuote-esimerkin upotus](#) (katso "[Raporttien tuote-esimerkin upotus](#)" sivulla 918).
- **Yksinkertaisen luettelon tuote-esimerkki** Tämä On Demand -tuote-esimerkki näyttää ohjelman Oracle CRM On Demand tietueiden pikavalintojen yhden sarakkeen luettelon. Lisätietoja yksinkertaisen luettelon tuote-esimerkin upotuksesta on kohdassa [Yksinkertaisen luettelon tuote-esimerkin upotus](#) (katso "[Yksinkertaisten luetteloiden tuote-esimerkin upotus](#)" sivulla 921).

VIHJE: Jos teemassa käytetään suurta fonttia, Suosikkiluettelot-tuote-esimerkissä saattaa näkyä vierityspalkki. Voit poistaa vierityspalkin muokkaamalla tuote-esimerkin Web-välilehden HTML-kenttien korkeuden ja leveyden arvoja. Katso lisätietoja kohdasta Ulkoisten web-sivujen, raporttien ja koontinäyttöjen näyttö välilehdillä.

Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus

Voit upottaa sovelluksen Oracle CRM On Demand suosikkiluettelot (esimerkiksi kaikkien myyntimahdollisuuksien ja omien asiakkaiden luettelot) työpöytäsovelluksiin, jotka tukevat Web-tuote-esimerkkejä. Voit upottaa luettelot myös portaaleihin ja erillisiin Web-sivuihin.

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus on käytettävissä sovelluksessa Oracle CRM On Demand vain, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on ottanut sen käyttöön.

Suosikkiluetteloiden upotus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse oman kotisivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa Upota CRM On Demand -sisältö.
- 3 Siirry suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin osaan ja kopioi HTML-koodi sovellukseesi.

Kun olet upottanut tämän HTML-koodin sovellukseesi, näyttöön tulee ohjelman Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna.

- 4 Tuo suosikkiluetteloiden tiedot näyttöön syöttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjaustiedot.

VIHJE: Jos teemassa käytetään suurta fonttia, Suosikkiluettelot-tuote-esimerkissä saattaa näkyä vierityspalkki. Voit poistaa vierityspalkin muokkaamalla tuote-esimerkin Web-välilehden HTML-kenttien korkeuden ja leveyden arvoja. Katso lisätietoja kohdasta Ulkoisten web-sivujen, raporttien ja koontinäyttöjen näyttö välilehdillä.

Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus

Voit upottaa sovelluksen Oracle CRM On Demand viestikeskuksen työpöytäsovelluksiin, jotka tukevat Web-tuote-esimerkkejä. Voit upottaa sen myös portaaleihin ja erillisiin Web-sivuihin. Viestikeskuksen tuote-esimerkin avulla voit tarkastella sovellukseen Oracle CRM On Demand saapuneita viestejä kirjautumatta itse sovellukseen Oracle CRM On Demand. Viestikeskus sijaitsee sovelluksen Oracle CRM On Demand kotisivun toimintopalkissa.

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus on käytettävissä sovelluksessa Oracle CRM On Demand vain, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on ottanut sen käyttöön.

Viestikeskuksen upotus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse oman kotisivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa Upota CRM On Demand -sisältö.
- 3 Siirry viestikeskuksen tuote-esimerkin osaan ja kopioi HTML-koodi sovellukseesi.
Kun olet upottanut tämän HTML-koodin sovellukseesi, näyttöön tulee ohjelman Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna.
- 4 Tuo viestikeskuksen sanomat näyttöön syöttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjaustiedot.
- 5 Avaa uudet viestit valitsemalla Päivitä.

Raporttien tuote-esimerkin upotus

Voit upottaa sovelluksen Oracle CRM On Demand raportteja ja koontinäyttöjä työpöytäsovelluksiin, jotka tukevat web-sovelmia. Voit upottaa niitä myös portaaleihin ja erillisiin web-sivuihin kirjautumatta sovellukseen Oracle CRM On Demand. Lisätietoja raporteista ja koontinäytöistä on seuraavissa aiheissa:

■ [Raportit](#) (sivulla 949)

■ [Dashboardit](#) (sivulla 1347)

- [Analyysit](#) (katso "[Analytics](#)" sivulla 1374)

Tietoja raporttien ja koontinäyttöjen V2- ja V3-luetteloista

Versiosta 35 alkaen raportit ja koontinäytöt järjestetään kahteen luetteloon seuraavasti:

- **V2-luettelo.** Tämä luettelo sisältää seuraavat kohteet:
 - Mukautetut raportit, jotka yrityksesi luo Oracle CRM On Demand Answers -ohjelmassa. Nämä raportit tallennetaan omiin kansioihin ja yrityksen jaettuun kansioon, joka sijaitsee Oracle CRM On Demand Answers -ohjelman jaetuissa kansioissa.
 - Koontinäytöt, jotka yrityksesi luo Koontinäyttö-välilehdeltä.
 - Valmiit V2-raportit. Nämä raportit tallennetaan Oracle CRM On Demand Answers -ohjelman jaettuihin kansioihin
- **V3-luettelo.** Tämä luettelo sisältää seuraavat kohteet:
 - Mukautetut raportit ja koontinäytöt, jotka yrityksesi luo Analyysit-välilehdeltä. Nämä raportit ja koontinäytöt tallennetaan omiin kansioihin ja yrityksen jaettuun kansioon, joka sijaitsee Analyysit-välilehdellä olevan Luettelo-alivälilehden jaetuissa kansioissa.
 - Valmiit V3-raportit. Nämä raportit tallennetaan Analyysit-välilehdellä olevan Luettelo-alivälilehden jaettuihin kansioihin.
 - Siirretyt V3-raportit. Kun yritys on päivittänyt Oracle CRM On Demand -sovelluksen versioon 35, osa yrityksen Oracle CRM On Demand Answers -sovelluksessa alun perin luomista mukautetuista raporteista on saatettu siirtää V3-luetteloon. Lisäksi raportit ovat edelleen saatavilla V2-luettelossa. Siirretyt raportit tallennetaan yrityksen siirrettyyn jaettuun kansioon, joka sijaitsee Analyysit-välilehdellä olevan Luettelo-alivälilehden jaetuissa kansioissa. Jos haluat käyttää yrityksen siirretyssä jaetussa kansiossa olevia raportteja, käyttäjäroolilla tulee olla yrityksen siirretyn jaetun kansion käyttöoikeudet.

HUOMAUTUS: Yrityksen esiintymän asetusten mukaan yritys ei voi välttämättä käyttää Analyysit-välilehteä tai V3-luetteloa.

Oracle CRM On Demand voi luoda HTML-koodin, jota tarvitaan seuraavanlaisten raporttien ja koontinäyttöjen upotukseen widget-sovelluksiin:

- V2-luettelon raportit.

Jos haluat upottaa V2-luettelon raportin, sinun tulee tietää raportin polkumerkkijono, jotta voit liittää sen raporttien widget-sovelluksen Polku-kenttään. Seuraavassa on esimerkki raportin polkumerkkijonosta:

Jaetut kansiot : Ennakkoanalyysi : Pikalistan raportit : Asiakkaat myyjän mukaan

Myöhempanä tässä aiheessa on ohjeita V2-luettelon raportin polkumerkkijonon määrittämiseen.

- V3-luettelon raportit ja koontinäytöt.

Voit siirtyä V3-luettelon raporttiin tai koontinäyttöön käyttämällä hakukuvaketta, joka on Upota sovelluksen Oracle CRM On Demand sisältö -sivun Raporttien widget -osiossa.

HUOMAUTUS: Et voi luoda koontinäytön HTML-koodia V2-luettelosta Upota CRM On Demand -sisältö -sivun Raporttien widget -osiossa.

Ennen kuin aloitat: Upotettavan raportin tai koontinäytön on oltava tallennettuna jaettuihin kansioihin.

Raportin upotus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse oman kotisivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa Upota CRM On Demand -sisältö.
- 3 Valitse Raporttisovelma-osan Tyyppi-kentässä Yksi raportti.
- 4 Valitse Luettelo-kentästä sen raportin luettelo, jonka haluat upottaa.
- 5 Toimi seuraavasti valitsemasi luettelon perusteella:
 - Jos valitsit V2-luettelon, syötä raportin polkumerkkijono Polku-kenttään.
 - Jos valitsit V3-luettelon, napsauta hakukuvaketta (suurennuslasia) ja siirry haluamaasi jaetuissa kansioissa olevaan raporttiin.
Polku-kenttä täytetään automaattisesti raportin valinnan jälkeen.
- 6 Valitse Näytä uusi HTML.
- 7 Kopioi HTML-koodi sovellukseen.
Kun olet upottanut tämän HTML-koodin sovellukseesi, näyttöön tulee ohjelman Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna.
- 8 Pääset käyttämään raporttia syöttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjaustiedot.

Koontinäytön upotus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse oman kotisivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa Upota CRM On Demand -sisältö.
- 3 Valitse Raporttisovelma-osan Tyyppi-kentässä Koontinäyttö.
- 4 Valitse Luettelo-kentästä V3.
- 5 Napsauta hakukuvaketta (suurennuslasia) ja siirry haluamaasi jaetuissa kansioissa olevaan koontinäyttöön.
Polku-kenttä täytetään automaattisesti koontinäytön valinnan jälkeen.
- 6 Valitse Näytä uusi HTML.
- 7 Kopioi HTML-koodi sovellukseen.
Kun olet upottanut tämän HTML-koodin sovellukseesi, näyttöön tulee ohjelman Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna.

- 8 Pääset käyttämään koontinäyttöä syöttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjaustiedot. Seuraavassa kuvataan, miten voit määrittää V2-luettelon raportin polkumerkkijonon.

V2-luettelon raportin polkumerkkijonon määrittäminen

- 1 Siirry Oracle CRM On Demand Answers -ohjelman Answers-sovelluksen käytön aloitus -sivulle ja valitse Avaa analyysi.
- 2 Valitse raportti.
Raportin polku näkyy Nimike-kentässä.
- 3 Kopioi Nimike-kentän merkkijono.

Yksinkertaisten luettelojen tuote-esimerkin upotus

Tämän On Demand -tuote-esimerkin avulla voit upottaa tietueiden yksinkertaisen luettelon työpöytäsovelluksiin, jotka tukevat Web-tuote-esimerkkejä. Voit upottaa luettelot myös portaaleihin ja erillisiin Web-sivuihin ilman, että sinun on kirjauduttava sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand. Yksinkertaisen luettelon tuote-esimerkki näyttää muiden vakiotietueityyppien, paitsi Varat- ja Varojen pyyntö -tyyppiä olevien, luettelojen pikavalinnat.

HUOMAUTUS: Tämä ominaisuus on käytettävissä sovelluksessa Oracle CRM On Demand vain, jos yrityksesi järjestelmänvalvoja on ottanut sen käyttöön.

Yksinkertaisten luettelojen upotus

- 1 Napsauta Omat asetukset -yhteyslinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Valitse oman kotisivun Tiedot ja integrointityökalut -osassa Upota CRM On Demand -sisältö.
- 3 Valitse Yksinkertaisten luettelojen tuote-esimerkki -osan valikosta luettelo.
- 4 Kopioi HTML-koodi sovellukseen.
Kun HTML-koodi on upotettu sovellukseen, näyttöön avautuu sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjausikkuna.
- 5 Tuo luettelon tiedot näyttöön syöttämällä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisäänkirjaustiedot.
- 6 Valitse Määritä, kun haluat katsella eri luetteloa.

HUOMAUTUS: Tämä toimii muuttaa istunnon aikana käytettävissä olevan luettelon. Voit muuttaa luetteloa istunnon aikana niin monta kertaa kuin haluat. Luettelo kuitenkin palaa alkuperäiseksi luetteloksi, kun kirjaudut ulos istunnosta.

14 Muiden sovellusten käyttö

Oracle CRM On Demand toimii seuraavien sovellusten kanssa, mikä parantaa toiminnallisuutta:

- Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -sähköpostiohjelmistojen integrointi

Voit linkittää tietyt sähköpostiviestit sovelluksen Oracle Outlook Email Integration On Demand asiakas-, yhteyshenkilö-, myyntivihje-, myyntimahdollisuus- tai palvelupyyntötietueisiin sovellusten Oracle Notes Email Integration On Demand ja Oracle CRM On Demand avulla. Tällä toiminnolla voit myös tallentaa tärkeät sähköpostiviestit niihin liittyvien tietueiden mukana.

- Microsoft Word

Ohjelman Oracle CRM On Demand tietojen avulla voit yhdistää postin ja laatia joukkosähköpostiviestejä Microsoft Wordissa käyttämällä ohjelmaa Oracle CRM On Demand Integration for Office.

- Microsoft Excel

Käyttämällä ohjelmaa Oracle CRM On Demand voit laatia offline-tilassa päivitettäviä Microsoft Excel -raportteja, jotka sisältävät ohjelman Oracle CRM On Demand Integration for Office tietoja.

- Ohjattu segmentointitoiminto

Ohjatun segmentointitoiminnon avulla voit luoda yhteyshenkilösegmenttejä (yhteyshenkilöluetteloita), jotka perustuvat ohjelman Oracle CRM On Demand asiakas-, yhteyshenkilö-, myyntimahdollisuus- ja palvelupyöntökenttien yhdistelmään.

Järjestelmävaatimusten tarkistaminen

Varmista, että tietokoneesi täyttää järjestelmävaatimukset, ennen kuin asennat ohjelmiston. Lisätietoja on [Sovelluksen Oracle CRM On Demand Web-sivustossa](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.

Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista

Oracle Outlook Email Integration On Demand (Outlook Email Integration client) ja Oracle Notes Email Integration On Demand (Notes Email Integration client) ovat moduuleja, joiden avulla voit lisätä sähköpostiviestejä Microsoft Outlookista ja Lotus Notesista Oracle CRM On Demand -ohjelmaan. Nämä

Muiden sovellusten käyttö

sähköpostiviestit toimivat kaikkia asiakastapahtumia koskevinä historiatietoina, ja ne ovat koko myyntitiimin käytettävissä.

Kun lisää sähköpostiviestejä (vastaanotettuja tai lähteviä) sovellukseen, voit tehdä seuraavia toimia:

- Voit lisätä sähköpostiviestin tehtävätietyteenä (suoritettu aktiviteetti), joka on linkitetty Oracle CRM On Demand -ohjelmassa asiakas-, yhteyshenkilö-, myyntivihje-, myyntimahdollisuus- tai palvelupyynnötietueeseen.
- Voit lisätä sähköpostiviestin vastaanottajia Oracle CRM On Demand -ohjelmaan yhteyshenkilöinä, myyntivihjeinä, myyntimahdollisuuksina tai palvelupyynnöinä.
- Voit luoda sähköpostiviesteistä seurantatehtäviä tai tapaamisia sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
- Voit päivittää Oracle CRM On Demand -tietueita, myös uusia sähköpostiosoitteita, suoraan Outlookissa tai Notesissa.
- Voit etsiä osoitetietoja ohjelmasta Oracle CRM On Demand (vain Outlook Email Integration client).

Moduulin Outlook Email Integration client tai Notes Email Integration client käyttö edellyttää, että asennat sen kannettavaan tietokoneeseen tai työpöytätyökoneeseen.

HUOMAUTUS: Moduulin Outlook Email Integration client tai Notes Email Integration client käyttö edellyttää, että käyttäjäroolille on myönnetty Outlookin tai Notesin sähköpostiviestien integrointi -käyttöoikeus.

Kohteen Oracle Outlook Email Integration On Demand asennus

Moduulin Outlook Email Integration client asennus edellyttää, että lataat ja suoritat asennusohjelman, joka suorittaa ohjatun InstallShield-toiminnon. Ohjattu toiminto luo Outlook-laajennuksen, joka lisää seuraavat kuvakkeet tai kohteet Outlook-työkalupalkkiin:

- Add to CRM On Demand (Lisää CRM On Demandiin). Tämä tulee näkyviin Saapuneet-työkalupalkkiin.
- Send & Add to CRM On Demand (Lähetä ja lisää CRM On Demandiin). Tämä tulee näkyviin viesti-ikkunan työkalupalkkiin.
- CRM On Demand Find (CRM On Demandin Etsi-toiminto). Tämä kuvake tulee näkyviin viesti-ikkunan työkalupalkkiin.

Ennen kohteen Outlook Email Integration client asennuksen aloittamista:

- Varmista, että tietokoneesi täyttää ohjelmassa Oracle Outlook Email Integration On Demand käytettävän moduulin Oracle CRM On Demand edellyttämät järjestelmävaatimukset. Lisätietoa järjestelmävaatimusten tarkistamisesta on [Oracle CRM On Demand -Web-sivustossa](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.
- Jos käytössä on Microsoft Outlook 2003, tarkista, että Microsoft Wordia ei ole valittu sähköpostieditoriksi. Voit tarkistaa tämän valitsemalla Outlookin valikkoriviltä Työkalut ja valitsemalla Asetukset. Poista Sähköpostin muoto -kohdassa Muokkaa sähköpostiviestejä Microsoft Wordilla -valintaruudun valinta

Kohteen Outlook Email Integration client asennus

- 1 Lopeta Microsoft Outlook ja sulje kaikki sen avoimet ikkunat.
- 2 Kirjautu sovellukseen Oracle CRM On Demand.

- 3 Valitse sivun yläosasta Omat asetukset.
- 4 Napsauta Oma kotisivu -sivulla Tiedot ja integrointityökalut -linkkiä.
- 5 Napsauta Tiedot ja integrointityökalut -sivulla Oracle Outlook Email Integration On Demand -linkkiä.
- 6 Lue Oracle Outlook Email Integration On Demand -sivun tiedot ja napsauta sitten Lataa Oracle Outlook Email Integration On Demand -linkkiä.
- 7 Lue lisätiedot toisella Oracle Outlook Email Integration On Demand -sivulla ja napsauta sitten Lataa Oracle Outlook Email Integration On Demand -linkkiä.
- 8 Tässä ikkunassa voit tehdä seuraavia toimia:
 - Voit valita Tallenna, jos haluat kopioida Oracle_OEI_OnDemand.exe-tiedoston kiintolevyillesi offline-tilassa asentamista varten. (Suositus)
 - Voit valita Suorita, jos haluat aloittaa asennuksen. Jotta voisit jatkaa asennusta, Internet-yhteyden on oltava muodostettuna.
- 9 Suorita asennus ohjeiden mukaisesti.

Kohteen Oracle Notes Email Integration On Demand asennus

Lotus Notes -sähköpostin integrointi Oracle CRM On Demand -ohjelman kanssa on kaksivaiheinen prosessi:

- Lotus Notes -mallin muokkaaminen
- Kohteen Notes Email Integration client asentaminen käyttäjän tietokoneeseen

Lotus Notes -mallin muokkaaminen

Lotus Notes -järjestelmänvalvoja muokkaa Lotus Notes -mallia yrityksen tasolla siten, että esiin tulevat kohteen Notes Email Integration client käyttöliittymän näyttämiseen tarvittava koodi ja tarvittavat käyttöliittymän osat.

Kohteen Oracle Notes Email Integration On Demand tiedostot ladataan seuraavien vaiheiden mukaisesti.

Kohteen Oracle Notes Email Integration On Demand tiedostojen lataaminen

- 1 Napsauta minkä tahansa sivun oikean yläkulman Koulutus ja tuki -linkkiä ja kirjaudu My Oracle Support -sivustoon.

Jos sinulla on jo Oracle.com-tili, voit kirjautua My Oracle Support -sivustoon rekisteröitymättä. Jos sinulla ei ole Oracle.com-tiliä, rekisteröidy uutena käyttäjänä.
- 2 Napsauta My Oracle Support -sivuston Downloads-linkkiä ja lataa sitten sovelluksen Oracle Notes Email Integration On Demand versiota varten tarkoitetut kohteen Oracle CRM On Demand tiedostot.

Kohteen Notes Email Integration Client asennus

Voit asentaa kohteen Notes Email Integration client suorittamalla asennusohjelman, joka suorittaa ohjatun InstallShield-toiminnon. Ohjattu toiminto asentaa ja rekisteröi kohteen Notes Email Integration client, joka lisää seuraavat painikkeet Lotus Notesin kansio- ja muistionäkymiin:

- Lisää kohteeseen Oracle CRM On Demand. Tämä painike tulee näkyviin Saapuneet- ja Lähetetyt-kansionäkymiin.
- Lähetä ja lisää kohteeseen Oracle CRM On Demand. Tämä painike tulee näkyviin Uusi sanoma- ja Vastaa-näkymiin.

Ennen kohteen Notes Email Integration client asennuksen aloittamista:

- Notes Email Integration client käyttää reitityspalvelinta käyttäjän instanssin URL-osoitteen dynaamisessa haussa. Varmista, että reititin on määritetty toimimaan yhdessä sovelluksen Notes Email Integration client kanssa. Saat lisätietoja asiakaspalvelusta.
- Tarkista ohjelman Oracle CRM On Demand järjestelmänvalvojalta, onko Notes Email Integration client otettu käyttöön yrityksessäsi. Notes Email Integration client toimii vasta, kun yrityksesi Lotus Notes -järjestelmänvalvojan on muokannut yrityksesi Lotus Notes -mallia.

VAROITUS: Älä yritä asentaa moduulia Notes Email Integration client, ellet ole varma, että se on otettu käyttöön yrityksessäsi. Jos asennat moduulin Notes Email Integration client, mutta sitä ei ole otettu käyttöön yrityksessäsi, moduulin asennus on poistettava ja moduuli on asennettava uudelleen.

- Voit ladata moduulin Notes Email Integration client asennuspaketin avaamalla koulutus- ja tukikeskussivun napsauttamalla Koulutus ja tuki -linkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa. Napsauta näkyviin tulevalla sivulla Tietämys ja koulutus -linkkiä ja kirjaudu sitten My Oracle Support -sivustoon. Napsauta My Oracle Support -sivuston Downloads-linkkiä ja lataa sitten asennuspaketti.
- Varmista, että tietokoneesi täyttää ohjelmassa Oracle Notes Email Integration On Demand käytettävän moduulin Oracle CRM On Demand edellyttämät järjestelmävaatimukset. Lisätietoa järjestelmävaatimusten tarkistamisesta on [Oracle CRM On Demand -Web-sivustossa](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.

Kohteen Notes Email Integration client asennus

- 1 Lopeta Lotus Notes ja sulje kaikki sen ikkunat.
- 2 Hanki moduulin Notes Email Integration client asennustiedosto ohjelman Oracle CRM On Demand järjestelmänvalvojalta ja tallenna tiedosto työpöydällesi.
- 3 Suorita asennustiedosto työpöydältä ja viimeistele asennus noudattamalla ohjeita.

Sovelluksen Oracle Outlook Email Integration On Demand tai Oracle Notes Email Integration On Demand asennuksen poisto

Voit poistaa moduulin Oracle Outlook Email Integration On Demand tai Oracle Notes Email Integration On Demand asennuksen milloin tahansa käyttämällä Microsoft Windowsin Lisää tai poista sovellus -apuohjelmaa.

Sähköpostiviestien lisääminen ohjelmaan Oracle CRM On Demand

Kun lisää sähköpostiviestejä ohjelmaan Oracle CRM On Demand, sähköpostiviestin ja liitetiedoston yhteiskoko ei saa olla suurempi kuin 5 megatavua (Mt). Oracle Outlook Email Integration On Demand ja Oracle Notes Email Integration On Demand eivät tue pakattuja liitteitä, kuten .zip, .rar, .7z, .cab jne.

HUOMAUTUS: Kun avaat tai luot sähköpostiviestejä Outlook 2007:ssä, CRM On Demand -painikkeet tulevat näkyviin valintanauhan Viesti-välilehden CRM On Demand -ryhmään.

Sähköpostiviestien lisääminen

- 1 Korosta tai avaa sähköpostiviesti, jonka haluat lisätä Oracle CRM On Demand -ohjelmaan.
- 2 Valitse Microsoft Outlookissa Add to CRM On Demand (Lisää CRM On Demandiin). Valitse Lotus Notesissa Add to Oracle (Lisää Oracleen).
- 3 Kirjoita kirjautumisikkunaan sähköpostiosoite ja salasana, joiden avulla käytät Oracle CRM On Demand -ohjelmaa.

HUOMAUTUS: Kuhunkin Outlook- tai Notes-istuntoon on kirjaututtava vain kerran. Sinun ei tarvitse kirjautua uudelleen, kunnes suljet Outlookin tai Notesin. Ohjelmaan Oracle CRM On Demand ja ohjelmasta Outlook Email Integration client tai ohjelman Notes Email Integration client avulla lähetetyt tiedot suojataan salaamalla.

- 4 Voit linkittää sähköpostiviestejä tämän istunnon aikana automaattisesti Vastaanottaja-, Kopio- ja Lähettäjä-kentissä oleviin yhteyshenkilöiden nimiin valitsemalla Automatic Association (Automaattinen liitos) -kohdassa Yes (Kyllä).

Kun käytät Automatic Association (Automaattinen liitos) -ominaisuutta, sovellus etsii sähköpostiviestejä Oracle CRM On Demand -ohjelmasta ja lisää tämän sähköpostiviestin valmiina tehtävänä. Jos vastineita ei löydy, näkyviin tulee ikkuna, jossa voit etsiä sähköpostiviestejä ja liittää niitä tietueisiin manuaalisesti.

- 5 Napsauta kirjautumispainiketta.

Sovellus etsii tietueita Oracle CRM On Demand -ohjelmasta ja näyttää tulokset Create a Task (Luo tehtävä) -ikkunassa seuraavassa taulukossa kuvatun mukaisesti.

Tämä alue	Sisältää nämä tietueet
Valitut tietueet	<p>Aluksi tässä alueessa näkyvät yhteyshenkilötietueet, joiden sähköpostiosoitteet Oracle CRM On Demand -ohjelmassa vastaavat sähköpostiviestien Vastaanottaja-, Kopio- ja Lähettäjä-kentissä olevia sähköpostiosoitteita.</p> <p>Voit siirtää tietueita tämän ikkunan muista alueista Selected Records (Valitut tietueet) -alueeseen. Kun valitset tässä ikkunassa Save (Tallenna), sovellus tallentaa sähköpostiviestin kaikkiin tämän alueen tietueisiin ja niihin linkitettyihin asiakastietueisiin.</p> <p>HUOMAUTUS: Yhteyshenkilöllä on oltava linkitetty asiakastietue, jotta tämän sähköpostiviestin voi tallentaa siihen.</p>

Tämä alue	Sisältää nämä tietueet
Sähköpostiviestin vastaanottajia ei löydy	Tässä alueessa näkyvät sen sähköpostiviestin Vastaanottaja- tai Kopio-kentän sisältämät nimet, jota ei voi linkittää Oracle CRM On Demand -ohjelmassa jo oleviin yhteyshenkilöihin.
Liittyvät tietueet	Tässä alueessa näkyvät ne Oracle CRM On Demand -ohjelman tietueet, jotka on linkitetty sähköpostiviestin vastaanottajia vastaaviin yhteyshenkilötietueisiin, esimerkiksi myyntimahdollisuustietueisiin.

6 Create a Task (Luo tehtävä) -ikkunassa voit tehdä seuraavia toimia:

Toimi	Ohjeet
Lisää seurantatehtävät tai tapaamiset Oracle CRM On Demand -ohjelmaan	<ol style="list-style-type: none"> 1 Valitse Options After Saving (Asetukset tallentamisen jälkeen) -alueessa Create a New Task (Luo uusi tehtävä)- tai Create a New Appointment (Luo uusi tapaaminen)-valintaruutu. 2 Valitse Tallenna. 3 Päivitä tiedot New Task (Uusi tehtävä)- tai New Appointment (Uusi tapaaminen) -lomakkeessa ja tallenna tietue.
Lisää sähköpostiviestin vastaanottajaan linkitetty uusi myyntimahdollisuus tai palvelupyyntö	<ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta sähköpostiviestin vastaanottajan nimeä hiiren kakkospainikkeella Valitut tietueet -alueessa. 2 Valitse Add New Opportunity to On Demand (Lisää uusi myyntimahdollisuus On Demandiin) tai Add New Service Request to On Demand (Lisää uusi palvelupyyntö On Demandiin). 3 Päivitä New Opportunity (Uusi myyntimahdollisuus)- tai New Service Request (Uusi palvelupyyntö) -lomakkeen tiedot. 4 Valitse Tallenna.
Lisää sähköpostiviestin vastaanottaja yhteyshenkilönä tai myyntivihjeenä	<ol style="list-style-type: none"> 1 Napsauta sähköpostiviestin vastaanottajan nimeä hiiren kakkospainikkeella Email Recipients Not Found (Sähköpostiviestin vastaanottajaa ei löydy) -alueessa. 2 Valitse Add to On Demand (Lisää On Demandiin) (kun kyseessä on uusi

	<p>yhteyshenkilötietue) tai Add New Lead to On Demand (Lisää uusi myyntivihje On Demandiin) (kun kyseessä on uusi myyntivihjetietue).</p> <p>3 Päivitä New Contact (Uusi yhteyshenkilö)- tai New Lead (Uusi myyntivihje) -lomakkeen tiedot.</p> <p>4 Valitse Tallenna.</p> <p>Sähköpostiviestin vastaanottajan nimi siirtyy ikkunassa Selected Records (Valitut tietueet) -alueeseen.</p>
<p>Lisää tämä sähköpostiviesti valmiina tehtävänä</p>	<p>1 Varmista, että tietue näkyy Selected Records (Valitut tietueet) -alueessa.</p> <p>2 Valitse Tallenna.</p> <p>Sähköpostiviesti tallennetaan valmiina tehtävänä, joka on linkitetty kuhunkin Selected Records (Valitut tietueet) - alueen tietueeseen sekä näihin tietueisiin linkitettyihin asiakkaisiin. Activity Details (Aktiviteetin tiedot) -alueessa näkyviä oletusarvoja käytetään, ellet päivitä niitä.</p>
<p>Linkitä tämä sähköpostiviesti toiseen tietueeseen</p>	<p>1 Voit siirtää haluamasi löydetyt tietueet Selected Records (Valitut tietueet) - alueeseen kaksoisnapsauttamalla niitä Create a Task (Luo tehtävä) -ikkunassa.</p> <p>2 (Valinnainen) Päivitä Activity Details (Aktiviteetin tiedot) -alueen oletusasetukset.</p> <p>3 Valitse Tallenna.</p> <p>Tämä sähköpostiviesti tallennetaan valittuihin tietueisiin linkitettyinä tehtävänä, jonka arvot näkyvät Activity Details (Aktiviteetin tiedot) -alueessa.</p>
<p>Poista tietue Selected Records (Valitut tietueet) -alueesta</p>	<p>■ Kaksoisnapsauta tietuetta. Se siirtyy ikkunassa vasemmalle, jotta sitä ei linkitetä tähän sähköpostiviestiin.</p>
<p>Etsi Oracle CRM On Demand -ohjelmasta muita yhteyshenkilöitä, asiakkaita, myyntimahdollisuuksia, myyntivihjeitä tai palvelupyyntöjä</p>	<p>1 Valitse tietuetyyppi avattavasta hakuluettelosta.</p> <p>2 Kirjoita nimi, jonka haluat etsiä.</p>

	<p>3 Valitse Lähetä.</p> <p>Nimeä vastaavat tietueet tulevat näkyviin hakutulosalueeseen.</p>
Päivitä tietue	<p>1 Napsauta tietuetta hiiren kakkospainikkeella.</p> <p>2 Valitse Muokkaa.</p> <p>3 Päiviä Edit (Muokkaa) -lomakkeen tiedot.</p> <p>4 Valitse Tallenna.</p>
Päivitä Oracle CRM On Demand -ohjelmassa oleva sähköpostiosoite tästä sähköpostiviestistä	<p>1 Napsauta tietuetta hiiren kakkospainikkeella hakutulosalueessa.</p> <p>2 Valitse Associate email address (Liitä sähköpostiosoite).</p> <p>3 Valitse Associate Contact with Recipient (Liitä yhteyshenkilö vastaanottajaan) -ikkunan avattavasta luettelosta päivitetty sähköpostiosoite.</p> <p>4 Valitse Tallenna.</p> <p>Uusi sähköpostiosoite tulee näkyviin yhteyshenkilötietueeseen.</p>
Näytä tietueen tiedot, kuten tietueen nimi, sähköpostiosoite ja liittyvien tietueiden nimet	<p>■ Vie hiiri tietueen päälle ja pidä sitä paikoillaan, kunnes näkyviin tulee nämä tiedot sisältävä työkaluvihje.</p>

Sähköpostiviestin lähettäminen ja sähköpostiviestin lisääminen Oracle CRM On Demand -ohjelmaan

- 1** Napsauta Microsoft Outlookissa työkalupalkin Uusi-painiketa. Napsauta Lotus Notesissa Uusi sanoma- tai Vastaa-painiketta.
- 2** (Valinnainen) Lisää sähköpostiviestin vastaanottajat Oracle CRM On Demand -ohjelman yhteyshenkilötietueista:
 - a** Kirjoita Viesti-ikkunassa nimi CRM On Demand -ohjelman hakukenttään.
 - b** Paina Enter-näppäintä.

Näkyviin tulee ikkuna, jossa näkyvät Oracle CRM On Demand -ohjelmasta löytyneet yhteyshenkilöt.
 - c** Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista: Vastaanottaja, Kopio tai Piilokopio.

d Napsauta Valitse.

HUOMAUTUS: Jos annat yli 100 merkin pituisen sähköpostiosoitteen, Outlook Email Integration -asiakasohjelma ohittaa sen, eikä tehtävää lisätä sovellukseen Oracle CRM On Demand.

3 Kirjoita muut tiedot, kuten normaalistikin sähköpostiviestin lähettämisen yhteydessä.

HUOMAUTUS: Kun käytät sovellusta Oracle Outlook Email Integration On Demand, sinun on ladattava kuvat liitteinä sähköpostiin. Jos upotat kuvan sähköpostiin tässä integroinnissa, kuva jätetään pois sähköpostista.

4 Tee jokin seuraavista toimista:

- Valitse Microsoft Outlookissa Add to CRM On Demand (Lisää CRM On Demandiin).
- Valitse Lotus Notesissa Send & Add to Oracle (Lähetä ja lisää Oracleen).

Kun valitset Tallenna, sähköpostiviesti lähetetään valitsemillesi vastaanottajille ja tallennetaan Luo tehtävä -ikkunassa olevien tietojen mukaisesti.

Oracle CRM On Demand Integration for Office - Käyttö

Oracle CRM On Demand Integration for Office koostuu seuraavista ladattavista mallitiedostoista:

- Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa
- Excelin raportit ja analyysi
- ohjattu segmentointitoiminto.

Nämä mallitiedostot lisäävät erityiset työkalupalkit Microsoft Wordiin ja Microsoft Exceliin. Näiden työkalupalkkien avulla voit muokata ohjelman Oracle CRM On Demand tietoja Microsoft Wordissa tai Excelissä ja näin luoda suoramarkkinointia, joukkosähköposteja, päivitettäviä offline-raportteja sekä yhteystietoluetteloita (eli segmenttejä) markkinointikampanjoita varten.

Seuraavissa osissa kuvataan ohjelman Oracle CRM On Demand Integration for Office mallien käyttöä:

- [Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon käyttö](#) (sivulla 932). Kuvaa Microsoft Wordin työkalupalkkia On Demand Integration. Kuvaa, miten Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallit avataan oikein ja miten Microsoft Wordissa luodaan suoramarkkinointia ja joukkosähköposteja ohjelman Oracle CRM On Demand tietojen avulla.
- [Excelin raportit ja analyysi -mallin käyttö](#) (katso "[Excel-ohjelman raporttien ja analyysien käyttö](#)" sivulla 936). Kuvaa Microsoft Excelin työkalupalkkia On Demand Integration ja sisältää taustatietoja raporttien luonnista Excelin raportit ja analyysi -mallin avulla. Kuvaa, miten aiemmin luotuja raportteja suoritetaan ja miten uusia raportteja luodaan Excelin raportit ja analyysi -mallin avulla.
- [Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö](#). (katso "[Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö](#)" sivulla 941). Kuvaa Microsoft Excelin Target Builder -työkalupalkkia. Sisältää taustatietoja segmenttityypeistä ja kuvaa segmenttien luontia, latausta sekä vientiä.

HUOMAUTUS: Kohteen Oracle CRM On Demand Integration for Office käyttö edellyttää, että järjestelmänvalvoja on ottanut verkkopalvelut käyttöön ohjelmassa Oracle CRM On Demand.

HUOMAUTUS: Todennettuja välityspalvelimia käytäviä verkkoja ei tueta.

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon käyttö

Kun käytät Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toimintoa, voit ladata ohjelman Oracle CRM On Demand tiedot Microsoft Word -ohjelmaan ja luoda suoramarkkinointi- tai joukkosähköpostiviestejä. Ennen tätä sinun on kuitenkin määritettävä Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallit.

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavan toimen vaiheittaisia menettelytapaohjeita:

- [Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallin lataus](#) (sivulla 933)
- [Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallien luonti](#) (sivulla 934)
- [Suoramarkkinointi- ja joukkosähköpostiviestien luonti Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla](#) (sivulla 935)

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkista On Demand Integration](#) (sivulla 932)

Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkista On Demand Integration

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa sisältää työkalupalkin On Demand Integration, jonka avulla voidaan yhdistää ohjelman Oracle CRM On Demand sähköpostitietoja.

HUOMAUTUS: Jos käytät Microsoft Office 2007 -versiota, työkalupalkki On Demand Integration sijaitsee Apuohjelmat-välilehdessä. Voit näyttää työkalupalkin On Demand Integration kaikki asetukset avaamalla Apuohjelmat-välilehden.

Seuraavassa taulukossa kuvataan postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkin On Demand Integration toimintoja.

Työkalupalkin asetus	Kuvaus
1. OnDemand-tietojen haku	Voit kirjautua sisään ohjelmaan Oracle CRM On Demand ja ladata tiedot Microsoft Wordiin. Vaihtoehdot ovat yhteyshenkilöt, myyntivihjeet, asiakkaat, myyntimahdollisuudet, palvelupyynnöt ja tallennetun luettelon käyttö. Jos valitset tallennetun luettelon käytön, voit valita luetteloksi tallennetun tietolähteen omasta tietokoneesta.

Työkalupalkin asetus	Kuvaus
2. Vastaanottajien tarkennus	Voit valita ladatuista tiedoista vastaanottajat.
3. Viestin tarkennus	Sisältää seuraavat asetukset: <ul style="list-style-type: none"> ■ Automaattinen teksti. Voit lisätä viestiin ennalta määritetyt kentät. Tällä toiminnolla voit lisätä jokaiseen viestiin esimerkiksi viestin viimeisen rivin. ■ Oracle-kentän lisäys. Voit lisätä kentän ohjelman Oracle CRM On Demand tietueesta viestiin. Voit esimerkiksi lisätä Full_Name-kentän jokaisen viestin tervehdykseen.
4. Esikatselu	Voit esikatsella jokaisen viestin. Viestejä voi selata nuolilla.
5. Viestin tulostus tai lähetys	Voit yhdistää tiedot malliin ja tulostaa sen, yhdistää erilliseen Word-asiakirjaan tai yhdistää erillisiin sähköpostiviesteihin ja lähettää ne.
6. Kirjaus On Demand -aktiviteettina	Voit luoda aktiviteetin ohjelmassa Oracle CRM On Demand viestinnän tietueena. Tämä yksittäinen aktiviteetti liitetään viestin kaikkiin vastaanottajiin. Mallin teksti lisätään automaattisesti tämän aktiviteetin kuvaukseen.

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallin lataus

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon malli lisää Microsoft Word -ohjelmaan On Demand -integroinnin työkalupalkin. Seuraavissa ohjeissa kuvataan mallin lataus.

Word-ohjelman postin yhdistämistoiminnon mallin lataus

- 1 Napsauta sovelluksen Oracle CRM On Demand yläkulmassa olevaa Koulutus ja tuki -linkkiä ja kirjaudu My Oracle Support -sivustoon.
Jos sinulla on jo Oracle.com-tili, voit kirjautua My Oracle Support -sivustoon rekisteröitymättä. Jos sinulla ei ole Oracle.com-tiliä, rekisteröidy uutena käyttäjänä.
- 2 My Oracle Support -sivuston tietämuskannan sivulla Downloads-linkki. Lataa sen jälkeen Word-ohjelman postin yhdistämistoiminnon malli valitsemalla linkki.
- 3 Lataa malli noudattamalla Web-sivun ohjeita.

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallien luonti

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkki (ohjelman On Demand Integration työkalupalkki) on liitetty kuhunkin mallitiedostoon. Seuraava menettelytapa kuvaa, miten sähköpostin yhdistetään Word-mallissa kohteen On Demand Integration työkalupalkin avulla. Käyttämällä työkalupalkkia sähköpostin yhdistämiseen Word-malleissa voit varmistaa, että kohteen Oracle CRM On Demand tiedot tukevat personalisointia, jota upotat malliin.

Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallien avaamisesta

Varmista, että Wordin sähköpostin yhdistäminen on liitetty kaikkiin luomiisi tai muokkaamiisi malleihin, avaamalla aina alkuperäiset mallitiedostot. Voit varmistaa otsikkoriviltä, että olet avannut alkuperäisen mallitiedoston. Asiakirjan nimessä täytyy olla .dot -tiedostopäätte.

HUOMAUTUS: Älä avaa tiedostoa kaksoisnapsauttamalla, koska tämä toiminto avaa uuden Word-asiakirjan, joka perustuu mallitiedostoon. Jos tallennat muutokset tässä tilassa, tallennat silloin normaalin Word-asiakirjan, johon ei sisälly kohteen On Demand Integration työkalupalkkia.

Sähköpostin yhdistämisen luonti tai muokkaus Word-malleissa

- 1 Napsauta lataamaasi ja paikallisesti tallentamaasi sähköpostin yhdistävää Word-mallia hiiren oikealla painikkeella ja valitse Avaa.

Tiedosto avautuu Microsoft Wordiin.

- 2 Luo tyypillinen viesti käyttämällä työkalupalkkia On Demand Integration ja Wordin toiminnallisuutta.

Voit määrittää vastaanottajat, lisätä ohjelman Oracle CRM On Demand kenttiä, esikatsella jne.

Lisätietoja viestien luomisesta työkalupalkin avulla on kohdassa [Suoramarkkinointi- ja joukkosähköpostiviestien luonti Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla](#) (sivulla 935).

- 3 Ennen mallin tallentamista poista tietolähteen linkitys mallista seuraavasti:

a Napsauta pääasiakirjan asetuspainiketta Microsoft Wordin Yhdistäminen-työkalupalkista.

b Valitse Pääasiakirjan laji -valintaikkunassa normaalin Word-asiakirjan valintanappi.

HUOMAUTUS: Jos Microsoft Wordin Yhdistäminen-työkalupalkki ei ole näkyvässä, avaa se valitsemalla Näytä, Työkalupalkit ja sitten Yhdistäminen Wordin valikkopalkista. Jos käytät Microsoft Office 2007 -versiota, napsauta Postitukset-välilehteä ja valitse sitten Aloita yhdistäminen.

VAROITUS: Jos tallennat ja julkaiset mallin ennen tietolähteen kytkemistä pois, tiedosto yrittää yhdistää paikallisen koneen tietolähteeseen, kun sitä käytetään.

- 4 Tee jokin seuraavista toimista:

■ Jos tallennat uutta mallia, valitse Tiedosto ja sitten Tallenna nimellä.

■ Jos tallennat muutoksia olemassa olevaan malliin, valitse Tiedosto ja sitten Tallenna.

Suoramarkkinointi- ja joukkosähköpostiviestien luonti Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla

Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla voit ladata tietoja ohjelmasta Oracle CRM On Demand ja yhdistää ne Word-asiakirjaan. Seuraavassa esimerkissä on käytetty yhteyshenkilötietoja, mutta voit yhdistää posteja myös käyttämällä ohjelmiston Oracle CRM On Demand myyntivihje-, asiakas-, myyntimahdollisuus- ja palvelupyynnötietoja tai paikallisesti tallentamaasi vastaanottajaluetteloa.

HUOMAUTUS: tietueita voidaan ladata enintään 4 000.

Suoramarkkinointi- tai joukkosähköpostiviestin luonti Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla

- 1 Avaa Word-malli, jota haluat käyttää suorapostituksessa.
- 2 Valitse työkalupalkissa On Demand Integration vaihtoehto On Demand -tietojen haku ja valitse sen jälkeen Yhteyshenkilöt.
- 3 Kirjaudu ohjelmaan Oracle CRM On Demand täyttämällä tarvittavat tiedot On Demand -kirjautumisruutuun.
- 4 Toimi luettelon määrittäminen -valintaikkunassa seuraavalla tavalla:
 - a Määritä suodattimien välilehdessä Word-ohjelmaan ladattavien tietojen suodatusperusteet. Lisätietoja suodattimien luonnista on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).
 - b Valitse kenttien välilehdessä ne kentät, jotka haluat ladata. Kenttiä voidaan valita enintään 40. Järjestelmä käy läpi nykyisen mallin ja valitsee automaattisesti tarvittavat kentät. Voit muokata mallia yksilöllisemmäksi valitsemalla siihen haluamiasi lisäkenttiä.

HUOMAUTUS: Lisäkenttien valinta voi myös olla välttämätöntä postin lähettämistä varten. Jos aiot esimerkiksi lähettää joukkosähköpostia, muista sisällyttää vastaanottajatiedostoon sähköpostiosoite.
 - c Valitse OK.
- 5 Toimi Tallennetaanko luettelo? -valintaikkunassa seuraavalla tavalla:
 - a Jos haluat tallentaa luettelon paikallisesti myöhempää käyttöä varten, valitse Kyllä. Täytä tarvittavat kentät nimen tallennuksen valintaikkunassa ja valitse Tallenna.
 - b Jos aiot käyttää luetteloa vain kerran, valitse Ei ja tämän jälkeen OK. Tällöin järjestelmä tallentaa vastaanottajaluettelon tilapäistiedostona ja poistaa sen käytön jälkeen.
- 6 Yhdistetyn postin vastaanottajien valintaikkunassa voit:

Muiden sovellusten käyttö

- poistaa vastaanottajia poistamalla valinnat valintaruudusta ja
- valita vastaanottajia valitsemalla kyseiset valintaruudut.

Kun olet lopettanut vastaanottajien muokkaamisen, valitse OK.

HUOMAUTUS: Voit avata yhdistetyn sähköpostin vastaanottajien valintaikkunan uudelleen napsauttamalla työkalupalkissa [On Demand Integration](#) vaihtoehtoa vastaanottajaluettelon tarkennus.

- 7 Lisää ohjelman Oracle CRM On Demand kenttiä tai automaattista tekstiä Word-asiakirjaan valitsemalla viestin tarkennus. Lisätietoja viestin tarkennus -painikkeen toiminnoista on kohdassa [Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon käyttö](#) (sivulla 932).
- 8 Voit tarkastella, miltä viestit näyttävät tulostettuna tai sähköpostissa valitsemalla esikatseluvaihtoehdon ja selaamalla viestejä nuolinäppäinten avulla.
Lisätietoja esikatselupainikkeen toiminnoista on kohdassa [Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon työkalupalkista On Demand Integration](#) (sivulla 932).
- 9 Valitse viestin tulostus tai lähetys ja sen jälkeen jokin seuraavista vaihtoehdoista:
 - a Jos haluat lähettää toisen Word-asiakirjan, valitse yhdistäminen asiakirjaan.
 - b Jos haluat tulostaa, valitse yhdistäminen tulostimeen.
 - c Jos haluat lähettää joukkosähköpostin, valitse lähetys sähköpostina.
 - d Jos haluat lähettää joukkofaksin, valitse lähetys faksina.
HUOMAUTUS: Jos haluat lähettää viestin joukkofaksina, sinun on ensin määritettävä Microsoft Officen asetukset. Hae lisätietoja asiasta [Microsoft Officen Ohje-valikosta](#) hakusanalla "faksi".
- 10 (Vaihtoehto) Luo yksittäinen ohjelman Oracle CRM On Demand aktiviteetti, johon liitetään kaikki postien yhdistämisessä valitut yhteyshenkilöt, valitsemalla kirjaus On Demand -aktiviteettina. Mallin teksti kopioituu automaattisesti aktiviteetin kuvauksen kenttään. Täytä tarvittavat kentät tehtävien valintaikkunassa ja valitse tallennus.

Excel-ohjelman raporttien ja analyysien käyttö

Kun käytät Excel-ohjelman raportteja ja analyysejä, voit ladata ohjelman Oracle CRM On Demand tiedot Microsoft Excel -ohjelmaan ja luoda raportit siellä. Tässä osassa käsitellään seuraavia aiheita:

- [Tietoja Excel-ohjelman raporttien ja analyysien kohteen On Demand Integration työkalupalkista](#) (sivulla 937)
- [Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelman raporttien ja analyysien avulla](#) (katso "Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla" sivulla 937)
- [Excel-ohjelman raporttien ja analyysien mallin lataus](#) (sivulla 938)
- [Raporttien luonti Excel-ohjelman raporttien ja analyysien avulla](#) (katso "Raporttien luonti Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla" sivulla 938)

Tietoja Excel-ohjelman raporttien ja analyysien kohteen On Demand Integration työkalupalkista

Excel-ohjelman raportit ja analyysit sisältävät kohteen On Demand Integration työkalupalkin, jota voi käyttää ohjelman Oracle CRM On Demand tietojen avulla luotavien raporttien luonnissa.

HUOMAUTUS: Jos käytössä on Office 2007, kohteen On Demand Integration työkalupalkki on käytettävissä apuohjelmien välilehdessä. Valitse apuohjelmien välilehti, kun haluat tuoda kaikki kohteen On Demand Integration asetukset esille.

Seuraavassa taulukossa on Excel-ohjelman raporttien ja analyysin kohteen On Demand Integration työkalupalkin kuvaukset.

Työkalupalkkivalinta	Kuvaus
On Demand -raportin määrittäminen	Tämän ominaisuuden avulla voit kirjautua sisään ohjelmaan Oracle CRM On Demand ja ladata tietoja Excel-ohjelmaan.
On Demand -raportin päivitys	Päivittää Excel-ohjelmassa tarkastelemasi tiedot uusimmilla ohjelmasta Oracle CRM On Demand saatavilla tiedoilla.

Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla

Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla voit ladata sovelluksen Oracle CRM On Demand tietoja ja käsitellä niitä Microsoft Excel -sovelluksessa. Kun valitset Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien kohteen On Demand Integration työkalupalkin On Demand -raportin määrittäminen, näyttöön avautuu raporttien määrittäminen valintaikkuna. Raporttien määrittäminen valintaikkunassa voit muokata aiemmin luotuja raportteja, luoda uusia raportteja tai poistaa aiemmin luotuja raportteja. Seuraavassa taulukossa on raporttien määrittäminen valintaikkunassa käytettävissä olevien valintojen kuvaukset.

Painike	Huomautukset
Muokkaa raporttia	Valitsemalla tämän voit muokata valittuun raporttiin sisältyviä suodatinvälilehtiä ja kenttiä.
Uusi raportti	Valitsemalla tämän voit luoda valitulle tietuetyypille mukautetun raportin. Voit määrittää suodatusehdot, jotka koskevat kyseisen tietuetyypin vakiokenttiä ja mukautettuja kenttiä. Tietoja luetteloiden suodatusehtojen määrittämisestä on kohdassa Luetteloiden käsittely (sivulla 124).
Poista raportti	Valitsemalla tämän voit poistaa raportin Excelin työkirjasta.
Aja raportti	Valitsemalla tämän voit ajaa valitun raportin. Ajon jälkeen raportti lisätään

Painike	Huomautukset
	työkirjaan uutena työarkkina.
Lopeta	Valitsemalla tämän voit sulkea raporttien määrittelyn valintaikkunan.

Excel-ohjelman raporttien ja analyysien mallin lataus

Excel-ohjelman raporttien ja analyysien malli lisää Microsoft Excel -ohjelmistoon sovelluksen Oracle CRM On Demand integroinnin työkalupalkin. Seuraavissa ohjeissa kuvataan mallin lataus.

Excel-ohjelman raporttien ja analyysien mallin lataus

- 1 Napsauta sovelluksen Oracle CRM On Demand yläkulmassa olevaa Koulutus ja tuki -linkkiä.
- 2 Valitse Tuki-välilehti.
- 3 Valitse My Oracle Support -sivuston sisäänkirjaus.
- 4 Valitse Sign In ja syötä sisäänkirjauksen tunnistetiedot.
- 5 Syötä Search Knowledge Base -kenttään 433624.1 ja käynnistä haku.
- 6 Napsauta Excel-ohjelman Oracle-raporttien ja -analyysien mallin latauslinkkiä.
- 7 Lataa malli (ZIP-tiedosto) noudattamalla Web-sivun ohjeita.
- 8 Pura ZIP-tiedosto paikalliseen hakemistoon.

Raporttien luonti Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla

Tämä osa sisältää seuraavat aiheet:

- Aiemmin luotujen raporttien ajo
- Uusien raporttien luonti

Aiemmin luotujen raporttien ajo

Seuraava ohje koskee aiemmin luodun raportin ajoa Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla. Se sisältää myös valinnaisen vaiheen ohjeen, joka koskee aiemmin luodun raportin muokkausta. Raportin ajon

jälkeen voit käsitellä tietoja työkirjassa. Voit muodostaa pivot-taulukoita, pivot-diagrammeja, diagrammeja ja kaavioita sekä laskea kenttiä raportin työarkkien tietojen pohjalta.

HUOMAUTUS: Kun lisäät pivot-taulukoita, pivot-diagrammeja, diagrammeja ja kaavioita, luo ne uusiin työarkkeihin. Muutoin ne saattavat korvautua raporttien päivityksen yhteydessä.

Aiemmin luotujen raporttien ajo

- 1 Avaa Excel-ohjelmiston mallin tiedosto.
- 2 Valitse kohteen On Demand Integration työkalupalkissa On Demand -raportin määrittäminen.
- 3 Syötä tiedot CRM On Demand -sovelluksen sisäänkirjautumisen valintaruudun kenttiin ja kirjaudu sovellukseen Oracle CRM On Demand valitsemalla Kirjaudu sisään.
- 4 Valitse raportille haluamasi raporttityyppi raporttien määrittäminen valintaruudun tietuetyypin valinnan avattavasta luettelosta. Vaihtoehtoja ovat:
 - Asiakas
 - Yhteyshenkilö
 - Myyntimahdollisuus
 - Myyntivihje
 - Palvelupyyntö
 - Ratkaisu
 - Talous
 - Mukautettu objekti 1
 - Mukautettu objekti 2
 - Kampanjan vastaanottajat
 - Mukautettu objekti 1 Asiakkaat
 - Mukautettu objekti 1 Myyntimahdollisuudet
 - Mukautettu objekti 2 Asiakkaat
 - Mukautettu objekti 2 Myyntimahdollisuudet

Valitun tietuetyypin käytettävissä olevat raportit näkyvät käytettävissä olevien raporttien luettelossa. Voit muokata aiemmin luotua raporttia, poistaa aiemmin luodun raportin tai luoda uusia raportteja. Lisätietoja raporttien määrittäminen valintaruudusta on kohdassa [Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla](#) (sivulla 937). Lisätietoja uusien raporttien luonnista on tämän aiheen kohdassa Uusien raporttien luonti.

- 5 Valitse aiemmin luotu raportti käytettävissä olevien raporttien luettelosta.
- 6 (Valinnainen) Muokkaa valittuna olevan raportin suodatinmäärittämiä ja kenttiä valitsemalla Muokkaa raporttia.

Muiden sovellusten käyttö

a Määritä ladattavien tietojen ehdot raportin määrittämisen valintaruudun Suodattimet-välilehdessä. Lisätietoja suodattimien luonnista on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

b Valitse ladattavat tietokentät Kentät-välilehdessä ja valitse sitten OK.

HUOMAUTUS: Voit sisällyttää raporttiin enintään 100 kenttää.

7 Valitse Aja raportti.

Pyydetty tiedot lisätään Excel-työkirjaan uutena työarkkina, jonka otsikkona on raportin nimi.

8 Valitse raporttien määrittämisen valintaruudussa Lopeta ja aloita tietojen muokkaus Excel-ohjelmassa.

9 Päivitä uusimmat sovelluksen Oracle CRM On Demand tiedot Microsoft Excel -ohjelmassa muokattaviin tietoihin napsauttamalla On Demand -raportin päivityspainiketta.

HUOMAUTUS: Kun napsautat On Demand -raportin päivityspainiketta, kaikkien työkirjan raportin työarkkien tiedot korvautuvat uusimmilla sovelluksen Oracle CRM On Demand tiedoilla.

Uusien raporttien luonti

Seuraava ohje koskee uuden raportin luontia ja ajoa Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla.

Uusien raporttien luonti

1 Avaa Excel-ohjelmiston mallin tiedosto, jota haluat käyttää raportin luonnissa.

2 Valitse kohteen On Demand Integration työkalupalkissa On Demand -raportin määrittäminen.

3 Syötä tiedot CRM On Demand -sovelluksen sisäänkirjautumisen valintaruudun kenttiin ja kirjaudu sovellukseen Oracle CRM On Demand valitsemalla Kirjaudu sisään.

4 Valitse raportille haluamasi raporttityyppi raporttien määrittämisen valintaruudun tietuetyypin valinnan avattavasta luettelosta. Vaihtoehdot ovat: Asiakas, Yhteyshenkilö, Myyntivihje, Myyntimahdollisuus, Palvelupyynnö tai Ratkaisu.

Valitun tietuetyypin käytettävissä olevat raportit näkyvät käytettävissä olevien raporttien luettelossa.

5 Voit luoda oman kyselyn valitsemalla uuden raportin painikkeen.

HUOMAUTUS: Uuden raportin luonti mahdollistaa mukautetun raportin luonnin valitulle tietuetyypille. Voit määrittää suodatusehdot, jotka koskevat kyseisen tietuetyypin vakiokenttiä ja mukautettuja kenttiä.

6 Tee raportin määrittämisen valintaruudussa seuraavat toimet:

a Määritä ladattavien tietojen ehdot Suodattimet-välilehdessä.

Lisätietoja suodattimien luonnista on kohdassa [Luetteloiden käsittely](#) (sivulla 124).

b Valitse ladattavat tietokentät Kentät-välilehdessä ja valitse sitten OK.

HUOMAUTUS: Voit sisällyttää raporttiin enintään 100 kenttää.

- 7 Syötä raporttien tallennuksen valintaruudun Raportin nimi -kentässä raportin nimi myöhempää käyttöä varten ja valitse Tallenna.
- 8 Valitse raporttien määrityksen valintaikkunassa juuri luomasi raportti ja valitse sitten Aja raportti. Luomasi raportti näkyy Excel-ohjelmistossa työarkkina, jonka otsikkona on määrittämäsi nimi.
- 9 Kun olet lisännyt kaikki tarvitsemasi raportit, sulje raporttien määrityksen valintaikkuna valitsemalla Lopeta ja voit aloittaa työarkissa olevien tietojen käsittelyn.
- 10 Päivitä uusimmat sovelluksen Oracle CRM On Demand tiedot Microsoft Excel -ohjelmassa muokattaviin tietoihin napsauttamalla On Demand -raportin päivytyspainiketta.
On Demand -raportin päivytyspainikkeen painaminen päivittää kaikki työkirjan raportit työarkit.

Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö

Ohjatun segmentointitoiminnon avulla voit määrittää yhteyshenkilöiden segmentit useiden tietuetyyppien perusteella. Segmentti on ohjelman Oracle CRM On Demand yhteyshenkilöluettelo. Tämä osa sisältää seuraavat aiheet:

- [Tietoja ohjatun segmentointitoiminnon kohteen muodostuksen työkalupalkista](#) (sivulla 941)
- [Tietoja ohjatusta segmentointitoiminnosta](#) (sivulla 942)
- [Ohjatun segmentointitoiminnon lataus](#) (sivulla 943)
- [Segmenttien luonti](#) (sivulla 943)
- [Segmenttien lataus](#) (sivulla 946)
- [Segmenttien vienti](#) (sivulla 946)

Tietoja ohjatun segmentointitoiminnon kohteen muodostuksen työkalupalkista

Ohjattu segmentointitoiminto sisältää kohteen muodostimen työkalupalkin, jota käytetään ohjelman Oracle CRM On Demand tietojen avulla luotavien yhteyshenkilön segmenttien luonnissa.

Seuraavassa taulukossa on ohjatun segmentointitoiminnon kohteen muodostimen työkalupalkki.

Työkalupalkin valinta	Kuvaus
Segmenttien hallinta	Tämän ominaisuuden avulla voit luoda ja päivittää segmenttejä ohjelman Oracle CRM On Demand tietojen avulla ja viedä segmenttejä CSV-tiedostoina.
Segmentin päivitys	Päivittää Microsoft Excel -ohjelmassa katseltavat tiedot ohjelman Oracle CRM On Demand uusimmilla

Työkalupalkin valinta	Kuvaus
	käytettävissä olevilla tiedoilla.
Segmenttien nouto	Noutaa segmenttiluettelon ohjatusta segmentointitoiminnosta ohjelmaan Oracle CRM On Demand.

Tietoja ohjatusta segmentointitoiminnosta

Ohjatun segmentointitoiminnon avulla voit luoda yhteyshenkilösegmenttejä (yhteyshenkilöluetteloita), jotka perustuvat ohjelman Oracle CRM On Demand asiakas-, yhteyshenkilö-, myyntimahdollisuus- ja palvelupyyntökenttien yhdistelmään. Tuloksena olevat segmentit ovat monipuolisia asiakasluetteloita kampanjoiden kohdistamista varten.

Voit luoda seuraavanlaisia segmenttejä:

- **Dynaaminen segmentti.** Dynaaminen segmentti voidaan päivittää tarvittaessa milloin tahansa. Kun päivität dynaamisen segmentin, segmentin mukana tallennetut suodattimet suodattavat ohjelman Oracle CRM On Demand tietueet uudelleen ja segmentti päivittyy uusien tietueiden mukaisesti. Uusi segmentti korvaa aiemman segmentin.
- **Staattinen segmentti.** Staattiset segmentit säilytetään otoksina. Staattiseen segmenttiin voidaan valita luettelon sisällytettävät yhteyshenkilöt myös manuaalisesti. Staattista segmenttiä ei voi päivittää.
- **Ulkoinen segmentti.** Ulkoiset segmentit perustuvat ulkoisen järjestelmän tai lähteen tietoihin. Ohjattu segmentointitoiminto etsii ulkoisen luettelon tietoja vastaavat ohjelman Oracle CRM On Demand tietueet ja palauttaa linkitetyt yhteyshenkilöt.

Ohjatulla segmentointitoiminnolla voit tehdä lisäksi seuraavat toiminnot:

- Segmenttien lataaminen kampanjan vastaanottajiksi ohjelmaan Oracle CRM On Demand
- Segmenttien vieminen CSV-tiedostoina

Esimerkki ohjatun segmentointitoiminnon käyttämisestä

Markkinointitiimisi suunnittelee markkinointitapahtumaa Saksassa autoteollisuuden sektorin johtajia varten. Tapahtumassa yrityksesi johto voi auttaa saamaan päätökseen suuria, aktiivisia myyntimahdollisuuksia ennen vuosineljänneksen päättymistä.

Voit luoda näitä liiketoimintatarpeita tukevan segmentin käyttämällä seuraavia suodattimia:

- Yhteyshenkilön tehtävänimikkeeksi määritetään toimitusjohtaja.
- Asiakkaan sijainniksi määritetään Saksa.
- Asiakkaan toimialaksi määritetään autoteollisuus.
- Myyntimahdollisuuden myyntivaiheeksi määritetään neuvottelumyyntimahdollisuus.
- Tulo on suurempi kuin 1 000 000 €.

Tulokseksi saadaan segmentti, joka sisältää luettelon ohjelman Oracle CRM On Demand yhteyshenkilöistä, jotka täyttävät määritetyt ehdot.

Yhteyshenkilötietue sisällytetään luetteloon, jos se on linkitetty asiakas- ja myyntimahdollisuustietueisiin, jotka täyttävät tietuetyypeille asetetut ehdot (sen lisäksi, että tietueen tehtävänimikkeenä on toimitusjohtaja).

Ohjatun segmentointitoiminnon lataus

Ohjattu segmentointitoiminto sisältää kohteen muodostuksen työkalupalkin, jota käytetään luotaessa yhteyshenkilön segmenttejä sovelluksen Oracle CRM On Demand tietojen avulla. Seuraavissa ohjeissa kuvataan, kuinka ohjattu segmentointitoiminto ladataan (Excel-tiedostona).

Ohjatun segmentointitoiminnon lataus

- 1 Napsauta sovelluksen Oracle CRM On Demand yläkulmassa olevaa Koulutus ja tuki -linkkiä ja kirjaudu My Oracle Support -sivustoon.
Jos sinulla on jo Oracle.com-tili, voit kirjautua My Oracle Support -sivustoon rekisteröitymättä. Jos sinulla ei ole Oracle.com-tiliä, rekisteröidy uutena käyttäjänä.
- 2 Valitse Lisäsovellukset Tuki -välilehdellä.
- 3 Valitse Ohjattu segmentointi Lisäsovellukset-sivulla.
- 4 Lataa tiedosto noudattamalla Web-sivun ohjeita.
- 5 Tallenna tiedosto paikalliseen hakemistoon.

Segmenttien luonti

Kun segmentti luodaan, ensin määritetään luotavan segmentin tyyppi. Sitten segmentti määritetään suodattimia asettamalla, syötetään sille nimi ja luodaan segmentti ohjelman Oracle CRM On Demand tietueista.

Seuraavassa kuvataan segmentin luonti.

Ennen aloitusta Varmista, että syöttämäsi suodatinarvot vastaavat tietueita, jotka haluat mukaan segmenttiin. Luettelojen suodattamisesta ohjelmassa Oracle CRM On Demand on lisätietoja kohdassa [Luettelojen käsittely](#) (sivulla 124).

HUOMAUTUS: Ohjattu segmentointitoiminto ei tue monivalintaluettelojen kenttiä.

Segmentin luonti

- 1 Avaa Segmentoinnin ohjattu toiminto (Excel) -tiedostopohja.
- 2 Napsauta Segmenttien hallinta Kohteen rakentaminen -työkalupalkissa.

Muiden sovellusten käyttö

- 3 Jos järjestelmä pyytää, valitse makrojen käyttöönottoon liittyviä vaihtoehtoja.
- 4 Jos järjestelmä pyytää, kirjaudu sisään ohjelman Oracle CRM On Demand sähköpostiosoitteellasi ja salasanallasi.
- 5 Napsauta Segmenttien hallinta -ikkunassa Uusi.
- 6 Valitse segmentin tyyppi Uusi segmentti -ikkunasta:
 - **Dynaaminen.** Voit tallentaa segmentin kriteerit ja päivittää segmentin uusimmilla tiedoilla ohjelmasta Oracle CRM On Demand.
 - **Staattinen.** Voit suodattaa sisällysluettelon alustavasti ja valita sitten, mitkä yhteyshenkilöt haluat mukaan segmenttiin.
 - **Ulkoinen.** Voit käyttää ulkoista tietoluetteloa (ulkoinen CSV-tiedosto) yhteyshenkilöiden luettelon hakemiseksi ohjelmasta Oracle CRM On Demand. Tämän segmenttityypin segmentit voi sijoittaa kolmannen osapuolen tiedostoon, jonka olet esimerkiksi ostanut tai hankkinut muista sisäisistä tietojärjestelmistä.

Segmentoinnin ohjatussa toiminnossa segmentti luodaan kohdistamalla ohjelman Oracle CRM On Demand tiedostot CSV-tiedostosi tietueisiin. Voit määrittää kentät, joita haluat käyttää tietueiden kohdistamisessa.
- 7 (Vain dynaamiset ja staattiset segmentit) Aseta suodattimet eri tietuetyypeille Aseta segmenttien suodattimet -ikkunassa.

HUOMAUTUS: Numeeristen kenttien suodattimien arvot syötetään ilman tuhatlukujen erotinmerkkejä, ja luvuissa käytetään desimaalipistettä (.). Esimerkiksi USA:n valuutaksi määritettyyn kenttään summa tuhatviisikymmentä senttiä syötettäisiin muodossa 1000.50.

 - a Napsauta ensimmäisen suodattimen tietuetyyppiä vastaavaa välilehteä.

Kun asetat suodattimia mille tahansa tietuetyypille, tietueisiin liittyvät ja nämä kriteerit täyttävät yhteyshenkilöt tulevat mukaan segmenttiin.
 - b Määrittele ensimmäinen suodatin valitsemalla kenttä, ehto ja suodattimen arvo.
 - c Toista vaiheita a ja b, kunnes olet määrittänyt kaikki tämän segmentin suodattimet.
 - d Napsauta Tallenna segmentti.
- 8 (Vain ulkoiset segmentit) Määrittele segmentti seuraavasti:
 - a Määrittele Ulkoisten luetteloiden ikkunassa ulkoisen luettelon sisältämien tietueiden tyyppi ja määrittele, haluatko käyttää vielä muita yhteyshenkilösuodattimia.
 - b Valitse CSV-tietue Hae ulkoinen luettelo -ikkunasta.
 - c Valitse Ulkoinen luettelo -ikkunassa ne kentät, joita haluat segmentoinnin ohjatun toiminnon käyttävän kohdistettaessa CSV-tietuetta ja ohjelman Oracle CRM On Demand kenttiä toisiinsa. Kohdistista sitten CSV-tiedoston kentät vastaaviin ohjelman Oracle CRM On Demand kenttiin ja napsauta Tallenna.

- 9 Syötä segmentin nimi Tallenna segmentti -ikkunaan ja napsauta Tallenna.

Segmentoinnin ohjatussa toiminnassa luodaan tietueista yhteyshenkilöluettelo, joka täyttää kaikki asettamasi kriteerit. Luettelo näkyy uudessa työkirjassa, ja sen otsikkona on syöttämäsi segmentin nimi.

HUOMAUTUS: Kun segmentti luodaan segmentoinnin ohjatussa toiminnassa, toiminto palauttaa vain ne tietueet, joihin sinulla on pääsy ohjelmassa Oracle CRM On Demand.

- 10 (Valinnainen, vain staattiset segmentit) Valitse tai poista yhteyshenkilöitä Luettele jäsenet -ikkunassa ja napsauta Tallenna.

Seuraavassa kuvataan dynaamisen segmentin uudelleen lataaminen.

HUOMAUTUS: Kun lataat dynaamisen segmentin uudelleen, päivitetty segmentti tallentuu vanhan päälle eikä vanhaa segmenttiä voi palauttaa.

Dynaamisen segmentin uudelleen lataaminen

- 1 Avaa Segmentoinnin ohjattu toiminto (Excel) -tiedostopohja.
- 2 Napsauta Lataa segmentti uudelleen Kohteen rakentaminen -työkalupalkissa.
- 3 Valitse segmentti Lataa dynaamiset segmentit uudelleen -ikkunasta.
- 4 Napsauta Päivitä.

Seuraavassa kuvataan dynaamisen tai staattisen segmentin päivittäminen.

Dynaamisen ja staattisen segmentin päivittäminen

- 1 Avaa Segmentoinnin ohjattu toiminto (Excel) -tiedostopohja.
- 2 Napsauta Kohteen rakentaminen -työkalupalkissa Segmenttien hallinta.
- 3 Valitse dynaaminen tai staattinen segmentti, jota haluat päivittää.
- 4 Valitse Muokkaa.
- 5 Tee jompikumpi seuraavista toimista:
 - Jos päivität staattisia segmenttejä, valitse tai poista yhteyshenkilöitä Valitse segmentin jäsenet -ikkunassa.
 - Jos päivität dynaamisia segmenttejä, päivitä suodattimet.
- 6 Valitse Tallenna.

Segmentoinnin ohjatussa toiminnassa luodaan segmentti määritettyjen uusien kriteerien avulla.

Segmenttien lataus

Voit ladata ohjatun segmentointitoiminnon avulla luomasi segmentit sovellukseen Oracle CRM On Demand. Kun lataat segmentin, Oracle CRM On Demand linkittää luettelon yhteyshenkilöt sovelluksen Oracle CRM On Demand kampanjaan. Yhteyshenkilöt näkyvät kampanjan tietosivun Vastaanottajat-osassa.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan segmenttien lataus sovellukseen Oracle CRM On Demand.

Ennen aloitusta: Luo sovelluksessa Oracle CRM On Demand kampanja, jonka haluat linkittää segmenttiin.

Segmentin lataus

- 1 Avaa Segmentoinnin ohjattu toiminto (Excel) -tiedostopohja.
- 2 Valitse segmenttien lataus kohteen muodostuksen työkalupalkissa.
- 3 Tee segmenttien latausikkunassa seuraavat toimet:

- a Valitse ladattavat segmentit
- b Valitse segmentille kampanja.
- c Valitse ladattaville vastaanottajille toimituksen tila.

Valitsemasi arvo näkyy kampanjan tietosivulla Vastaanottajat-osassa toimituksen tilan sarakkeessa.

- d Valitse Lataa.

HUOMAUTUS: Voit ladata samaan kampanjaan kaikkiaan 10 000 vastaanottajaa.

Segmenttien vienti

Voit viedä segmentin CSV-tiedostona, joka voidaan jakaa kolmansille osapuolille. Segmenttien vienti tapahtuu seuraavalla tavalla:

Segmentin vienti

- 1 Avaa ohjatun segmentointitoiminnon mallitiedosto (Excel).
- 2 Valitse kohteen muodostuksen työkalupalkin Segmenttien hallinta.
- 3 Valitse segmenttien hallintaikkunassa vietävä segmentti, järjestä segmentit haluamaasi järjestykseen ja valitse Vie.
- 4 Siirrä sisällytettävät kentät Valitut kentät -alueelle, järjestä kentät haluamaasi järjestykseen ja valitse Vie.
- 5 Kirjoita tiedoston nimi Tallenna nimellä -ikkunaan ja tallenna tiedosto haluamaasi sijaintiin.

15 Raportit

Käytä raporttien kotisivua luodaksesi ja näyttääksesi raportit ja kaaviot liiketoimintatiedoistasi. Raporttien kotisivu näyttää luettelon käytettävissä olevista raporteista. Se tarjoaa lähtökohdan raporttien ajolle, tulostamiselle ja tallennukselle. Jos roolisi sisältää Mukautettujen raporttien hallinta -oikeuden, voit myös luoda asiakasraportteja tällä sivulla ja tuoda ne yrityksesi työntekijöiden käytettäväksi.

Voit vaihtaa näkyvyyttäsi suhteessa eri tietueisiin tai eri kirjoihin käyttämällä kirjan valitsinta. Lisätietoja näkyvyydestä suhteessa tietueisiin ja siitä, mitä tietueita voit käyttää, on kohdassa [Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä](#) (sivulla 1389).

HUOMAUTUS: Henkilökohtaisen profiilisivun Oletuskieli-, Valuutta- ja Maa-kenttiin tehdyt muutokset vaikuttavat raportteihin tai analyyseihin vasta, kun kirjaudut ulos ja uudelleen sisään. Yrityksen oletuskieliasetuksen mukaisesti joissakin raporttien kohdissa saatetaan käyttää muuta kuin omaa oletuskieltäsi. Vaikka aikavyöhykkeen muutokset eivät näy raportissa, istunnon muuttujille annetaan uudet, aikavyöhykkeen mukaiset arvot, kun kirjaudut seuraavan kerran järjestelmään.

HUOMAUTUS: Muutokset, jotka teet henkilökohtaiselle profiilisivullesi, astuvat voimaan, kun kirjaudut ulos ja takaisin sisään. Yritystason asetuksiin (kuten oletuskieleen, valuuttaan jne.) tehdyt muutokset eivät astu voimaan ennen kuin täysi poiminta, muunto ja lataus (ETL) on suoritettu. Täyden ETL:n pyytämiseksi ota yhteys asiakaspalveluun.

Huomautus ensi kertaa käyttäville: jotkut raportit päivitetään öisin, joten et ehkä näe raporttien tietoja ensimmäisten 24 tunnin sisällä sisäänkirjautumisestasi. Esimerkiksi myyntitehokkuusraportit eivät näytä tietoja ennen niiden alkuperäistä kautta.

Raporttityyppejä on kaksi:

- **Mukautetut raportit.** Räätylöödyt raportit ovat raportteja, jotka sinä itse tai työtoverisi luovat. Ne ovat käytettävissä Mukautetut raportit ja analyysit -osassa raporttien kotisivulla. Voit käyttää viimeksi luomiasi raportteja käyttäen Omat analyysit -linkkiä. Voit käyttää omia tai kanssatyöntekijöiden luomia jaettuja raportteja Jaetut mukautetut analyysit -linkin kautta. Saat lisätietoja asiakasraporttien käytöstä kohdasta [Raporttikansioiden määrittäminen](#). (katso "[Raporttikansioiden määrittäminen](#)" sivulla 964) Voit luoda oman mukautetun raportin valitsemalla Analyysin suunnittelu -linkki. Saat lisätietoja oman mukautetun raportin luomisesta kohdasta [Vastauksien käytön aloitus \(asiakasraportit\)](#) (katso "[Vastausten käytön aloitus \(mukautetut raportit\)](#)" sivulla 976).
- **Esimääritetyt raportit.** Oracle CRM On Demand sisältää esimääritettyjä raportteja. Ne ovat käytettävissä raporttien kotisivun Pikaluettelo-, Potentiaalialanalyysit-, Myyntitehokkuus-, Asiakkaat-, Palvelu- ja Markkinointitehokkuus-osissa. Et voi muokata tai poistaa esimääritettyjä raportteja. Voit kuitenkin avata esimääritetyn raportin, muokata sitä ja tallentaa sen uudella nimeellä. Näin voit luoda uuden mukautetun raportin. Saat lisätietoja esimääritetyistä raporteista kohdasta [Tietoja esimääritetyistä raporteista](#). (katso "[Tietoja esimääritetyistä raporteista](#)" sivulla 958)

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

[Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä](#) (sivulla 1389)

[Tietoja esimääritetyistä raporteista](#) (sivulla 958)

[Tietoja mukautetusta tilivuosisikalenterista sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers](#) (sivulla 963)

[Analyysien hallinta](#) (sivulla 964)

[Vastausten käytön aloitus \(mukautetut raportit\)](#) (sivulla 976)

[Tietoja raporttien rajoituksista](#) (sivulla 981)

[Dashboardit](#) (sivulla 1347)

[Suorituksen optimointi](#) (sivulla 1340)

Tietoja tietueiden näkyvyydestä

Monet raporttien asetukset ohjaavat tietojen näkyvyyttä. Asetuksia käytetään seuraavassa järjestyksessä:

- 1 Kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus -asetus (roolin käyttöoikeuksissa)
- 2 Raportoinnin aihealue -asetus käyttäjäprofiilissa
- 3 Aihealuehistoria-asetus käyttäjäprofiilissa
- 4 Kirjat ja kirjan valitsin
- 5 Käyttäjän delegointi
- 6 Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus (yritys- ja käyttäjäprofiileissa)

Yrityksen järjestelmänvalvoja käyttää näitä asetuksia määrittäessään, mitä tietueet näkyvät suoritettavissa raporteissa. Esimerkiksi esimies voi määrittää, että raportissa näkyvät hänen omat myyntimahdollisuutensa sekä hänen alaistensa myyntimahdollisuudet, mutta myyntiedustajan asetusten mukaan raporteissa näytetään vain myyntiedustajalle kuuluvat myyntimahdollisuudet.

Kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus -asetus

Jos käyttäjän rooliin sisältyy kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus, käyttäjä näkee koko organisaation kaikki tiedot, myös yksityisiksi merkityt tiedot. Tämä käyttöoikeus myönnetään yleensä yrityksen järjestelmänvalvojalle. Tämä käyttöoikeus ohittaa kaikki Analyticsin näkyvyysasetukset.

Jos käyttäjärooli ei sisällä kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeutta, yritys- tai käyttäjäprofiilissa määritetty Analyticsin näkyvyysasetus ilmaisee, mitkä tiedot käyttäjä näkee raporteissa.

Raportoinnin aihealue -asetus

Tämä asetus on yleensä käytössä organisaation kaikilla käyttäjillä, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvoja. Tämä asetus on käytettävissä sekä yrityksen että käyttäjän profiilissa. Jos tätä asetusta ei määritetä käyttäjän profiilissa, käytetään yrityksen profiilia. Asetuksella on seuraavat arvot:

- **Esimiehen näkyvyys.** Voit näyttää omat tietosi sekä alaistesi omistamat tiedot, myös yksityisiksi merkityt tietueet.
- **Tiimin näkyvyys.** Voit näyttää omat tiedot sekä asiakas- ja myyntimahdollisuustiimien sekä ryhmämääritysten kautta jaetut tiedot.

Aihealuehistoria

Tämä asetus on yleensä käytössä organisaation kaikilla käyttäjillä, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvoja. Tämä asetus on käytettävissä sekä yrityksen että käyttäjän profiilissa. Jos tätä asetusta ei määritetä käyttäjän profiilissa, käytetään yrityksen profiilia.

Asetuksella on seuraavat arvot:

- **Esimiehen näkyvyys.** Voit näyttää omat tietosi sekä alaistesi omistamat tiedot, myös yksityisiksi merkityt tietueet.
- **Tiimin näkyvyys.** Voit näyttää omat tiedot sekä asiakas- ja myyntimahdollisuustiimien sekä ryhmämääritysten kautta jaetut tiedot.
- **Täysi näkyvyys.** Näyttää sekä esimiehen että tiimin tiedot eli omistamasi tiedot, alaistesi omistamat tiedot sekä tiedot, jotka jaat yhdessä alaistesi kanssa.

Kirjat ja kirjan valitsin

Jos käytössä on Täysi näkyvyys -asetus, voit Kirjat-toiminnon avulla määrittää tarkemmin, mitkä tiedot näytetään raporteissa. Raportit-sivun kirjan valitsimella voit määrittää, että raporteissa näytetään vain kirjan ja sen alikirjojen tiedot. Tämä toiminto on käytettävissä vain, jos sinulle on määritetty vähintään yksi kirja Analytics-aihealueella (ei raportoinnin aihealueella). Jos käytössäsi on kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus, voit näyttää kaikki tiedot valitusta kirjasta huolimatta. Lisäksi Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus ohittaa kirjan näkyvyyden Analyticsissä.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää kullekin käyttäjälle kirjan, joka näkyy oletusarvoisesti Raportit-sivun kirjan valitsimessa. Tämä asetus määritetään käyttäjän profiiliin Analytics-oletuskirjan kentässä.

Huomautus: Jos profiilisi oletuskirjaksi on määritetty kirja, joka ei voi sisältää tietoja tai johon sinulla ei ole käyttöoikeutta, saat ilmoituksen käyttökiellosta.

Kirjaan liittyvät tiedot, joiden avulla otetaan käyttöön alueen hallinta ja kohdistuksen aktivointi sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Myös Analytics tukee niitä kirjan näkyvyyden kautta. Kun valitset kirjan kirjavalitsimesta, Analytics näyttää vain kirjaan liittyvät aktiiviset asiakas- ja yhteyshenkilötietueet. Ne tietueet, joiden yhteys kirjaan on poistettu tai jotka tulevat aktiivisiksi, eivät näy raporteissa.

Kirjan omistus

Käyttäjät ja mukautetut kirjat voivat omistaa asiakas- ja yhteyshenkilötietueita. Kirja omistus antaa mahdollisuuden simuloida alueita. Kun kirja omistaa tietueen yksinomaan, kyseinen tietue näkyy ainoastaan kirjan näkyvyyden kautta. Vastaavasti kun käyttäjä omistaa tietueen yksinomaan eikä se liity mihinkään

Raportit

kirjaan, kyseinen tietue ei näy kirjan näkyvyyden kautta. Tietueen omistustilaa on havainnollistettu enemmän seuraavassa taulukossa.

Asiakastietue	Tietueen omistus	Kirjan liitos	Kuvaus
Action Rentals	Käyttäjä (Lucy Harris)	Ei mitään	Lucy Harris omistaa Action Rentalsin eikä se liity mihinkään kirjaan.
Bobcat Corp.	Kirja (West)	West	Bobcat Corp. on West bookin omistuksessa, joten Westistä tulee ensisijainen kirja.
Coastal Company	Käyttäjä (Lucy Harris)	West	Lucy Harris omistaa Coastal Companyn, ja se liittyy West bookiin alatasen appletin kohdalla.

Tulokset

Lucy Harris näkee seuraavat tietueet Esimies-, Tiimi ja Täysi näkyvyys -tiloissa, koska hän omistaa tai jakaa tietueet:

- Action Rentals
- Coastal Company

Bobcat Corp.:n tietue ei näy näissä tiloissa, koska West book omistaa tietueen yksinomaisesti. Seuraavat tietueet tulevat näkyviin, kun West book valitaan kirjavalitsimesta, koska West book joko omistaa tietueet tai liittyy niihin:

- Bobcat Corp.
- Coastal Company

Action Rentalsin tietue ei näy Kirjan näkyvyys -tilassa, koska sen käyttäjä Lucy Harris omistaa tietueen yksinomaisesti. Lisätietoa on kohdassa [Tietoa tietojen käyttöoikeuksista, tietueen jakamisesta ja tietueen omistuksesta](#) (katso "[Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#)" sivulla 49) sekä kohdassa Tietoa tietueen omistustiloista.

Käyttäjän delegointi

Käyttäjän delegointi -toiminnon avulla voidaan tarkentaa raporteissa näkyviä tietoja. Voit kirjan valitsimella valita tietoja käyttäjiltä, jotka ovat lisänneet sinut delegoitujen käyttäjien luettelonsa. Voit näyttää käyttäjän raportin tiedot valitsemalla käyttäjän nimen kirjan valitsimesta. Tällöin raportissa näkyvät omien tietojen sijaan valitun käyttäjän tiedot. Analyticsin näkyvyysasetus on kuitenkin yhtä toiminnassa. Jos esimerkiksi Ryan lisäsi sinut delegoitujen käyttäjien luettelonsa ja hänen Analyticsin näkyvyysasetuksensa on Esimiehen näkyvyys, et välttämättä näe raportissa samoja tietoja kuin Ryan, ellei myös sinun näkyvyysasetuksesi ole Esimiehen näkyvyys.

Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus

Tämä asetus voidaan valita sekä yrityksen profiilissa että käyttäjien profiilissa. Asetus määrittää, ottaako Analytics huomioon roolin tietuetyyppien Voi lukea kaikkia tietueita -asetuksen. Kun tämän asetuksen arvoksi

on määritetty Kyllä yrityksen profiilissa tai Kyllä tai ei mitään käyttäjän profiilissa ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -ilmaisin on valittuna, käyttäjä voi näyttää kyseisen tietuetyypin kaikki tietueet raporteissa. Jos nämä ehdot eivät täyty, Analytics ottaa käyttöön raportoinnin ja Analytics-sovelluksen aihealueilla määritetyt oletusnäkyvyysasetukset.

Jos Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus on käytössä käyttäjällä, Analytics ohittaa näkyvyysasetuksen tietuetyypeissä, joiden Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on valittu roolin määrittämisessä. Muissa tietuetyypeissä Analytics ottaa käyttöön näkyvyysasetuksen, joka perustuu raportoinnin ja historiatietojen aihealueiden oletusnäkyvyysasetuksiin. Jos Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön omassa profiilissasi, raportoinnin aihealueiden näkyvyysasetukseksi määritetään Esimiehen näkyvyys. Jos Voi lukea kaikkia tietueita -asetus otetaan käyttöön myyntimahdollisuusobjekteissa mutta ei yhteyshenkilön tietuetyypeissä, raportissa näytetään kaikki myyntimahdollisuudet mutta vain yhteyshenkilöille, jotka omistat itse tai jotka alaisesi omistavat.

Yritysten ja järjestelmänvalvojien on otettava huomioon seuraavat seikat, kun Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetusta käytetään Analyticsissä:

- Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ohittaa kirjan näkyvyyden. Kun valitset kirjan valitsimesta kirjan, roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys on käytössä ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön roolissasi, raportissa näytetään tietuetyypin kaikki tietueet, ei pelkästään kirjan sisältämät tietueet.
- Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ohittaa Analyticsin käyttäjähierarkian ja käyttäjän delegoinnin näkyvyysasetukset. Kun valitset käyttäjän valitsimesta kirjan, roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys on käytössä ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön roolissasi, raportissa näytetään tietuetyypin kaikki tietueet, ei pelkästään valitun käyttäjän tietueet.
- Jos raportti käsittää useita tietuetyyppejä, tietueiden näkyvyys perustuu tietuetyyppiin, jolla on rajoittavin näkyvyysasetus. Jos roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys otetaan käyttöön esimerkiksi yhteyshenkilön tietuetyypissä mutta ei myyntimahdollisuuden tietuetyypissä ja molemmat tietuetyypit sisältyvät raporttiin, Analytics näyttää ainoastaan myyntimahdollisuudet, joiden käyttöoikeus käyttäjällä on, sekä liittyvät yhteyshenkilöt.
- Aihealuehistorian työntekijän tietuetyypin käyttöoikeus perustuu aina esimiehen näkyvyyteen. Tämä rajoitus ei kuitenkaan koske reaaliaikaisia aihealueita. Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ei vaikuta tähän.
- Käyttäjän kiintiön käyttöoikeus perustuu aina esimiehen näkyvyyteen sekä reaaliaikaisilla aihealueilla että aihealuehistoriassa. Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ei vaikuta tähän.

Suojaus ja tietojen näkyvyys analyttisissä ja raportoinnin aihealueissa

Raporteissa näkyvät tiedot määräytyvät tietuetyyppien suojauksen ja objekteille määritettyjen tietojen näkyvyysasetusten sekä analyttisten ja raportoinnin aihealueiden oletusarvoisten näkyvyysasetusten mukaan. Useimmat tietuetyypit on suojattu kaikissa aihealueissa, mutta joissakin tilanteissa raportoinnin tarpeet edellyttävät lisätietuetyyppejä, vaikka käyttäjä ei jakaisi tai omistaisi näitä tietuetyyppejä. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyypin suojataan vain aihealueissa, joissa asiakas on ensisijainen tietuetyypin, mutta muissa aihealueissa sitä ei rajoiteta.

Kun tietuetyypille ei aseteta aihealueessa rajoituksia, tietuetyyppien välisiä yhteyksiä voidaan raportoida. Esimerkiksi Myyntivihjeen historia -aihealueessa voit raportoida myyntivihjeitä, jotka omistat tai jotka jaat, mutta myös näitä myyntivihjeitä vastaavia asiakkaita, vaikka et omistaisi tai jakaisikaan näitä asiakkaita.

Seuraava taulukko sisältää analyttisten aihealueiden tietuetyyppien näkyvyydet.

Raportit

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
Asiakas	Asiakkaan osoite	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan kilpailijan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan ja kumppanin historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan yhteyshenkilön historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakastiimin historia	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaaseen liittyvä asiakas	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan tuotto	Kaikki	Suojattu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Aktiviteetti	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Omaisuus	Kaikki	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella
Yhteydenoton toimi	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Kampanja	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Yhteyshenkilö	Yhteyshenkilötiimin historia	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu	Suojattu

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
Yhteyshenkilön kiinnostuksen kohteet	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Yhteyshenkilön tulot	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Kauppias	Kauppiashistoria	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Työntekijä	Kaikki	Suojattu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Tapahtuma	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Talous	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden tiimi	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Myyntimahdollisuuden kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Kumppani	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Salkku	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Tuotetuotto	Kaikki	Suojattu	Suojattu tuotetuottojen myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden mahdollisuuden tietuetyypin perusteella ja tiimin näkyvyyden tuotetuottojen myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella
Kiintiö	Kaikki	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella
Suhdeyhteyshenkilö	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu

Raportit

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
Palvelupyynnö	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Jaettu osoite	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Ratkaisut	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.

Seuraava taulukko sisältää raportoinnin aihealueiden tietuetyyppien näkyvyydet.

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys
Asiakas	Asiakkaat	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja kilpailijat	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja kumppanit	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja niihin liittyvät asiakkaat	Suojattu	Suojattu
	Mukautetut objektit 1,2,3 ja Asiakkaat	Suojattu	Suojattu
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaaseen liittyvä asiakas	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Aktiviteetti	Jaetut toimet	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu
Omaisuus	Kaikki	Suojattu asiakkaan perusteella	Suojattu asiakkaan perusteella
Kampanja	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys
Yhteyshenkilö	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Mukautetut objektit 1 - 15	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Kauppias	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Työntekijä	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Talous	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Myyntivihje	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden tiimi	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Myyntimahdollisuuden kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Tuotetuotto	Kaikki	Suojattu	Suojattu tuotetuottojen myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella
Kiintiö	Kaikki	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella
Suhdeyhteys henkilö	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Palvelupyynnö	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Ratkaisut	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.
Ajoneuvo	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.

Huomautukset:

1. Roolipohjainen tietuetyyppien näkyvyys on käytössä kaikissa tietuetyypeissä.
2. Kirjan näkyvyys Analytics-sovelluksessa on käytössä seuraavissa tietuetyypeissä: Asiakas, Aktiviteetti, Omaisuus (asiakkaan perusteella), Yhteyshenkilö, Tapahtuma, Talous, Myyntivihje, Myyntimahdollisuus, Tuotetulot, Palvelupyyntö, Ratkaisut ja Mukautetut objektit 1 - 15. Kirjan näkyvyys näyttää raportoinnin aihealueissa aktiivisen kirjan tietueet, mutta analyttisissä aihealueissa näytetään myös alikirjojen tietueet.
3. Näkyvyyden hallinta ei kohdistu Asiakas-mittareihin, kun kysely koskee vain näitä mittareita. Voit ottaa näkyvyyden hallinnan käyttöön tuomalla kentän Asiakas-ulottuvuudesta.

Tietoja esimääritetyistä raporteista

Oracle CRM On Demand sisältää useita esimääritettyjä raportteja. Niitä ei voi muokata tai poistaa. Voit kuitenkin avata esimääritetyn raportin, muokata sitä ja tallentaa sen uudella nimeellä. Näin voit luoda uuden mukautetun raportin. Nämä raportit ovat raporttien kotisivulla, ja ne on järjestetty seuraavasti:

- Pikaluettelot
- Potentiaalianalyysi
- Myynnin tehokkuus
- Asiakkaat
- Palvelu
- Markkinoinnin tehokkuus
- Käytön seuranta

Huomautus; Valmiit raportit näkyvät vain, jos käyttäjäroolilla on seuraava käyttöoikeus: Analyysiraportit ja valmiiden analyysien katseluoikeus.

Pikaluettelot

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Myyntimahdollisuudet asiakkaan mukaan	Näyttää kaikki myyntimahdollisuudet asiakkaan mukaan
Myyntimahdollisuudet myynnin vaiheen mukaan	Näyttää kaikki myyntimahdollisuudet myynnin vaiheen mukaan
Toimet myyntimahdollisuuden mukaan	Luo ja tarkistaa aktiviteetit myyntimahdollisuuden mukaan
Asiakkaat myyntiedustajittain	Näyttää kaikki asiakkaat myyntiedustajan mukaan
Yhteyshenkilön postituslista	Näyttää ja tulostaa kaikkien yhteyshenkilöiden postituslistan asiakkaan

Raportin nimi	Kuvaus
	mukaan
Työntekijäluettelo	Näyttää ohjelman Oracle CRM On Demand kaikki käyttäjät yrityksessä

Potentiaalianalyysi

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Potentiaalianalyysi	Analysoi potentiaalin ja määrittää näin myyntimahdollisuudet ja haasteet
Myyntimahdollisuuden tuottoanalyysi	Analysoi oman myyntimahdollisuuden tulon
Potentiaalin laadun analyysi	Arvioi myyntivihjeiden laadun ja määrittää tärkeimmät kaupat, jotka voidaan kohdistaa ja sulkea nopeasti
Tiimin potentiaalianalyysi	Analysoi kaupat tiimin mukaan
10 parasta myyntimahdollisuutta	Näyttää ja analysoi kymmenen parasta kauppaa
Potentiaalin aika-analyysi	Analysoi potentiaalin ajan perusteella ja vertaa näin nykyistä tehokkuutta aiempiin odotuksiin
Tuloennusteen aika-analyysi vuosineljänneksittäin	Vertaa aiempaa odotettua tuloa nykyiseen tuloon vuosineljänneksittäin
Myyntimahdollisuuden aika-analyysi vuosineljänneksittäin	Vertaa aiempaa myyntimahdollisuuden tuloa nykyiseen tuloon vuosineljänneksittäin
Vuosineljänneksen päätetyn tuoton analyysi	Vertaa edellisen vuosineljänneksen suljettua tuottoa nykyiseen tuottoon
Myyntimahdollisuus vs. Odotettu tuotto vs. Päätetty tuotto	Lisätietoja vuosineljänneksen tuotosta
Myyntivaiheen historia-analyysi	Analysoi myyntivaiheen historian potentiaaliaktiiviteettia ja muita mittareita

Myynnin tehokkuus

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Tehokkaimpien työntekijöiden	Näyttää, analysoi ja määrittää esimerkiksi

Raportit

Raportin nimi	Kuvaus
luettelo	alueiden ja toimialojen tehokkaimmat työntekijät
Myyntin tehokkuuden vuosineljännesanalyysi	Analysoi vuosineljänneksen mukaisen myyntin tehokkuuden alaisen mukaan
Tiimin myyntitehokkuusanalyysi	Analysoi myyntin tehokkuuden tiimin mukaan
Tiimin toimien analyysi	Lisää tiimin tehokkuutta analysoimalla tiimin aktiviteetin
Tiimin voittoprosentin analyysi	Arvioi tiimin voittoprosentin tehokkuuden
Tiimin keskimääräisen myyntijakson analyysi	Analysoi tiimin keskimääräisen myyntijakson tehokkuuden

Asiakkaat

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä -analyysi	Analysoi niiden asiakkaiden kokonaismäärän, joilla on myyntimahdollisuuksia. Tiedot analysoidaan eri demografioiden mukaan
Asiakkaiden lukumäärän analyysi	Analysoi asiakkaiden kokonaismäärän eri demografioiden mukaan
Yhteyshenkilön analyysi myyntimahdollisuuden mukaan	Analysoi niiden yhteyshenkilöiden lukumäärän, joilla on myyntimahdollisuuksia. Tiedot analysoidaan useiden kriteerien mukaan
Asiakaskohtainen yhteyshenkilöanalyysi	Analysoi yhteyshenkilöiden kokonaismäärän asiakkaan kriteerien mukaan
10 parasta asiakasta	Näyttää ja analysoi kymmenen parasta asiakasta
Asiakasanalyysi	Analysoi asiakkaat
Toteutunut tulo asiakkaan mukaan -analyysi	Analysoi toteutuneen tuoton asiakkaan demografian mukaan

Palvelu

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Palveluanalyysi	Määrittää alueen merkittävät palveluongelmat ja palvelutrendit.

Raportin nimi	Kuvaus
Palveluraporttiluettelo	Näyttää tärkeiden palvelupyynnöiden luettelon. Nämä tiedot päivitetään päivittäin.
Nykyisen palvelupyynnön vanhentumisanalyysi	Analysoi ja hallitsee palvelupyynnöiden vanhentumista.
Avointen palvelupyynnöiden analyysi	Arvioi ja analysoi avoimet palvelupyinnöt.
Palvelupyynnöiden määrän analyysi	Arvioi ja analysoi avoimet palvelupyynnön kokonaismäärän.
Tiimin palveluanalyysi	Analysoi palvelupyinnöt tiimin jäsenen mukaan.

Markkinoinnin tehokkuus

Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Aktiivisen kampanjan tila	Analysoi aktiivisten kampanjoiden tehokkuuden mittareita.
Valmiin kampanjan tulokset	Luo kaavioita ja vertaa valmiiden kampanjoiden tehokkuuden mittareita.
Kampanjan tehokkuus kampanjan nimen mukaan	Arvioi valmiiden kampanjoiden valittuja tehokkuuden mittareita.
Kampanjan tehokkuus kampanjan tyyppin mukaan	Arvioi valmiiden kampanjoiden valittuja tehokkuuden mittareita kampanjan tyyppin mukaan.
Myyntivihjeen seurannan analyysi	Analysoi myyntivihjeiden iän, seurannan ja tilan trendit.
Myyntivihjeen lähteen analyysi	Analysoi myyntivihjeiden määrän trendit myyntivihjeen lähteen mukaan.
Myyntimahdollisuuden lähteen analyysi sulkemispäivämäärän mukaan	Seuraa myyntimahdollisuuksien myyntivihjeen lähteiden trendiä myyntivihjeen sulkemispäivämäärän mukaan.
Myyntimahdollisuuden lähteen analyysi luontipäivämäärän mukaan	Seuraa myyntimahdollisuuksien myyntivihjeen lähteiden trendiä myyntivihjeen luontipäivämäärän mukaan.
Tuottoarvio	Arvioi tulevaa toteutunutta tuottoa. Arvio perustuu aiempiin tehokkuusmittareihin.

Käytön seuranta

Käyttäjät, joilla on käytön seuranta-oikeus, voivat käyttää käytön seurantaraportteja. Seuraava taulukko sisältää tiedot.

Raportin nimi	Kuvaus
Sovellusobjektien käytön analyysi	Analysoi tietuetyypin käyttöä sovelluksessasi valitun vuoden kalenterin vuosineljänneksen mukaan.
Käyttäjän käyttöönoton analyysi	Analysoi sovelluksen käyttäjäksi ottamisen käyttäjien sisäänkirjautumisten mukaan.
Asennuksen ja kokoonpanon yleiskatsaus	Näyttää yrityksen sovelluksen asetusten ja kokoonpanon tietojen yhteenvedon.
Käyttäjien sisäänkirjaukset roolin perusteella	Näyttää ja analysoi käyttäjien sisäänkirjaukset roolin perusteella kalenterivuoden ja kuukauden mukaan.
Käyttäjien sisäänkirjaukset 25 eniten kirjautuneen käyttäjän perusteella	Näyttää ja analysoi eniten sisäänkirjautuneiden käyttäjien sisäänkirjaukset kalenterivuoden ja kuukauden mukaan.
10 parasta sivunäkymää	Näyttää ja analysoi sovelluksesi 10 parhaan sivunäkymän suoritustason.
Analytics-sovelluksen suoritustaso	Näyttää analyysin raportoinnin, analyttisten kyselyjen ja dashboardien suorituskyvystä.

Raportoinnin mittarit

Seuraavat mittarit sisältyvät joihinkin edellä kuvatuista raporteista:

- **Kaupan keskimääräinen koko.** Kaupan keskimääräinen koko myyntimahdollisuuden tuoton perusteella käyttäjän oletusvaluutassa.
- **Kustannukset suljetun myynnin mukaan.** Kustannukset jaettuna voittojen määrällä.
- **Kustannus myyntivihjettä kohti.** Kustannus jaettuna myyntivihjeiden lukumäärällä.
- **ROI (sijoitetun pääoman tuotto).** Sijoitetun pääoman tuoton suhde lasketaan kampanjasta johdetun myyntimahdollisuuden kokonaistuoton (voitto) ja kampanjan kokonaiskustannusten (kustannukset) perusteella. Kaava (voitto vähennettynä kustannuksilla) jaetaan kustannuksilla.
- **Myyntimahdollisuuden voittoprosentti.** Voitettujen myyntimahdollisuuksien prosentti.

Tietoja mukautetusta tilivuosisikalenterista sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers

Oracle CRM On Demand Answers tukee useita kalenterin vaihtoehtojen muotoja:

- **Kalenterin vuosineljännes** Tilivuosisikalenterin tyyppi, jossa tilivuosi voi alkaa minä tahansa päivänä missä tahansa kuussa. Jokainen 12 kuukauden tilivuosi koostuu neljästä kolmen kuukauden mittaisesta vuosineljänneksestä. Jokainen kuukausi on kokonainen kuukausi, joka alkaa ja päättyy samalla päivämäärällä.
- **5-4-4-malli** Tilivuosisikalenterin tyyppi, jossa tilivuosi voi alkaa minä tahansa päivänä missä tahansa kuussa. Jokainen 12 kuukauden tilivuosi koostuu neljästä kolmen kuukauden mittaisesta vuosineljänneksestä. Ensimmäinen kuukausi on 5 viikon mittainen ja toinen ja kolmas kuukausi ovat 4 viikon mittaisia.
- **4-4-5-malli** Tilivuosisikalenterin tyyppi, jossa tilivuosi voi alkaa minä tahansa päivänä missä tahansa kuussa. Jokainen 12 kuukauden tilivuosi koostuu neljästä kolmen kuukauden mittaisesta vuosineljänneksestä. Ensimmäinen ja toinen kuukausi ovat 4 viikon mittaisia ja kolmas kuukausi on 5 viikon mittainen.
- **Mukautettu tilivuosisikalenteri** Tilivuosisikalenterityyppi, jossa on yksilöivät aloitus- ja päättymispäivämäärät jokaiselle vuodelle. Tässä tyyppissä yritys voi yksilöivästi käsitellä vuosia, joilla on 53. viikko tai karkausviikko.

Päivämäärädimensio on luotu jo 41 vuotta sitten (2000–2040) kaikkiin kalenterityyppeihin, paitsi mukautettuun tilivuosisikalenteriin. Näin ollen yritykset, joille on määritetty Kalenterin vuosineljännes-, 4-4-5- tai 5-4-4-kalenterityyppi, voivat analysoida tilivuosien mittareiden tietoja niiltä päiviltä, jotka osuvat kyseiselle alueelle (2000 - 2040). Tietojen analysointi tilivuoden tai kalenterin kauden mukaan ja käytettäessä päivämäärädimensioita, jotka ovat tämän alueen ulkopuolella, ei ole mahdollista.

Yritykset, joilla on käytössä mukautettu tilivuosisikalenteri, voivat analysoida tilivuoden mittareita päivämäärädimension kautta vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyinä vuosina. Jos esimerkiksi määrität tilivuosisikalenterisi vuosiksi 2000-2010, voit analysoida tilivuoden mittareita vain näiltä yhdeltätoista vuodelta. Jos tietue on luotu tai sen alkamis- tai päättymispvm on alueen ulkopuolella, tietue on edelleen näkyvässä sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers raporteissa niin kauan kuin se ei ole käytössä päivämäärädimension taulukon kautta.

Sinun tulee ottaa huomioon seuraavat asiat, jos yrityksesi käyttää mukautettua tilivuosisikalenteria:

- Jos yrityksesi vaihtaa tilivuosisikalenterin tyyppin vakiomuotoisesta tai tavallisesta tilivuosisikalenterista (kalenterin vuosineljännes, 4-4-5 ja 5-4-4 -mallit) mukautettuun tilivuosisikalenteriin, muutos ei tapahdu välittömästi. Yrityksesi tulee pyytää täysi ETL (Poimi, Muunna ja lataa), jotta vaihdosta tulee täydellinen.
- Jos yrityksesi vaihtaa tilivuosisikalenterin vakiomuotoisesta tai tavallisesta tilivuosisikalenterista mukautettuun tilivuosisikalenteriin, sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers ei ole mahdollista analysoida menneitä potentiaalin otoksia tilivuosilta, joita ei ole määritetty mukautettuun tilivuosisikalenteriin. Menneet tilannevedokset voidaan tasata uuden kalenterin määrittämisessä.
- Jos yrityksesi vaihtaa mukautetun tilivuosisikalenterin määrittämiä olemassa olevalta vuodelta, muutokset näkyvät vasta kun täysi ETL on suoritettu.
- Uusien yritysten mukautetun tilivuosisikalenterin määrittämiset sekä olemassa olevien yritysten uuden tilivuosisikalenterin määrittämiset hoidetaan yön aikana suoritettavissa päivityksissä.
- Päivämäärädimension tilivuosisikalenterin koodikenttää voidaan käyttää tilivuosisikalenterin määrittämisen dekodeauksessa yrityksillä, joilla on vakiomuotoinen kalenteri tai tavallinen tilivuosisikalenteri. Yrityksillä,

jotka käyttävät mukautettua tilivuosikalenteria, tämän koodin ei kuitenkaan voida taata olevan johdonmukainen eikä sitä sen vuoksi voida luotettavasti dekodata.

- Yritysten, jotka valitsevan mukautetun tilivuosikalenterin, tulee kirjata tilivuosikalenterin määritykset aloittaen aikaisimmasta käytettävästä vuodesta, ja jatkettava järjestelmällisesti ilman, että tilivuoden määrityksiin tulee aukkoja. Jos haluat määrittää tilivuosikalenteriin aikaisempia vuosia, voit tehdä sen, mutta silloin tulee vaatia täysi ETL.

Analyysien hallinta

Tee seuraavat tehtävät analyysien hallintaa varten:

- [Raporttikansioiden määrittely](#) (sivulla 964)
- [Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyvyyden määrittely](#) (sivulla 966)
- [Raportin tietojen tarkastelu](#) (sivulla 969)
- [Raporttien tulostus](#) (sivulla 969)
- [Raporttien ajo](#) (sivulla 970)
- [Raporttien lataus](#) (sivulla 972)
- [Raporttien poisto](#) (sivulla 974)
- [Raporttien nimeäminen uudelleen](#) (sivulla 974)
- [Raporttien kopiointi ja siirtäminen](#) (sivulla 975)

Jos rooliisi kuuluvat mukautettujen raporttien hallintaoikeudet, voit suorittaa seuraavat lisätoimet:

- [Vastausten käytön aloitus \(mukautetut raportit\)](#) (sivulla 976)
- [Mukautettujen raporttien julkaiseminen](#) (sivulla 1295)

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Raportit](#) (sivulla 949)

Raporttikansioiden määrittely

Voit määrittää raporttikansioita ja rajoittaa niiden näkyvyyttä käyttäjille. Tämän jälkeen vain määritetyt käyttäjät näkevät tietyt kansiot omalla raporttien kotisivullaan.

Raporttikansioiden luonnin yleiset vaiheet:

- 1 Luo kansiot ja alikansiot (sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers).

- 2 Määritä kansioden näkyvyys käyttäjille (sovelluksen Oracle CRM On Demand hallintasivuilla).

Lisätietoja näkyvyyden määrittämisestä käyttäjille on kohdassa [Jaettujen raporttikansioden näkyvyyden määrittäminen käyttäjille](#) (katso "[Jaettujen raporttikansioden käyttäjänäkyvyyden määrittely](#)" sivulla 966).

- 3 Lisää raportit kansioihin (sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers).

Huomautus: Tämä toimenpiteen suorittaminen edellyttää, että käyttäjärooli sisältää Mukautettujen raportti luonti -oikeuden.

Raporttikansion luonti

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osassa Analyyksien suunnittelu.
- 3 Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Analyyksien hallinta.
- 4 Valitse Analyyksien hallinta -ikkunassa jompikumpi seuraavista vaihtoehdoista:
 - Omat kansiot. Uusi kansio tallennetaan yksityisten kansioidesi hakemistoon.
 - Jaetut kansiot. Uusi kansio tallennetaan koko yrityksen käyttöön jaettuun kansioon.
- 5 Jos haluat luda kansion toisen kansion alikansioiksi, avaa pääkansio.
- 6 Valitse Luo uusi kansio.
- 7 Anna kansion nimi ja kuvaus.

HUOMAUTUS: Kansion nimessä saa olla enintään 255 merkkiä. Näkyvyysasetuksia ei voi määrittää jaetuille kansioille, joiden nimessä on enemmän kuin 255 merkkiä.

- 8 Valitse Luo kansio.

Kun kansio luodaan, se näkyy raporttien kotisivulla. Kaikki käyttäjät, joilla on oikeus käyttää jaettujen mukautettujen analyyksien kansiota, näkevät uudet yrityksen jaetut kansiot. Tarvittaessa jaetun kansion näkyvyyttä voidaan rajoittaa linkittämällä siihen käyttäjärooleja. Jos kansioon ei linkitetä yhtään käyttäjäroolia, se on julkinen.

Jos uusi kansio luodaan Omat kansiot -kansioon, se näkyy Omat analyysit -kansiossa, jota voidaan käyttää sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehdeltä käsin. Tämä kansio sisältää vain yksityisiä raportteja, joita muut käyttäjät eivät näe.

Lisätietoja on kohdassa [Jaettujen raporttikansioden näkyvyyden määrittäminen käyttäjille](#) (katso "[Jaettujen raporttikansioden käyttäjänäkyvyyden määrittely](#)" sivulla 966).

Kansion nimeäminen uudelleen

- 1 Valitse Analyyksien hallinta -ikkunan kansion rivillä Nimeä uudelleen.

- 2 Anna uusi nimi.
- 3 (Suositellaan) Valitse Säilytä viitteet tämän kohteen vanhaan nimeen.
- 4 Valitse Päivitä.

Kansion poisto

- Valitse Analyysien hallinta -ikkunan kansion rivillä Poista ja vahvista toimi.

Raporttien lisäys raporttikansioon

- Tee jokin seuraavista toimista:
 - Luo raportti ja tallenna se kansioon.
 - Kopioi tai siirrä aiemmin tallennettu raportti kansioista toiseen kansioon.

Lisätietoja raporttien kopioinnista ja siirrosta on kohdassa [Raporttien kopiointi ja siirtäminen](#) (sivulla 975).

Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyvyyden määrittely

Oletuksena on, että kaikki jaetut kansiot näkyvät kaikille käyttäjärooleille. Oletuksen voi kumota liittämällä määrättyjä rooleja yksittäisiin kansioihin manuaalisesti. Jos liität käyttäjäroolin kansioon manuaalisesti, Oracle CRM On Demand peruuttaa kansion näkymisen kaikilta muilta käyttäjärooleilta (paitsi järjestelmänvalvojalta). Jokainen rooli, jolle kansion halutaan näkyvän, on tällöin liitettävä siihen erikseen manuaalisesti.

Jos liität roolin kansioon, jossa on alikansioita, rooli liitetään myös kaikkiin alikansioihin. Tämän voi muuttaa menemällä alikansioon ja tekemällä tarvittavat muutokset. Käyttäjärooliin liitetty käyttöoikeustaso määrittää oikeutesi kussakin kansiossa. Käyttöoikeustason oikeudet ovat seuraavat:

- **Luku.** (Oletus) Voit avata ja näyttää raportteja kansiossa.
- **Muuttaminen/poistaminen.** Voit näyttää, muokata ja poistaa kansion raportteja sekä luoda uusia kansioita nykyisen kansion sisään ja nimetä alikansioita uudelleen. Nykyistä kansiota ei kuitenkaan voi nimetä uudelleen käyttämällä tätä käyttöoikeustasoa.

Käyttöoikeustasosi ohjaa myös Analyysien hallinta-, Avaa analyysi- ja Tallenna analyysi -toimintoja seuraavan taulukon mukaisesti.

Toimi	Kuvaus
Analyysien hallinta	<ul style="list-style-type: none">■ Luku. Voit näyttää vain sisällöt. Et voi ottaa mitään toimia käyttöön.■ Muuta/poista. Voit luoda uusia kansioita sekä kopioida, poistaa, siirtää ja nimetä uudelleen raportteja.
Avaa analyysi.	Tämä toimi näyttää vain ne kansiot, jotka eivät ole tyhjiä ja joihin käyttäjäroolillasi on Luku- tai Muuttaminen/poistaminen-käyttöoikeustaso.

Tallenna analyysi.	Voit tallentaa raportteja vain niihin kansioihin, joihin käyttäjäroolillasi on Muuta/poista-käyttöoikeustaso.
--------------------	---

Kaikki kansiot näkyvät aina järjestelmänvalvojalle. Siten järjestelmänvalvojan roolia ei voi manuaalisesti liittää kansioon eikä poistaa siitä. Kaikilla sellaisilla mukautetuilla rooleilla, jotka on muodostettu kopiaimalla järjestelmänvalvojarooli, on myös oikeus nähdä aina kaikki kansiot, riippumatta siitä liitetäänkö rooli manuaalisesti johonkin kansioon tai poistetaan siitä.

Mukautettujen raporttien hallinnan analyysien käyttöoikeus antaa käyttäjäroolille oikeuden luoda ja tallentaa mukautettuja raportteja mihin tahansa raporttikansioon riippumatta siitä, onko yksittäisellä käyttäjällä kansioden katselu-oikeutta.

Ennen aloitusta: Seuraavia toimia varten roolillasi on oltava sisällönhallintaoikeus.

Käyttäjänäkyvyyden määrittely jaetulle raporttikansiolle

- 1 Napsauta millä tahansa ohjelman Oracle CRM On Demand (ei Oracle CRM On Demand Answers) sivulla oikeassa yläkulmassa olevaa Yleinen ylläpito -linkkiä.
- 2 Napsauta ylläpidon kotisivulla Sisällön hallinta -osaa, napsauta Sisällön hallinta -linkkiä.
- 3 Napsauta Jaetut mukautetut analyysit -linkkiä Sisällön hallinta -sivun Raporttikansiot-osassa. Kansioluettelo-sivulla näytetään kaikki Jaetut mukautetut analyysit -kansion alikansiot.
HUOMATUTUS: Kaikki käyttäjät näkevät Jaetut mukautetut analyysit -juurikansion.
- 4 Valitse kansio seuraavasti:
 - Jos kansio, jossa haluat määrittää näkyvyyden, on ylimmän tason kansio, napsauta kansion nimeä.
 - Jos kansio, jossa haluat määrittää näkyvyyden, on alikansio, napsauta pääkansion Alikansiot-linkkiä, kunnes pääset haluamaasi kansioon. Napsauta sitten kansion nimeä.
- 5 Kansion näkyvyyden määrittäminen tietyille rooleille:
 - a Valitse Lisää rooleja Kansion tiedot -sivulla.
 - b Liitä haluamasi käyttäjäroolit napsauttamalla kunkin Rooli-kentän vieressä olevaa Haku-kuvaketta.
 - c Valitse käyttöoikeustaso (joko Luku tai Muuta/poista) avattavasta valikosta.
 - d Valitse Tallenna.
- 6 Näkyvyyden poistaminen roolilta, jolle kansion näkyvyys on aikaisemmin määritetty:
 - a Valitse Kansion tiedot -sivulla roolin tietuetason valikosta Poista.
 - b Valitse OK.
- 7 Käyttöoikeustason muokkaaminen roolille, jolle kansion näkyvyys on aikaisemmin määritetty:
 - a Valitse Kansion tiedot -sivulla roolin tietuetason valikosta Muokkaa.

- b** Muokkaa käyttöoikeustasoa roolin käyttöoikeuden muokkaussivulla.
- c** Valitse Tallenna.

VIHJE: Kun määrität alikansiolle näkyvyyden, voit napsauttaa Pääkansio-kentässä olevaa kansion nimeä päästäksesi takaisin pääkansion Kansion tiedot -sivulle.

Yksityisten raporttien jakaminen

Käyttäjän yksityinen Omat analyysit -raporttikansio näkyy ainoastaan ohjelman Oracle CRM On Demand käyttäjälle. Omat analyysit -kansio sisältää raportteja, jotka käyttäjä on luonut ja tallentanut yksityisinä. Käyttäjät, joilla on mukautettujen raporttien hallintaoikeus, voivat jakaa yksityisiä raportteja muiden kanssa tallentamalla ne yrityksen jaettuun kansioon.

Yksityisen raportin jakaminen

- 1** Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2** Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit - osassa Analyysien suunnittelu.
- 3** Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Avaa analyysi.
- 4** Valitse Avaa analyysi -valintaikkunasta analyysi ja valitse OK.
- 5** Valitse Muodosta ja näytä analyysi -sivulla Tallenna.
- 6** Valitse Tallenna analyysi -valintaikkunasta Jaetut kansiot -kansioista kohdekansio (esimerkiksi Yrityksen jaettu kansio) ja valitse OK.

Valmiiden raporttien jakaminen ja piilottaminen

Valmiit raportit jaetaan kaikille käyttäjille yrityksessä.

Analyysiraportteihin pääsy- ja valmiiden analyysien katseluoikeuden avulla määritellään, näkyvätkö jaetut valmiit analyysit tietyille käyttäjärooleille. Jos käyttäjäroolilla on analyysiraportteihin pääsy- ja valmiiden analyysien katseluoikeus, kaikki jaetut valmiit analyysit näkyvät Raportit-välilehdellä. Jos käyttäjäroolilla ei ole tätä oikeutta, kaikki valmiit analyysit piilotetaan.

Piilottaaksesi määrätty valmiit raportit ja näyttääksesi muita poista analyysiraportteihin pääsy- ja valmiiden analyysien katseluoikeus -valintaruudun valinta. Tällöin kaikki jaetut valmiit raportit piilotetaan. Jakaaksesi määrättyjä valmiita raportteja siirry ohjelmaan Oracle CRM On Demand Answers, avaa jaettava raportti ja tallenna se johonkin Yrityksen jaetun kansion jaettuun kansioon. Konfiguroi jaetun kansion näkyvyys tarpeen mukaan.

HUOMAUTUS: Analyysiraportteihin pääsy- ja valmiiden analyysien katseluoikeuden avulla määritetään, onko sinulla pääsyä valmiisiin raportteihin. Jos tämä käyttöoikeus ei ole käytössä, raportteja ei näytetä ja saatat saada virheviestin riippumatta siitä, mistä niitä käytät (esimerkiksi Raportit-välilehti, kotisivu, dashboard, Web-applet tai Web-välilehti).

Raportin tietojen tarkastelu

Raportin tiedot näytetään luetteloina, taulukoina, diagrammeina tai kaavioina. Monissa raporteissa voit valita eri luokkia ja organisoida niiden avulla samat tiedot uudelleen eri näkökulmasta. Voit esimerkiksi tarkastella ensin asiakkaita ryhmitettyinä alueen mukaan ja ryhmittää heidät sen jälkeen toimialan mukaan.

Jos luetteloissa ja taulukoissa on arvo NULL, muut kuin seuraavat kentät ovat tyhjiä:

- tunnuskentät, kuten Asiakkaan tunnus ja Yhteyshenkilön tunnus, joissa arvot näkyvät negatiivisina numeroina
- tietuetyypin nimikentät, kuten Asiakkaan nimi, Yhteyshenkilön koko nimi, Mukautetun objektin 1 nimi, joissa näkyy arvo *Määrittämätön*.

Diagrammien ja kaavioiden osiin voi myös siirtyä, niin että osaan sisältyvät tietueet tulevat näkyviin.

Monet kaavioraportit sisältävät myös tukitietojen mittarien taulukon, jonka avulla suhteellisia ja absoluuttisia lukuja voi verrata.

Raportin näkökulman muuttaminen

- Valitse avattavasta luettelosta toinen luokka, jonka avulla voit organisoida samat tiedot eri näkökulmasta.

Diagrammin tai kaavion osaan sisältyvien tietueiden tarkastelu

- Valitse ympyräkaavion tai pylväsdiagrammin osa.

Näyttöön avautuu osaan sisältyvien perustana olevien myyntimahdollisuuksien, asiakkaiden tai palvelupyyntöjen luettelo.

Raporttien tulostus

Voit tulostaa raportin raporttien kotisivulta. Jos käytössä oleva rooli sisältää Mukautettujen raporttien hallinta -oikeuden, raporteja voi tulostaa myös ohjelmasta Oracle CRM On Demand Answers.

Vihje: Vaaka-tilaa käytettäessä raporttien ulkoasu optimoidaan.

Raportin tulostus raporttien kotisivulta

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Napsauta raporttien kotisivulla tulostettavan raportin linkkiä.
 - Jos haluat tulostaa ennalta muodostetun raportin, napsauta sen linkkiä raporttien kotisivulla.
 - Jos haluat tulostaa mukautetun raportin, avaa Jaetut analyysit -kansion Omat analyysit -kansio ja napsauta mukautetun raportin linkkiä.

Raportit

- 3 Selaa näyttöä raportin loppuun, napsauta Tulostukseen sopiva -linkkiä ja valitse tarpeen mukaan HTML tai PDF.
Raportti avautuu erilliseen ikkunaan.
- 4 Valitse raportti-ikkunan selaimen valikosta Tiedosto > Tulosta.
- 5 Valitse asetukset tulostusikkunassa ja tulosta raportti.
- 6 Sulje raportti-ikkuna.

Raportin tulostus ohjelmassa Oracle CRM On Demand Answers

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit - osassa Analyysien suunnittelu.
- 3 Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Avaa analyysi.
- 4 Etsi ja valitse tulostettava analyysi Avaa analyysi -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.
- 5 Valitse Analyysin luonti ja katselu -sivun otsikkorivillä Analyysin esikatselu.
- 6 Selaa näyttöä raportin loppuun ja valitse Tulostukseen sopiva > HTML/PDF.
Raportti avautuu erilliseen ikkunaan.
- 7 Valitse raportti-ikkunan selaimen valikosta Tiedosto > Tulosta.
- 8 Valitse asetukset tulostusikkunassa ja tulosta raportti.
- 9 Sulje raportti-ikkuna.

Raporttien ajo

Vaikka voitkin tarkastella raportteja sovelluksen eri sivuilla, raporttien kotisivulla voit käyttää kaikkia ennalta määritettyjä raportteja ja julkisia mukautettuja raportteja.

Raportin suoritus

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
Raporttien kotisivulla raportit ryhmitellään seuraaviin luokkiin:

Luokka	Kuvaus
--------	--------

Luokka	Kuvaus
Mukautetut raportit ja analyysit	Kaikki mukautetut raportit ovat oman yrityksesi käyttäjien luomia. Joillekin tai kaikille työntekijöille julkaistut raportit ovat jaettuja mukautettuja analyyseja, kun taas yksityiset raportit näkyvät kohdassa Omat analyysit. Vain käyttäjät, joilla on mukautettujen raporttien hallintaoikeudet, voivat luoda mukautettuja raportteja käyttämällä Analyysien suunnittelu -linkkiä.
Pikaluettelot	Tavallisessa luetteloraportoinnissa käytettävät raportit vuorovaikutteisen tai graafisen analytiikan asemesta.
Potentiaalialyysi	Auttaa arvioimaan yrityksen myynnin ja tiimien tehokkuutta.
Myynnin tehokkuus	Raportit, joiden avulla voidaan arvioida yrityksen potentiaalitrendejä ja suorituskykyä menneisyydessä ja tällä hetkellä.
Asiakkaat	Raportit, joiden avulla voidaan arvioida asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden laatu- ja väestöryhmätietoja.
Palvelu	Raportit, joilla arvioidaan yrityksen palveluorganisaation tehokkuutta.
Viestintä	Raportit, joiden avulla voidaan arvioida sovelluksen Oracle Contact On Demand käyttöön liittyviä tilastotietoja kunkin työryhmän ja projektin perusteella. Viestintä-osa näkyy, jos käyttäjäroolisi sisältää oikeuden tarkastella tätä dashboardia.
Markkinoinnin tehokkuus	Raportit, joilla voidaan arvioida kampanja-aktiviteettien ja myyntivihjeiden hallintaan liittyvien aktiviteettien tehokkuutta.

- 2 Napsauta raporttien kotisivulla haluamasi ennalta määritetyn raportin linkkiä tai avaa kansio ja napsauta haluamasi mukautetun raportin linkkiä.

Raportin tiedot näkyvät Raportit-sivulla.

- 3 Raportin mukaan voit ehkä tehdä seuraavia toimia Raportit-sivulla:

- Voit tarkastella tietoja eri näkökulmista valitsemalla muita vaihtoehtoja avattavista luetteloista.
- Voit tarkastella kaavion segmentin kokonaissummaa asettamalla osoittimen segmentin päälle.
- Voit tarkastella segmenttiin kuuluvia tietueita napsauttamalla segmenttiä. Näyttöön tulee tietueluettelo ja siihen liittyviä tietoja.
- Voit suodattaa tietoja raportointitasolla valitsemalla haluamasi vaihtoehdon avattavasta Raportointitaso-luettelosta.

Raportointitaso	Kuvaus
(Kaikki valinnat)	Raportti, joka muodostetaan minkä tahansa käyttäjän omistamasta datasta, joka on istunnon käyttäjän tarkasteltavissa sovelluksessa Oracle CRM On Demand.
0	Raportti muodostetaan vain istunnon käyttäjän omistamasta datasta.

Raportointitaso	Kuvaus
1	Raportti muodostetaan datasta, jonka omistavat käyttäjät ovat istunnon käyttäjää yhtä porrasta alempana operationaalisessa hierarkiassa ja kaikilla tasoilla valitun tason yläpuolella.
2	Raportti muodostetaan datasta, jonka omistavat käyttäjät ovat istunnon käyttäjää kahta porrasta alempana operationaalisessa hierarkiassa ja kaikilla tasoilla valitun tason yläpuolella.

- Lataa raportti selaamalla raportin sivun loppuun, napsauttamalla Lataa-linkkiä ja valitsemalla haluamasi vaihtoehto. Lataa sitten raportti näytön ohjeiden avulla.
- Jos raportti perustuu reaaliaikaisiin aihealueisiin, voit näyttää nykyiset reaaliaikaiset tiedot napsauttamalla sivun alaosassa olevaa Päivitä-linkkiä.
- Voit tulostaa raportin napsauttamalla sivun alaosassa olevaa Tulostettava versio -linkkiä.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Raportit](#) (sivulla 949)
- [Raportin tietojen tarkastelu](#) (sivulla 969)

Raporttien lataus

Voit ladata raportteja Raportit-kotisivulta, jos rooliisi kuuluu mukautettujen raporttien käyttöoikeus. Voit ladata raportit myös sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers analyysin esikatselussa, jos rooliisi kuuluu mukautettujen raporttien hallintaoikeus tai henkilökohtaisten raporttien hallintaoikeus.

Raportin lataus Raportit-kotisivulta

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta raporttien kotisivulla ladattavan raportin linkkiä.
- 3 Selaa raportin sivun loppuun, napsauta Lataa-linkkiä ja valitse avattavasta luettelosta jokin seuraavista vaihtoehdoista:
 - Lataa Microsoft Exceliin (Excelin versio 2002 tai uudempi)
 - Lataa Excel 2000:een

HUOMAUTUS: Kaavioiden latausta Excel 2000:een ei tueta; vain tietoja voi ladata.

 - Lataa tiedot (.csv)
 - Lataa tiedot (.txt)

- Lataa Web-sivu (MHTML)

- 4 Lataa raportti noudattamalla näyttöön tulevia ohjeita.
- 5 Valitse Palaa raporttien kotisivulle, kun haluat palata raporttien kotisivulle.

Raportin lataus ohjelmasta Oracle CRM On Demand Answers

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta raporttien kotisivun mukautettujen raporttien ja analyyysien osassa analyyysien suunnittelulinkkiä.
Oracle CRM On Demand Answers avautuu uuteen sivuun, joka toimii muista sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuista erillään.
- 3 Valitse Avaa aiemmin luotu analyysi -osasta Avaa analyysi.
- 4 Etsi ja valitse Avaa analyysi -valintaikkunassa analyysi, jonka haluat ladata, ja valitse OK.
- 5 Valitse Analyysin luonti ja katselu -sivun otsikkorivillä Analyysin esikatselu.
- 6 Selaa raportin loppuun, napsauta Lataa-linkkiä ja valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista:
 - Lataa Microsoft Exceliin (Excelin versio 2002 tai uudempi)
 - Lataa Exceliin (2000)
 - Lataa tiedot (.csv)
 - Lataa tiedot (.txt)
 - Lataa Web-sivu (MHTML)
- 7 Lataa raportti noudattamalla näyttöön tulevia ohjeita.
- 8 Palaa kohteen Oracle CRM On Demand Answers sivulle valitsemalla raportin oikeassa yläkulmassa oleva Sulje ikkuna -vaihtoehto.
- 9 Palaa raporttien kotisivulle valitsemalla kohteen Oracle CRM On Demand Answers sivulla oleva Sulje ikkuna -vaihtoehto.

Ladattun raportin tuonti

Tuo ladattu raportti valitsemalla Excelissä Tiedosto ja sen jälkeen Avaa. Jos tiedot näkyvät yhdessä sarakkeessa, valitse sarake ja sen jälkeen Tiedot ja Teksti sarakkeisiin -vaihtoehto. Joissakin Excel-versioissa voit myös tuoda ladattun raportin kaksoisnapsauttamalla ladattun tiedoston kuvaketta Windowsin Resurssienhallinnassa.

Oracle CRM On Demand Answers - raportit, jotka on ladattu CSV-muodossa, eivät erottele tietoja automaattisesti avattaessa Microsoft Excelissä. Kun raportti on ladattu CSV-muodossa, käytä Microsoft Excelin ohjattua tekstin muunto sarakkeiksi -toimintoa pilkkuerotinvälinnän kanssa. Lisätietoja Microsoft Excelin eri versioiden yhteensopivuudesta saat sisäisestä IT-tukitiimistäsi.

CSV-tiedoston erottelu Microsoft Excelissä

Suorita seuraava toimenpide CSV-tiedoston erottelemiseksi Microsoft Excelissä (Windows 2003 tai 2007).

CSV-tiedoston erotteleminen Microsoft Excelissä (Windows 2003 tai 2007)

- 1 Valitse kaikki tiedot painamalla CTRL-A.
- 2 Valitse Tieto-välilehdessä Teksti sarakkeiksi.
Tekstin sarakkeiksi muunnon ohjattu toiminto avautuu.
- 3 Valitse Eroteltu ja valitse sitten Seuraava.
- 4 Valitse Pilkku ja poista sitten kaikkien muiden valintaruutujen valinnat. Valitse sen jälkeen Seuraava.
- 5 Valitse Yleinen ja valitse sitten Valmis.

Raporttien poisto

Voit poistaa itse luomiasi raportteja. Et voi poistaa muiden käyttäjien luomia raportteja.

Luotujen raporttien poisto

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta raporttien kotisivun mukautettujen raporttien ja analyysien osassa analyysien suunnittelulinkkiä.
- 3 Napsauta ohjelman Oracle CRM On Demand Answers sivun Analyysien hallinta -osan analyysien hallintapainiketta.
- 4 Valitse analyysien hallintaikkunassa raportin sisältävä kansio.
- 5 Valitse raporttirivin Poista-painike ja vahvista poisto valitsemalla Kyllä.
- 6 Voit palata takaisin Vastausten käytön aloitus -sivulle napsauttamalla sivun yläosassa näkyvää linkkiä.

Raporttien nimeäminen uudelleen

Voit määrittää luomillesi raporteille uuden nimen. Voit kuitenkin nimetä uudelleen vain itse luomiasi raportteja, et toisten käyttäjien luomia raportteja.

Luotujen raporttien uudelleennimeäminen

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta raporttien kotisivun mukautettujen raporttien ja analyyksien osassa analyyksien suunnittelulinkkiä.
- 3 Napsauta ohjelman Oracle CRM On Demand Answers sivun Analyyksien hallinta -osan analyyksien hallintapainiketta.
- 4 Valitse analyyksien hallintaikkunassa kansio, joka sisältää uudelleennimettävän raportin.
- 5 Valitse raporttirivin Nimeä uudelleen -painike.
- 6 Päivitä nimi.
- 7 Päivitä Kuvaus-kentän tiedot tarvittaessa (enintään 2 000 merkkiä).
Jos raporttisi on julkinen, nimi- ja kuvauskenttiin kirjoittamasi tiedot näkyvät täsmälleen kirjoittamassasi muodossa järjestelmän käyttäjien raporttien kotisivulla.
- 8 Valitse Päivitä.
- 9 Voit palata takaisin Vastausten käytön aloitus -sivulle napsauttamalla sivun yläosassa näkyvää linkkiä.

Raporttien kopiointi ja siirtäminen

Voit kopioida raportin kansioista toiseen kahdella tavalla:

- Avaamalla raportin sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers Analyyksien luonti ja katselu -sivulla ja tallentamalla raportin toiseen kansioon.
HUOMAUTUS: Käytä tätä menetelmää, kun haluat kopioida raportin omasta kansioista jaettuun kansioon.
- Kopioi-/Siirrä-toiminnolla sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers Analyyksien hallinta -ikkunassa.
HUOMAUTUS: Älä käytä tätä menetelmää, kun kopioit raportin omasta kansioista jaettuun kansioon.

Voit myös siirtää raportin kansioista toiseen sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers Analyyksien hallinta -ikkunan Kopioi-/Siirrä-toiminnon avulla.

Seuraavassa kuvataan, miten voit kopioida raportin omasta kansioista jaettuun kansioon.

Raportin kopiointi omasta kansioista jaettuun kansioon

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osassa Analyyksien suunnittelu.
- 3 Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Avaa analyysi.

Raportit

- 4 Siirry Avaa analyysi -valintaikkunassa raporttiin, jonka haluat jakaa, valitse se ja valitse OK.
- 5 Valitse Muodosta ja näytä analyysi -sivulla Tallenna.
- 6 Siirry Tallenna analyysi -valintaikkunassa kansioon, johon haluat kopioida tai siirtää raportin.
- 7 Valitse OK.

Seuraavassa kuvataan, miten voit kopioida tai siirtää raportin kansioista toiseen.

Raportin kopiointi tai siirto kansioista toiseen Analyysien hallinta -ikkunassa

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osassa Analyysien suunnittelu.
- 3 Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Analyysien hallinta.
- 4 Valitse Analyysien hallinta -ikkunan kansion rivillä Kopioi/Siirrä.
- 5 Valitse raportin hakemistossa kansio, johon haluat kopioida tai siirtää raportin.
- 6 Valitse Kopioi tai Siirrä.

Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit)

HUOMAUTUS: Mukautettujen raporttien luonti edellyttää, että käyttäjärooli sisältää mukautettujen raporttien hallintaoikeudet tai omien raporttien hallintaoikeudet.

Answers-sovelluksen käytön aloitus -sivulla on linkit seuraaviin toimiin:

- **Avaa aiemmin luotu analyysi.** Napsauttamalla tätä linkkiä voit avata aiemmin luodun analyysin, joka on tallennettu yksityiseen kansioosi tai jaettuun kansioon. Lisätietoja on kohdassa [Analyysien hallinta](#) (sivulla 964).
- **Analyysien hallinta.** Napsauttamalla tätä linkkiä voit poistaa tai nimetä uudelleen aiemmin luodun analyysin. Lisätietoja on kohdassa [Analyysien hallinta](#) (sivulla 964).
- **Luo uusi analyysi.** Tämä osa sisältää linkkejä aihealueisiin, jotka muodostavat mukautetun raportin perustan.

Uuden analyysin luonti (mukautettu raportti)

Luo uusi analyysi -osassa on kaksi aihealueluettelo, joita voit käyttää raporttissasi: Analyysit-aihealueet ja Raportointi-aihealueet. Useimmat raportit käyttävät yhden aihealueen tietoja. Raportti voidaan luoda käyttäen tietoja kahdelta aihealueelta, mutta se on edistynyt tehtävä.

Kullakin aihealueella on tietokenttiä (jotka on järjestetty mitoiksi) ja niihin liittyvät mittarit.

Analyytit-aihealueet käyttävät joka yö koottuja tietoja. Näillä aihealueilla on yleensä historiallisia tietoja tai trenditietoja tai ne sisältävät monimutkaisempia laskentoja kuin Raportointi-aihealueilla ovat tiedot. Jos olet nyt kirjautunut sisään ensimmäistä kertaa, historia-analyyseissä ei näy tietoja ennen kuin ETL-ajo on valmistunut.

Raportointi-aihealueet tarjoavat tosiaikaisia analyyskejä. Näiden raporttien tiedot voivat muuttua työpäivän aikana. Raportointi-aihealueelta tehdyissä raporteissa on Päivitä-painike, jotta ne voidaan päivittää tosiaikaisesti. Lisätietoa aihealueista on kohdassa [Tietoa aihealueista raporteissa](#) (katso "[Raporttien aihealueista](#)" sivulla 986).

Ennen aloitusta: Tee seuraavat toimet:

- Varmista, että lisättävät tiedot eivät sisälly johonkin järjestelmän ennalta luoduista raporteista.
- Tutustu raporttien ja raportoinnin tietuetyyppien rajoituksiin. Lisätietoa on kohdassa [Tietoa raporttien rajoituksista](#) (katso "[Tietoja raporttien rajoituksista](#)" sivulla 981).
- Tarkista tiedot mukautetuista raporteista. Jos olet lisännyt uusia kenttiä, voit käyttää näitä mukautettuja kenttiä raportissa. Jos olet muuttanut kenttien näytettäviä nimiä, uusia näytettäviä nimiä käytetään raporteissa. Jos kuitenkin nimeät tietuetyyppejä, kuten asiakkaita, uudelleen, uusia nimiä ei käytetä raporteissa.

HUOMAUTUS: Jos valitset tietoja tuotaessa uusien valintaluetteloarvojen lisäämisen, uudet arvot eivät ehkä näy raporteissa ennen seuraavan ETL-ajon valmistumista. Tämän vuoksi et ehkä voi käyttää uusia valintaluetteloarvoja suodattimina tuona aikana.

HUOMAUTUS: Mukautettuja liittyvien tietojen kenttiä ei näytetä Analytics-vastauksissa. Käytä sen sijaan alkuperäisiä kenttiä, joihin mukautetut liittyvien tietojen kentät viittaavat raportointia varten.

Voit luoda mukautetun raportin napsauttamalla yhtä Analyytit- tai Raportointi-aihealuetta. Oracle CRM On Demand Answers ohjaa sinua sitten mukautetun raportin määrittämisessä ja dynaamisen analyysin tekemisessä. Tämä prosessi sisältää nämä yleisvaiheet:

1 [Vaihe 1: kriteerien määrittäminen](#) (sivulla 1213)

Määritä sarakkeet ja suodattimet. Lisäämällä suodattimia määrität raporttiin lisättävät tiedot (valinnainen, mutta suositeltu). Suodattimet rajoittavat näytettävien tietojen määrää, pienentävät tietojoukon kokoa ja auttavat välttämään suorituskykyongelmia.

2 [Vaihe 2: asettelujen luonti](#) (sivulla 1241)

Lisää diagrammeja tai taulukoita (valinnainen), jotka esittävät tiedot graafisesti tai muulla tavalla.

3 [Vaihe 3: kehoitteiden määrittäminen \(valinnainen\)](#) (sivulla 1290)

Lisää kehoitteita, jotka auttavat käyttäjiä määrittämään suodatinarvoja raporttien ajamisen yhteydessä.

4 [Vaihe 4: raporttien tarkistus](#) (sivulla 1294)

Tarkista raportti ennen tallentamista.

Mukautetun raportin luomisen aloitus

- 1 Napsauta sivun yläosassa olevaa raporttien välilehteä.

- Valitse raporttien kotisivun mukautettujen raporttien ja analyysien osiosta analyysien suunnittelulinkki.
Oracle CRM On Demand Answers avautuu uuteen sivuun, joka toimii muista sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuista erillään.
- Napsauta Analyysit- tai Raportointi-aihealuetta.

Analyyysien URL-viitettä ei tueta

Oracle CRM On Demand ei tue suoran analyysien URL-viitteen käyttöä sovelluksen Oracle CRM On Demand sisältä tai ulkoisesta upotetusta URL-osoitteesta. Älä käytä tätä URL-viitettä analyysien sisällön upottamiseen mukautetuissa Web-välilehdissä, Web-applet-sovelluksissa tai Web-linkkeissä, koska nämä mukautukset eivät ehkä toimi päivityksen jälkeen. Käytä mukautetun kotisivun raportin ominaisuuksia analyysien sisällön näyttämiseen sovelluksessa Oracle CRM On Demand, kunnes suora analyysien URL-viite on täysin tuettu. Et voi pyytää tukea ongelmille, jotka ovat ilmenneet käytettäessä suoraa analyysien URL-osoitetta. Vain sovelluksen Oracle CRM On Demand sisällä ilmenneitä ongelmia tuetaan.

Valintaluetteloiden kielituki

Oracle CRM On Demand Answers tukee valintaluetteloiden arvojen näyttämistä käyttäjän kielellä yrityksen oletuskielen lisäksi. Seuraavassa luettelossa näkyvät tietuetyypit, jotka tukevat näitä valintaluetteloita, sekä valintaluetteloiden alikansioiden nimi. Kukin alikansio sisältää luettelon valintaluettelon kentistä, joita voit käyttää näyttäessäsi valintaluettelon arvoja käyttäjän kielellä.

Tietuetyyppi	Historiallinen tai reaaliaikainen	Alikansion nimi
Asiakas	Historiallinen ja reaaliaikainen	Asiakkaan valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Asiakassuhde	Historiallinen ja reaaliaikainen	Asiakassuhteen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Toimi	Historiallinen ja reaaliaikainen	Toimen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Arviointi	Reaaliaikainen	Arvioinnin valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Omaisuus	Historiallinen ja reaaliaikainen	Omaisuuksien valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)

Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit)

Tietuetyyppi	Historiallinen tai reaaliaikainen	Alikansion nimi
Liiketoimintasuunnitelma	Reaaliaikainen	Liiketoimintasuunnitelman valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Kampanja	Historiallinen ja reaaliaikainen	Kampanjan valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Mukautettu objekti 1 - 15	Reaaliaikainen	Mukautetun objektin valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Yhteyshenkilö	Historiallinen ja reaaliaikainen	Yhteyshenkilön valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Tapahtuma	Historiallinen	Tapahtuman valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Rahoitussuunnitelma	Reaaliaikainen	Rahoitussuunnitelman valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Myyntivihje	Historiallinen ja reaaliaikainen	Myyntivihjeen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Myyntimahdollisuus	Historiallinen ja reaaliaikainen	Myyntimahdollisuuden valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Myyntimahdollisuuden tuote	Historiallinen ja reaaliaikainen	Myyntimahdollisuuden tuotteen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Tuote	Historiallinen ja reaaliaikainen	Tuotteen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Kiintiö	Historiallinen ja reaaliaikainen	Kiintiön valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Palvelupyyntö	Historiallinen ja reaaliaikainen	Palvelupyynnön valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)

Tietuetyyppi	Historiallinen tai reaaliaikainen	Alikansion nimi
	n	
Jaettu osoite	Historiallinen	Jaetun osoitteen valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Ratkaisu	Historiallinen ja reaaliaikainen	Ratkaisun valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)
Käyttäjä	Historiallinen ja reaaliaikainen	Käyttäjän valintaluettelon kentät (käyttäjän kieli)

Käyttäjän tietuetyyppi ei aina näy käyttäjän ulottuvuutena. Muut käyttäjän tietuetyypille käytetyt ulottuvuuden nimet ovat hyväksyjä, lopullinen hyväksyjä ja edellinen hyväksyjä. Jos käyttäjän tietuetyyppi sisältyy toiseen tietuetyyppiin, käyttäjän tietuetyyppi näkyy hierarkian toisella tasolla, kuten olettaisit. Käyttäjän kielen valintaluettelo ja yrityksen valintaluettelo näkyvät kuitenkin myös hierarkian toisella tasolla, ei käyttäjän tietuetyypin alla.

Jos haluat näyttää valintaluettelon arvot yrityksen kielellä, voit edelleen käyttää valintaluettelon kenttiä, jotka sijaitsevat vakiodimensioiden kansioissa. Myös aiemmin pääkansiossa käytettävissä olleet valintaluettelon kentät, joiden loppuliite on *Koodi*, ovat nyt käytettävissä alikansioissa (kuten Asiakkaan valintaluettelon kentät (koodi), Toimen valintaluettelon kentät (koodi) jne.) ilman kentän nimen loppuliitettä. Voit edelleen käyttää näitä kielestä riippumattomia koodin (LIC) kenttiä ja raportin suodattimien valintaluettelon peruskenttien optimoitua versiota kyselyiden tehostamiseksi.

Raporteissa valintaluettelon arvot näkyvät käyttäjän tai yrityksen valitsemalla kielellä. Valintaluettelon kentät, joilla ei ole käyttöliittymässä valittua arvoa, näkyvät kuitenkin siten kuin ne näkyvät seuraavassa taulussa. Valintaluettelon arvon näytön käyttäytyminen riippuu valintaluettelon tyypistä, joka voi olla esimääritetty tai indeksoitu mukautus.

Seuraava taulu kuvaa valintaluettelon arvon näytön käyttäytymistä aihealuehistoriassa.

Valintaluettelon tyyppi	Kielestä riippumaton koodi (LIC)	Yrityksen kielestä riippuva arvo	Käyttäjän kielestä riippuva arvo
Esimääritetty	Määrittämätön	Määrittämätön tai tyhjä. Jos arvoa ei ole määritetty, tämä teksti näkyy yrityksen valitsemalla kielellä.	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy käyttäjän valitsemalla kielellä.
Indeksoitu mukautus määritettyjen mukautusarvoje	Määrittämätön	Tyhjä.	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy käyttäjän valitsemalla

Valintaluettelon tyyppi	Kielestä riippumaton koodi (LIC)	Yrityksen kielestä riippuva arvo	Käyttäjän kielestä riippuva arvo
n kanssa tai ilman			kielellä.

Seuraava taulu kuvaa valintaluettelon arvon näytön käyttäytymistä reaaliaikaisilla aihealueilla.

Valintaluettelon tyyppi	Kielestä riippumaton koodi (LIC)	Yrityksen kielestä riippuva arvo	Käyttäjän kielestä riippuva arvo
Esimääritetty	Tyhjä	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy yrityksen valitsemalla kielellä.	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy käyttäjän valitsemalla kielellä.
Indeksoitu mukautus määritettyjen mukautusarvojen kanssa	Tyhjä	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy yrityksen valitsemalla kielellä.	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy käyttäjän valitsemalla kielellä.
Indeksoitu mukautus, jolla ei ole määritettyjä mukautusarvoja	Tyhjä	Tietueet on poistettu.	Määrittämätön. Tämä teksti näkyy käyttäjän valitsemalla kielellä.

Tietoja raporttien rajoituksista

Raporttien rajoitukset on lueteltu seuraavissa osissa.

Mukautettujen objektien raportointi

Oracle CRM On Demand Answers tarjoaa kattavaa tukea mukautettujen objektien raportointiin. Voit raportoida mukautetuista objekteista 1, 2 ja 3 ja niiden moni moneen -suhteesta asiakkaisiin, yhteyshenkilöihin, myyntimahdollisuuksiin ja palvelupyyntöihin erityisten aihealueiden kautta. Mukautetut lisäobjektit -aihealueella voi raportoida mukautettujen objektien 4–15 välisistä suhteista sekä muista esimääritetyistä objekteista, kuten mukautetuista objekteista 1, 2 ja 3. Mukautetun objektin raportointia tuetaan kuitenkin vain tosiaikaisissa aihealueissa. Toiminto ei ole saatavilla historia-aihealueilla.

Kuvaustekstin rajoitukset

Kuvausteksti-kentät rajoittavat, kuinka paljon tekstiä raporttiin voi tulostaa:

- Jos merkistö käyttää yhden bitin merkkejä, ensimmäiset 2000 merkkiä näkyvät, jos kokonaisbittikoko on alle 4000.

Raportit

- Jos merkistö käyttää useabittisiä merkkejä, ensimmäiset 1000 merkkiä näkyvät, jos kokonaisbittikoko on yli 2000.

Rivien enimmäismäärä

Tietueiden enimmäismäärä voi näkyä seuraavasti:

- **Taulukkonäkymä.** Tässä näkymässä näkyvien tietueiden enimmäismäärä on 10 000. Tämä on myös niiden rivien enimmäismäärä, jotka voidaan ladata Excel- tai MHT (MIME HTML) -tiedostoon. Rivimäärärajoitusta ei ole, kun ladataan CSV- tai tekstitiedostoon.
- **Pivot-tilukkonäkymä.** Tässä näkymässä näkyvien tietueiden enimmäismäärä on 20 000 ja täytettyjen solujen (rivit kertaa sarakkeet) enimmäismäärä on 200 000. Ulkopuolelle jätettyjä ja piilotettuja sarakkeita ei oteta huomioon tässä rajassa.
- **Avattavat luettelot.** Avattavissa luetteloissa näkyvien arvojen enimmäismäärä on 1000. Tämä määrä sisältää avattavat luettelot suodatinehdoissa ja raporttien ja dashboardien kehoteissa.

Kyselyn aikaraja

Oracle CRM On Demand Answers ajaa kyselyt ja raportit tehokkaasti ja täsmäyttää toimintonsa sovelluksen Oracle CRM On Demand suorituskykyyn. Jotta pitkäkestoiset ja päättymättömät kyselyt heikentäisivät sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers suoritustasoa mahdollisimman vähän, sekä reaaliaikaisille raporteille että historiaraporteille voidaan ottaa käyttöön aikaraja. Kyselyt, jotka ylittävät aikarajan, käynnistävät aikakatkaisuvirhesanomien. Jos haluat lisätietoja tietyistä aikakatkaisurajoista, jotka soveltuvat omaan Oracle CRM On Demand-esitykseen, ota yhteyttä asiakaspalveluun. Kaikkien esiintymien enimmäiskyselyaika on 10 minuuttia raportoinnin (reaaliaikaisessa) aihealueissa ja 180 minuuttia analyysin (historiallisen) aihealueissa. Tietoja kyselyjen suoritusajojen optimoinnista on kohdissa [Tietoja raporttien suorituksesta](#) (katso "[Tietoja raporttien suorituskyvystä](#)" sivulla 1339) ja [Suorituksen optimointi](#) (sivulla 1340).

Monivalintaluettelot

Monivalintaluetteloiden arvoja ei tueta tosiaikaisessa aihealueiden raportoinnissa. Niitä tuetaan historia-aihealueissa seuraavilla aihealueilla:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Kauppia
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Analytics näyttää monivalintaluettelokentän (enintään 10 kenttää objektia kohden) erillisenä kansiona. Näissä kansioissa vain ensimmäiset 20 kentän valintaluettelon arvoa ja yhdistetyn MSP-kentän arvo ovat käytettävissä raportoinnissa.

Sarakesuodattimen kehote yhdistelmäanalyysissä

Sarakesuodattimen kehoitteet mahdollistavat sarakkeen yleisen suodatuksen pyynnön sisällä. Tämä sarakesuodattimen kehote ei kuitenkaan ole saatavilla yhdistetyissä analyysipyynnöissä.

Kirjan näkyvyys

Kirjan valitsin näkyy raporttien ja työtilojen sivuilla ja raporteissa, jotka on upotettu tietueen kotisivuihin. Voit käyttää kirjan valitsinta porautuaksesi käyttäjän kirjoihin tai mukautettuihin kirjoihin. Jos täysi näkyvyys on määritetty ja analyysin (historiallinen) aihealue on näkyvässä, voit sulkea pois kyseisen kirjahierarkian alitasoja tai alikirjoja poistamalla valinnan Sisällytä alinimikkeet -valintaruudusta.

Kirjan valitsin ei ole käytettävissä raportin esikatselussa. Et voi sulkea alinimikkeitä pois raporteissa, jotka on tehty (reaaliaikaisen) raportoinnin aihealueissa. Valinnan poistaminen Sisällytä alinimikkeet -valintaruudusta ei vaikuta raportoinnin aihealueisiin. Se vaikuttaa vain analyysin aihealueisiin.

Huomaa: tietueiden näkyvyys Analyticsissa määräytyy usean asetuksen mukaan. Lisätietoja on kohdassa [Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä \(sivulla 1389\)](#).

Vaihtokurssit

Jos yrityksessäsi on useampi kuin yksi aktiivinen valuutta, yrityksesi järjestelmänvalvojan täytyy määrittää vaihtokurssit kullekin valuutalle. Vaihtokurssien muutokset näkyvät raporteissa yöllisen analyysitietojen päivityksen jälkeen. Yksittäinen vaihtokurssi määritetään kullekin kuulle ja kaikki kuussa tapahtuvat toimenpiteet käyttävät sitä kurssia.

Joillakin tietuetyypeillä on useita päivämääräkenttiä. Vain yhtä päivämääräkenttää käytetään määrittämään kuukauden vaihtokurssi. Omaisuuden valuuttamuunnoksissa Ostopvm-kenttä määrittää käytetyn kuukauden. Myyntimahdollisuuden kohdalla käytetään myyntimahdollisuuden sulkemispäivämäärää, joka on lähinnä vaihtokurssin voimaantulopäivämäärää.

Lokalisointiasetukset

Jos muutat oletuskieltä, raportointielementit näkyvät juuri valitulla kielellä. Kuitenkin tiedot raporteissa tai dashboardeissa riippuvat yrityksesi oletusarvoisesta kielestä valitusta kielestä huolimatta.

Päivämäärätuki

Oracle CRM On Demand Answers tukee mittareiden päivämääräanalyysiä päivämäärädimension kautta 41 vuotta (2000–2040) yrityksille, jotka käyttävät kalenterin vuosineljänneistä tai vakiovuotoisia tilivuosisikalenterimalleja. Jos yritys käyttää mukautettua tilivuosisikalenteria, Oracle CRM On Demand Answers voi tukea mittareiden päivämääräanalyysiä vain ohjelmassa Oracle CRM On Demand määritettyinä vuosina. Jos tämän kauden ulkopuolella luodaan tietue, voit silti näyttää tämän tietueen, kunhan sitä ei analysoida päivämäärädimension kautta.

Päivämäärädimensiot määritetään analyysin (historiallisilla) aihealueilla eri tavalla kuin raportoinnin (reaaliaikaisilla) aihealueilla. Analyysin aihealueilla on vain yksi päivämäärädimensio (vakio tai kanoninen), ja mittarijoukkoja voi olla yksi tai useita ja niissä voi olla käytössä eri päivämäärät, joten nämä mittarit voidaan raportoida minkä tahansa halutun jakson päivämäärän mukaan. Raportoinnin aihealueilla voi olla yksi tai useita päivämäärädimensioita (roolien mukaan) ja vain yksi mittarijoukko, joten nämä mittarit voidaan analysoida käyttämällä eri päivämäärädimensioita.

Raportit

Esimerkiksi Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue sisältää yhden päivämäärädimension (Sulkemispäivämäärä) ja kaksi mittarijoukkoa. Oletusmittarijoukko, Myyntimahdollisuuden mittarit, perustuu Sulkemispäivämäärään, mutta käytössä on lisäksi toinen mittarijoukko, Myyntimahdollisuuden mittarit avauspäivämäärän mukaan, jonka avulla myyntimahdollisuuksia voidaan analysoida avauspäivämäärän mukaan. Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue sisältää kuitenkin kaksi päivämäärädimensiota, Avauspäivämäärän ja Sulkemispäivämäärän, ja yhden mittarijoukon (Myyntimahdollisuuden mittarit). Analyysin aihealueen päivämäärädimension käyttämisen etuna on mahdollisuus analysoida useita aiheeseen liittyviä mittareita koko aikajaksolla ja käyttää kussakin raportissa mitä tahansa haluttuun jaksoon sisältyviä päivämääriä.

Seuraavassa taulukossa on yhteenveto analyysin ja raportoinnin aihealueiden päivämäärädimensioiden asetuksista.

Ominaisuus	Analyysin aihealueet	Raportoinnin aihealueet
Päivämäärädimensiot	Yksi	Yksi tai useita
Mittarijoukot	Yksi tai useita	Yksi

Kellonajan tuki

Raporttien päivämäärät ja kellonajat näytetään yrityksen aikavyöhykkeen ajassa, joten kaikki raportin käyttäjät näkevät tiedot samassa muodossa. Päivämäärät ja kellonajat voidaan näyttää käyttäjän aikavyöhykkeen ajassa (vain Raportoinnin aihealueet), jos yrityksen järjestelmänvalvoja on ottanut käyttöön Raportoinnin aihealueet -kentässä Käyttäjän aihevyöhyketuen ja jos tämä on kenttä on valittuna käyttäjän profiilissa. Tämän asetuksen muuttaminen vaikuttaa ainoastaan itse näyttämiisi raportteihin, ei muiden näyttämiin raportteihin. Kun jaat raportteja, näkemäsi päivämäärä- ja aikatiedot saattavat poiketa muiden näkemistä tiedoista.

Käyttäjäkiintiöt

Käyttäjäkiintiöt ovat käytettävissä raportointiin seuraavilla aihealueilla: aktiviteetit, aktiviteetin historia, myyntimahdollisuudet, myyntimahdollisuuden historia, myyntimahdollisuus-tuotteet ja myyntimahdollisuus-tuotehistoria. Sinun täytyy tutustua seuraaviin seikkoihin, kun raportoit käyttäjäkiintiöistä:

- Käyttäjäkiintiöt liittyvät tilivuosikalenterin määrityksiin. Jos tilivuosikalenterin käytössä on 12 jaksoa, jotka alkavat aina 1.7., sama pätee käyttäjäkiintiöihin. Raporteissa käyttäjäkiintiön vuosi määräytyy tilivuoden viimeiden jakson perusteella. Esimerkiksi jos tilivuosi päättyy 30.6.2011, käyttäjäkiintiön vuosi 2011 on 1.7.2010-30.6.2011.
- Jos yrityksesi muuttaa tilivuosikalenterin määritelmää, sinun täytyy poistaa ja luoda uudelleen käyttäjäkiintiöt, jos neljännesvuosittaisen ja vuosittaisen käyttäjien kiintiöarvojen käytön täytyy vastata sovellusten Oracle Contact On Demand ja Oracle CRM On Demand Answers käyttäjäkiintiöitä. Käyttäjäkiintiön suhde tilivuoteen sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers perustuu kuitenkin silti vuoteen, jolloin tilivuoden viimeinen kausi päättyy.
- Käyttäjäkiintiöt määritetään kiintiön nimelle, päivämäärälle (kuukausi tai suurempi) ja käyttäjälle. Niitä ei määritetä myyntimahdollisuuden tasolla. Jos yrität raportoida kiintiön mittarit ja myyntimahdollisuuden mittarit myyntimahdollisuuden dimensiokentällä, siitä voi aiheutua ODBC-virheitä. ODBC-virheitä voi aiheutua myös, kun käyttäjäkiintiö raportoidaan dimensio-objektin tasolla, joka on alhaisempi kuin

määritetty tai saatavilla oleva taso. Esimerkiksi käyttäjäkiintiöt määritetään kuukausitasolla. Jos yrität raportoida päivämäärän tasolla, saatat saada ODBC-virheen.

- Käyttäjän kiintiön mittarit luodaan aina Esimiehen näkyvyys -toiminnolla huolimatta käyttäjän näkyvyydestä. Siten käyttäjät, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvoja, eivät voi raportoida käyttäjän kiintiötä myyntimahdollisuuden mittareiden kanssa, kun niiden näkyvyys asetetaan Tiimin näkyvyys -asetukseen.
- ODBC-virheitä saattaa aiheutua, jos raportoit käyttäjäkiintiön mittarit noudattamattomalla dimensiolla. Esimerkiksi käyttäjäkiintiön mittareita ei määritetä myyntimahdollisuuden dimensiossa myyntimahdollisuuden historia -aihealueella ja siten ODBC-virheitä saattaa syntyä, jos yritit raportoida käyttäjän kiintiöt ja myyntimahdollisuuden mittarit myyntimahdollisuuden dimensiokenttien ohella.
- Jos määrität tietylle vuodelle useamman kuin yhden kiintiön, raporteissa näkyvät käyttäjäkiintiön arvot ovat yhdistelmä kaikista kiintiötyypeistä sinä vuonna. Sinun täytyy käyttää suodatinta mittareittain, jos haluat raportin näyttävän käyttäjäkiintiöiden arvot valituista kiintiötyypeistä sinä vuonna. Esimerkiksi jos palvelukiintiö ja lisenssiikiintiö ovat kaksi tilivuoden 2009 kiintiötyyppiä ja haluat vain palvelukiintiön näkyvän raporteissa, kun raportoit myyntimahdollisuuden tuloa, käytä seuraavaa suodatin-mittari-kaavaa käyttäjäkiintiön arvosarakkeeseen:

```
SUODATIN("Kiintiön mittari". "KIINTIÖN ARVO" KÄYTTÄEN (Kiintiö. "KIINTIÖN NIMI" =  
'Palvelukiintiö'))
```

Mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 liitokset

Et voi raportoida mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 monta-moneen-tyypin liitoksista seuraaviin objekteihin sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers:

- Aktiviteetit
- Omaisuus
- Myyntivihjeet
- Tuotteet

Moni moneen -suhde on käytössä vain mukautetuille objekteille 1, 2 ja 3 sekä asiakkaille, yhteyshenkilöille, palvelupyynnöille ja myyntimahdollisuuksille sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers. Tätä moni moneen -suhdetta ei vielä ole otettu käyttöön mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 sekä aktiviteettien, omaisuuksien, myyntivihjeiden ja tuotteiden välillä. Asiakkaat voivat kuitenkin raportoida yksi moneen -suhteesta näiden objektien ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välillä käyttäen mukautetut lisäobjektit -aihealuetta. Voit näyttää Aktiviteetit-dimension elementtejä, jos sisällytät Aktiviteetit-mittarin raporttiin.

Valuutan muuntorajat

Jos valuutan arvoksi annetaan jokin muu kuin yrityksen oletusvaluutta, Oracle CRM On Demand Answers muuntaa arvon yrityksen oletusvaluutaksi raporteja varten. Suuret arvot, jotka hyväksytään syötettäviksi tiettyinä valuuttana, voivat ylittää arvorajat, kun ne muunnetaan yrityksen oletusvaluutaksi. Kun näin käy, raporttia ei voi luoda.

Raporttien aihealueista

Answers-sovelluksen käytön aloitus -sivulla on kahden luokan aihealueita: Analyysit ja Raportointi. Analyysit-luokan aihealueet luovat historiaraportteja, joissa näkyvät trendianalyysit joka yö päivitettyjen tietojen perusteella. Raportointi-luokan aihealueet tarjoavat sekunnilleen tarkkoja tietoanalyysijä ja tosiaikaisia tietoja.

Aihealueet edustavat tiettyyn liiketoiminnan alueeseen liittyvä tietoja tai tietyn yleisön raportointi- ja analyysitarpeita. Aihealueiden nimet vastaavat niiden sisältämien tietojen tyyppiä, kuten dimensio-objekteja (tietuetyyppejä) ja faktamittareita, joita liiketoiminnan käyttäjät haluavat analysoida. Aihealueiden nimet järjestävät ja luokittelevat nämä tiedot useisiin kansioihin.

Analyysin aihealueet

Seuraavat linkit antavat tarkkoja tietoja kustakin aihealueesta, mukaan lukien sen liiketoiminnallisesta tarkoituksesta, sen tyyppistä (yksi yhteen, yksi moneen, moni moneen jne.) ja luettelevat kaikki saatavilla olevat dimensiot ja mittarit:

- [Asiakkaan osoitteet](#) (katso "[Asiakkaan osoitteiden analyysin aihealue](#)" sivulla 992)
- [Asiakkaan ja kilpailijan historia](#) (katso "[Asiakkaan ja kilpailijan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 994)
- [Asiakkaan ja kumppanin historia](#) (katso "[Asiakkaan ja kumppanin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 997)
- [Asiakkaan ja siihen liittyvän asiakkaan historia](#) (katso "[Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1001)
- [Asiakkaan yhteyshenkilön historia](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1005)
- [Asiakkaan historia](#) (katso "[Asiakkaan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1006)
- [Asiakastiimin historia](#) (katso "[Asiakastiimin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1009)
- [Toimen historia](#) (katso "[Aktiviteetin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1011)
- [Omaisuuistoria](#) (katso "[Omaisuuistorian analyysin aihealue](#)" sivulla 1014)
- [Käyntiaktiviteetin historia](#) (katso "[Käyntiaktiviteetin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1016)
- [Kampanjan historia](#) (katso "[Kampanjan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1019)
- [Kampanjan vastausten historia](#) (katso "[Kampanjan vastauksen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1022)
- [Yhteyshenkilön osoitteet](#) (katso "[Yhteyshenkilön osoitteen analyysin aihealue](#)" sivulla 1024)
- [Yhteyshenkilön historia](#) (katso "[Yhteyshenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1026)
- [Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden historia](#) (katso "[Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden analyysin aihealue](#)" sivulla 1028)
- [Yhteyshenkilön tulohistoria](#) (katso "[Yhteyshenkilön tulohistorian analyysin aihealue](#)" sivulla 1029)
- [Yhteyshenkilöitiimin historia](#) (katso "[Yhteyshenkilöitiimin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1031)
- [Kaupan rekisteröinnin historia](#) (katso "[Kaupan rekisteröinnin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1033) (vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa)

- [Kaupan rekisteröinnin tuotetulon historia](#) (katso "[Kaupan rekisteröinnin tuotteen tulohistorian analyysin aihealue](#)" sivulla 1036) (vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa)
- [Kauppiashistoria](#) (katso "[Kauppiaan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1039) (vain Oracle CRM On Demand Automotive -versiossa)
- [Tapahtumahistoria](#) (katso "[Tapahtuman historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1040)
- [Taloushistoria](#) (katso "[Talouden historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1042) (vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa)
- [Myyntivihjeen historia](#) (katso "[Myyntivihjeen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1045)
- [Markkinointirahapyynnön historia](#) (katso "[Markkinointirahapyynnön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1048) (vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa)
- [Myyntimahdollisuuden ja kilpailijan historia](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden ja kilpailijan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1051)
- [Myyntimahdollisuuden ja kumppanin historia](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden ja kumppanin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1054)
- [Myyntimahdollisuuden yhteysenkilöhistoria](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden yhteysenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1058)
- [Myyntimahdollisuuden historia](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1059)
- [Myyntimahdollisuuden tuotetulon historia](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden tuotteen tulohistorian analyysin aihealue](#)" sivulla 1062)
- [Myyntimahdollisuustiimin historia](#) (katso "[Myyntimahdollisuustiimin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1064)
- [Kumppanin historia](#) (katso "[Kumppanin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1066) (vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa)
- [Potentiaalın historia](#) (katso "[Potentiaalın historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1068)
- [Salkun historia](#) (katso "[Salkun historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1070) (vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa)
- [Tuotteen historia](#) (katso "[Tuotteen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1072)
- [Tarjoushistoria](#) (katso "[Tarjouksen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1075)
- [Myynnin vaiheen historia](#) (katso "[Myynnin vaiheen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1077)
- [Palvelupyynnön historia](#) (katso "[Palvelupyynnön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1079)
- [Jaettu osoitehistoria](#)
- [Ratkaisuhistoria](#) (katso "[Ratkaisun historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1084)
- [Erytyshinnoittelutuotteen historia](#) (katso "[Erytyshinnoitellun tuotteen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1086)
- [Käytön seurannan analyysi](#) (katso "[Käytön seurannan analyysin analyttinen aihealue](#)" sivulla 1089)

Raportoinnin aihealueet

Seuraavat linkit antavat tarkkoja tietoja kustakin aihealueesta, mukaan lukien sen liiketoiminnallisesta tarkoituksesta, sen tyyppistä (yksi yhteen, yksi moneen, moni moneen jne.) ja luettelevat kaikki saatavilla olevat dimensiot ja mittarit:

- [Asiakkaan yhteyshenkilöt](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1096)
- [Asiakkaan osoitteet](#) (katso "[Asiakkaan tuottojen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1097)
- [Asiakkaat](#) (katso "[Asiakkaiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1100)
- [Asiakkaat ja kilpailijat](#) (katso "[Asiakkaiden ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1103)
- [Asiakkaat ja yhteistyökumppanit](#) (katso "[Asiakkaiden ja kumppanien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1106)
- [Asiakkaat ja niihin liittyvät asiakkaat](#) (katso "[Asiakkaiden ja liittyvien asiakkaiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1109)
- [Toimet](#) (katso "[Aktiviteettien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1113)
- [Edistyneet Asiakaskohteet](#) (katso "[Mukautettujen lisäobjektien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1115)
- [Arviointit](#) (katso "[Arviointien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1131)
- [Omaisuuks](#) (katso "[Käyttöomaisuusraportoinnin aihealue](#)" sivulla 1134)
- [Liiketoiminnan suunnittelu](#) (katso "[Liiketoiminnan suunnittelun raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1136)
- [Kampanjat](#) (katso "[Kampanjoiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1140)
- [Yhteyshenkilöiden väliset suhteet](#) (katso "[Yhteyshenkilösuhteiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1142)
- [Yhteyshenkilöt](#) (katso "[Yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1144)
- [Mukautettu objekti 1 ja asiakkaat](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja asiakkaiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1146)
- [Mukautettu objekti 1 ja yhteyshenkilöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1149)
- [Mukautettu objekti 1 ja myyntimahdollisuudet](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1152)
- [Mukautettu objekti 1 ja palvelupyynnöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1155)
- [Mukautettu objekti 1s](#) (katso "[Mukautettujen objektien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1157)
- [Mukautettu objekti 2 ja asiakkaat](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja asiakkaiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1146)
- [Mukautettu objekti 2 ja yhteyshenkilöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1149)
- [Mukautettu objekti 2 ja myyntimahdollisuudet](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1152)
- [Mukautettu objekti 2 ja palvelupyynnöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1155)
- [Tyyppin asiakaskohde 2 tietueet](#) (katso "[Mukautettujen objektien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1157)

- [Mukautettu objekti 3 ja asiakkaat](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja asiakkaiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1146)
- [Mukautettu objekti 3 ja yhteyshenkilöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1149)
- [Mukautettu objekti 3 ja myyntimahdollisuudet](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1152)
- [Mukautettu objekti 3 ja palvelupyynnöt](#) (katso "[Mukautettujen objektien ja palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1155)
- [Mukautettu objekti 3s](#) (katso "[Mukautettujen objektien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1157)
- [Tapahtumat](#) (katso "[Tapahtumien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1160)
- [Ennusteet](#) (katso "[Ennusteiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1162)
- [Taloudet](#) (katso "[Talouksien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1167) (vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa)
- [Myyntivihjeet](#) (katso "[Myyntivihjeraportoinnin aihealue](#)" sivulla 1171)
- [Myyntimahdollisuuksien aihealue](#) (katso "[Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1174)
- [Myyntimahdollisuudet ja kilpailijat](#) (katso "[Myyntimahdollisuuksien ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1177)
- [Myyntimahdollisuudet ja yhteistyökumppanit](#) (katso "[Myyntimahdollisuuksien ja kumppaneiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1180)
- [Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilö](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1183)
- [Myyntimahdollisuus-tuotteet](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden tuotetulojen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1184)
- [Myyntimahdollisuuden ryhmä](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden ryhmän raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1186)
- [Tilaukset](#) (katso "[Tilausten raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1188)
- [Kumppanit](#) (katso "[Kumppaniraportoinnin aihealue](#)" sivulla 1190) (vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa)
- [Mukautettu sisällön toimitus](#) (katso "[Mukautetun sisällön toimituksen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1192) (vain Oracle CRM On Demand Life Sciences -versiossa)
- [Tarjoukset](#) (katso "[Tarjousten raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1195)
- [Palvelupyynnöt](#) (katso "[Palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1197)
- [Jaetut toimet](#) (katso "[Jaettujen aktiviteettien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1200)
- [Ratkaisut](#)
- [Eriyishinnoiteltu tuote](#) (katso "[Eriyishinnoitellun tuotteen historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1086)
- [Ajoneuvot](#) (katso "[Ajoneuvojen raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1206)

Seuraavassa taulukossa on järjestelmän Oracle CRM On Demand viisi eri aihealuetta.

Aihealueen tyyppi	Kuvaus
Yksinkertainen	<p>Tämäntyyppisissä aihealueissa on yksi faktataulukko, jossa on tietyn tietuetyypin kaikki mittarit. Raportti sisältää aina selkeän tuloksen. Toisin sanoen raportti palauttaa aina tuloksen, joka kuvaa järjestelmässä Oracle CRM On Demand olevaa tietoa riippumatta siitä, mitä ominaisuuksia ja mittareita olet valinnut raporttiin.</p> <p>Yksinkertaiset aihealueet soveltuvat yksittäisen mittarijoukon raportointiin. Niissä voit paneutua tapahtumiin liittyvän tiedon yksityiskohtiin.</p>
Useita tietoja sisältävä aihe	<p>Tämäntyyppisissä aihealueissa on vähintään kaksi tietotaulukkoa, joissa on eri ulottuvuuksia. Taulukoita yhdistävät niiden yhteiset ulottuvuudet. Useita tietoja sisältävissä alueissa voit analysoida useita tietoja yhtä aikaa.</p> <p>Kaikilla ulottuvuuksilla ei ole suhdetta kaikkiin tietotaulukoihin. Esimerkiksi kiintiömittarin taulukko liittyy vain ulottuvuuksiin omistaja, kiintiö ja päivämäärä. Näitä ulottuvuuksia kutsutaan myös vastaaviksi ulottuvuuksiksi. Jos valitset useita tietoja sisältävässä aihealueessa ominaisuuksia jonkin tiedon sellaisesta ulottuvuudesta ja mittarista, joilla ei ole suoraa yhteyttä toisiinsa, raportti ei toimi oikein. Joissakin tapauksissa mittarin kenttä jää tyhjäksi tai raportissa tapahtuu virhe.</p> <p>Useita tietoja sisältävät aihealueet soveltuvat useiden toisiinsa liittyvien mittarijoukkojen raportointiin.</p>
Yhteenveto	<p>Tämäntyyppisessä aihealueessa on yksi yhteenvetona laadittu faktataulukko. Sen avulla voit laatia mittarien yhteenvetoanalyyskejä käyttäen jotakin avainulottuvuutta. Sitä sanotaan <i>yhteenvedoksi</i>, koska sen avulla saa yhteenvetona laadittua tietoa tietystä analytiikan Oracle CRM On Demand ulottuvuudesta tai tietuetyypistä, kuten Asiakas-tietueesta. Tämän aihealueen kautta pääset kaikkiin CRM-toimintoihin liittyviin mittareihin (esim. myyntituotto, palvelupyyntö, aktiviteetti ja myyntivihje-mittarit).</p> <p>Aihealueiden yhteenvedot ovat sopivia, kun haluat yhteenvedon mittareista käyttäen avainulottuvuutta, mutta ilman mittarien analysointia käyttäen muita ulottuvuuksia.</p>
Monta-moneen (M:M)	<p>Tämä aihealuetyyppi edustaa sekä moni-moneen- että yksi-moneen-suhteita kahden tietuetyypin välillä. Se sisältää faktataulukon, mutta se voi olla myös aihealue ilman faktataulukkoa.</p> <p>Myös tietuetyyppien asiakaskohde 1 ja asiakas välinen yksi-moneen-vastaavuus voidaan raportoida tämän aihealueen mukaan. Älä kuitenkaan käytä tätä aihealuetta, jos haluat raportoida tietuetyyppien asiakas ja asiakaskohde 1 välistä monta-yhteen-vastaavuussuhdetta. Voit raportoida kaikki perustietuetyyppien ja tietuetyypin asiakaskohde 1 väliset monta-yhteen-vastaavuussuhteet käyttäen aihealuetta asiakaskohde 1.</p> <p>Moni-moneen-aihealueet ovat ainoita, joita voi käyttää raportoimaan tietuetyyppien välisistä moni-moneen- ja yksi-moneen-suhteista.</p>
Yhdistetty	<p>Tämä aihealuetyyppi tuo kaikki ulottuvuus- ja mittarikansiot yhteen aihealueeseen. Sen mukaan voit luoda kaikkia tietuetyyppejä ja niihin liittyviä tietuetyyppejä koskevia raportteja. Niinpä tässä aihealuetyypissä ei</p>

Aihealueen tyyppi	Kuvaus
	<p>ole mitään yksittäistä määräävää tietuetyyppiä. Voit raportoida uusien mukautettu objekti -tyyppisten tietueiden (mukautettu objekti 4–12) ja muiden tietuetyyppien välisiä yksi-moneen- ja moni-yhteen-suhteita, mutta et moni-moneen-suhteita.</p> <p>Mukautetut lisäobjektit -aihealue on ainoa, joka kuuluu tähän aihealuetyyppiin. Se on myös ainoa, jolla voidaan raportoida suhteesta mukautetun objektin 4 - mukautetun objektin 15 ja muiden vakio-objektien, mukaan lukien mukautettu objekti 1, 2 ja 3, välisestä suhteesta. Kaikista suhdetyypeistä voidaan raportoida tällä aihealueella, lukuun ottamatta moni-moneen-suhdetta.</p>

Neljän ensin mainitun tyyppin (yksinkertainen, useita tietoja sisältävä aihe, yhteenveto ja moni-moneen) aihealueet ovat perusaihealueita. Viides tyyppi on yhdistetty aihealue, jota käytetään uusien mukautettu objekti -tyypin tietueiden tapauksessa.

Perusaihealueet

Perusaihealueet on tarkoitettu perustietuetyyppien (mukaan lukien asiakaskohde 1, 2 ja 3) välisten vastaavuussuhteiden raportoimiseen. Perustietueilla ja tyyppien asiakaskohde 1, 2 ja 3 tietueilla voi olla seuraavanlaisia vastaavuussuhteita:

- Yksi-moneen
- Moni-yhteen
- Monta-moneen

Järjestelmässä Oracle CRM On Demand on erityisiä aihealueita, joiden avulla voi raportoida jonkin perustietuetyypin ja muiden tietuetyyppien välisiä moni-yhteen-vastaavuussuhteita. Esimerkiksi aihealueessa myyntimahdollisuudet voi raportoida myyntimahdollisuuden tietuetyypin suhteita muihin kohteisiin. Erityisissä aihealueissa voi myös raportoida kahden tietuetyypin välisen moni-moneen-suhteen. Esimerkiksi aihealueessa myyntimahdollisuus ja kumppanistoria voi raportoida myyntimahdollisuuden ja kumppanin tietuetyyppien välisen moni-moneen-vastaavuussuhteen.

Aihealue Yhdistetty

Yhteen liitetyt -aihealuetyyppi mahdollistaa raportoinnin mukautetusta objektista 4 - mukautetusta objektista 15 ja muista vakio-objekteista, mukaan lukien mukautetuista objekteista 1, 2 ja 3. Mukautetut lisäobjektit -aihealue on ainoa tähän versioon sisältyvä tämäntyyppinen aihealue, joka yhdistää mukautettujen objektien ja niihin liittyvien objektien raportoinnin yhteen aihealueeseen.

Tämä lähestymistapa mahdollistaa täydellisemmän toiminnallisuuden tietuetyypejä ja niihin liittyviä tietuetyypejä koskien. Yksittäisen tietuetyypin käsitettä ei enää käytetä. Ajotietuetyypin puuttuminen tarkoittaa, että sinun täytyy aina lisätä oletusmittari raporttiin. Koska yhdistetyllä aihealueella ei ole yksittäistä ajo-objektia, raportin täytyy aina sisältää mittari, jotta objektien välinen suhdetpolku voidaan valita. Yhdistämättömällä aihealueella ei tarvitse valita mittaria, koska suhde määritetään jo tietovarastossa käyttäen epäsuoraa faktamittaria.

Aihealueesta edistynyt mukautettu objekti on pääsy kaikkiin siihen liittyviin tietuetyypimittareihin. Tästä aihealueesta voit laatia kaikkia siihen liittyviä mittareita, mukaan lukien kaikkia järjestelmän Oracle CRM On Demand tietuetyyppijä, koskevia yhteenvetoraportteja.

Raportit

Mukautetut lisäobjektit -aihealueessa voit laatia raportteja, jotka kuvastavat kaikkien tietuetyyppien yksi-moneen- ja moni-moneen-vastaavuussuhteita. Kun kyseessä on moni-moneen-vastaavuussuhde, on käytettävä aihealuetta asiakas ja mukautettu objekti 1 näiden tietueiden välisen yksi-moneen-vastaavuussuhteen raportointiin ja aihealuetta mukautettu objekti 1 muiden tietueiden ja mukautettu objekti 1 -tietueiden välisen yksi-moneen-vastaavuussuhteen raportointiin. Aihealueesta Mukautetut lisäobjektit on pääsy kumpiinkin vastaavuussuhteisiin. Et kuitenkaan voi tehdä moni-moneen-raporttia tässä aihealueessa.

Seuraavassa taulukossa on uusien mukautettujen objektien aihealueet.

Aihealueen nimi	Aihealueen tyyppi
Aihealue mukautettu objekti	
Edistyneet Asiakaskohteet	Edistynyt tai yhdistetty

Tietuetyypin uudelleennimeäminen Analytics-sovelluksessa

Oracle mahdollistaa tietueen uudelleennimeämisanalyysit kaikista vakiotietuetyypeistä. Yrityksen järjestelmänvalvojat voivat nimetä tietuetyyppejä uudelleen sovelluksessa Oracle CRM On Demand. Nämä uudet nimet näkyvät ohjelman Oracle CRM On Demand analyysiosiosassa. Uudelleennimetyt tietuetyypit näkyvät uusilla nimillään aihealueissa, raporteissa ja dashboardeissa. Esimerkiksi jos yrityksen järjestelmänvalvoja muuttaa asiakkaan tietuetyypin nimeksi *Lääkäri* sovelluksessa Oracle CRM On Demand, sana *Asiakas* korvautuu kaikissa vastauksissa ja kaikilla aihealueilla. Joten aihealueesta *Asiakkaan osoite* tulee *Lääkärin osoite*, aihealueesta *Asiakasmittarit* tulee *Lääkärimittarit* jne. Tietuetyyppien nimeämistä uudelleen ei kuitenkaan tällä hetkellä tueta raporttien ja dashboardien nimille.

Row_ID ja objektin tunnus

Tietokannan jokaisen aihealueen tietuetyypin (kuten asiakas, toimi tai omaisuusyksikkö) kenttä Row_ID määritetään <object> tunnus -nimisen kentän kanssa. Kenttä voi olla esimerkiksi Asiakkaan tunnus, Myyntivihjeen tunnus tai Palvelupyynnön tunnus.

Asiakkaan osoitteiden analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja osoitteiden välillä. Muissa aihealueissa on mahdollista raportoida vain asiakkaan ensisijainen osoite. Tässä aihealueessa voit raportoida asiakkaan kaikki osoitteet sekä niiden mukautetut kentät ja useiden asiakkaiden yhteisen osoitteen. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Osoite

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaan osoitteen mukautetut kentät -kansio on liitetty vain asiakkaan osoitteiden mukautettuihin kenttiin. Jos jaettu osoite on liitetty asiakkaaseen, vain muokkausvalinnan avulla asiakkaan osoitteisiin lisätyt mukautetut kentät ovat käytettävissä raportointia varten, ei jaetun osoitteen mukautetut kentät.

Asiakkaan ja kilpailijan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja kilpailijan asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kilpailijan dimension, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaan kilpailijoiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja kilpailijan asiakkaiden välillä, asiakkaita, jotka eivät liity vähintään yhteen kilpailijan asiakkaaseen, ei raportoida tämän aihealueen avulla. Raportoinnissa käytettävissä olevat määritteet, jotka määrittävät kilpailijan asiakkaan suhteen, ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päättyispvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

Raportit

- Asiakas
- Asiakkaan kilpailija
- Kampanja
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Asiakkaiden määrä
 - Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toimien lukumäärä
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Mahdollinen tuotto

- Mahdollinen tuotto (000)
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Palvelupyyntöjen sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä (minuutit)
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvien päivien kokonaismäärä jaettuna voittojen määrällä)
- Toteutunut tuotto
- Toteutunut tuotto (000)
- Keskimääräinen toteutunut tuotto
- Tuotto
- Tuotto (000)
- Toteutuneet tuotetulot
- Keskimääräinen tuotto
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tämä aihealue on yksi kohteeseen liittyvien aihealueiden ryhmästä. Kaikilla tämän ryhmän aihealueilla on samat mittarit ja ne jakavat useimmat samat dimensiot. Ainoa ero niiden välillä on, että ensimmäinen dimensioluettelon dimensio on ominainen aihealueelle. Aihealueet tässä ryhmässä ovat seuraavat:

- Asiakkaan ja kilpailijan historia
- Asiakkaan ja kumppanin historia
- Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historia

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaan ja kumppanin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja kumppanin asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kumppanin dimension, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaan kumppanien näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja kumppanin asiakkaiden välillä, asiakkaita, joilla ei ole tekemistä vähintään yhden kumppanin asiakkaan kanssa, ei voida raportoida tämän aihealueen avulla. Raportointia varten käytettävissä olevat kumppanin asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päätymispvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan kumppani
- Kampanja
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Asiakkaiden määrä

- Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Toimien lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Myyntivihjeiden määrä
- Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuudeksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuudeksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuudeksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Palvelupyynnöiden määrä
- Peruutettujen palvelupyynnöiden määrä
- Toteutuneiden palvelupyynnöiden määrä
- Avoimien palvelupyynnöiden määrä
- Odottavien palvelupyynnöiden määrä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto (000)
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Avoimien palvelupyynnöiden ikä keskimäärin
- Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Palvelupyynnöiden sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön ikä keskimäärin (minuuttia)
- Toteutuneiden myyntimahdollisuuksien päivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntimahdollisuus, joka on jaettu voittojen lukumäärällä.)
- Toteutunut tuotto
- Toteutunut tuotto (000)
- Toteutunut tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotto (000)

- Toteutuneet tuotetulot
- Tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tämä aihealue on yksi kohteeseen liittyvien aihealueiden ryhmästä. Kaikilla tämän ryhmän aihealueilla on samat mittarit ja ne jakavat useimmat samat dimensiot. Ainoa ero niiden välillä on, että ensimmäinen dimensioluettelon dimensio on ominainen aihealueelle. Aihealueet tässä ryhmässä ovat seuraavat:

- Asiakkaan ja kilpailijan historia
- Asiakkaan ja kumppanin historia
- Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historia

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja tähän liittyvien asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää tähän liittyvän asiakkaan dimensio, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaaseen liittyvien asiakkaiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja tähän liittyvien asiakkaiden välillä, asiakkaita, joilla ei ole tekemistä vähintään yhden tähän liittyvän asiakkaan kanssa, ei voida raportoida tämän aihealueen avulla. Valmiit määritteet, jotka määrittävät tähän liittyvän asiakkaan suhteen, ovat saatavilla raportointia varten ja sisältävät seuraavaa:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päättyispvm

- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio.

Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Liittyvä asiakas
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Asiakkaiden määrä
 - Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toimien lukumäärä
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)

- Palvelupyyntöjen määrä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto (000)
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Avoimien palvelupyyntöjen ikä keskimäärin
- Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Palvelupyyntöjen sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön ikä keskimäärin (minuuttia)
- Toteutuneiden myyntimahdollisuuksien päivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntimahdollisuus, joka on jaettu voittojen lukumäärällä.)
- Toteutunut tuotto
- Toteutunut tuotto (000)
- Toteutunut tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotto (000)
- Toteutuneet tuotetulot
- Tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tämä aihealue on yksi kohteeseen liittyvien aihealueiden ryhmästä. Kaikilla tämän ryhmän aihealueilla on samat mittarit ja ne jakavat useimmat samat dimensiot. Ainoa ero niiden välillä on, että ensimmäinen dimensioluettelon dimensio on ominainen aihealueelle. Aihealueet tässä ryhmässä ovat seuraavat:

- Asiakkaan ja kilpailijan historia
- Asiakkaan ja kumppanin historia
- Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historia

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaan yhteyshenkilön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välillä. Voit käyttää sitä raportoidessasi kaikkia asiakkaaseen liittyviä yhteyshenkilöitä tai yhteyshenkilöä, joka liittyy useaan asiakkaaseen. Et voi käyttää tätä aihealuetta raportoidessasi asiakkaita, joita ei ole liitetty yhteyshenkilöön, tai yhteyshenkilöitä, joita ei ole liitetty asiakkaaseen. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
	CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue sisältää yrityksen asiakkaiden keskeisten toimintomittareiden yhteenvedon. "Asiakkaan tietuetyyppi" on analysoitava tietuetyyppi. Asiakkaan tietuetyypin avulla voit vastata asiakkaan suorituskykyä koskeviin peruskysymyksiin: Millä yrityksillä on eniten palvelupyyntöjä? Millä yrityksillä on eniten myyntimahdollisuuksia? Tässä aihealueessa voit ryhmittää ja vyöryttää kaikkien tasojen mittareita asiakkaan, asiakkaan alueen ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Yksityiskohtaisemmissa, muita liiketoiminta-alueita koskevissa analyyseissa on käytettävä muita aihealueita.

Suhdetyyppi

Yhteenveto

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttää. Myös Asiakastyypin koodi -kenttää on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttää, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Asiakkaiden määrä
 - Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toimien lukumäärä
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä

- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto (000)
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Avoimien palvelupyyntöjen ikä keskimäärin
- Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Palvelupyyntöjen sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön ikä keskimäärin (minuuttia)
- Toteutuneiden myyntimahdollisuuksien päivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntimahdollisuus, joka on jaettu voittojen lukumäärällä.)
- Toteutunut tuotto
- Toteutunut tuotto (000)
- Toteutunut tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotto (000)
- Toteutuneet tuotetulot
- Tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakastiimin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja tiimin käyttäjien välillä. Koska asiakkaan voi sovelluksessa Oracle CRM On Demand liittää useaan tiimin jäseneen, voit käyttää tätä aihealuetta laatiessasi luettelon kaikista asiakkaaseen liittyvistä tiimin jäsenistä tai kaikista asiakkaista, joiden kohdalla käyttäjä on määritetty tiimin jäseneksi. Et voi käyttää tätä aihealuetta raportoidessasi asiakkaista,

joita ei ole liitetty käyttäjään, tai käyttäjistä, joita ei ole liitetty asiakkaaseen. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

■ Asiakas

1010 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Asiakastiimi
- Tiimin jäsen

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Aktiviteetin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida laajaa aktiviteettien mittareiden joukkoa aktiviteetin, asiakkaan, myyntimahdollisuuden, myyntivihjeen, kampanjan, yhteyshenkilön, palvelupyynnön ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Tämä aihealue sisältää pienimmän mahdollisen määrän tietoja, koska alue sisältää jokaisen näihin tietuetyyppeihin liittyvän toimitapahtuman ja vuorovaikutuksen. Tämän aihealueen määrittävä toimitietoluettelo voi siis sisältää eniten tietoja. Tässä aihealueessa voi kerätä tiedot ja analysoida aktiviteettien mittarit laajimman mahdollisen dimensiojoukon avulla. Tämä aihealue koostuu vähintään kahdesta taulukosta, joiden avulla käyttäjien kiintiöt voidaan raportoida suhteessa aktiviteettien mittareihin.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansioissa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja
- Myyntivihje

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Kauppias
- Tapahtuma

- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Kiintiö
- Palvelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Toimen mittarit
 - Toimen mukautetut mittarit
 - Aktiviteettien mittarit luontipvm:n mukaan
 - Aktiviteettien lukumäärä (luontipvm)
 - Tapaamisten lukumäärä (luontipvm)
 - Suljettujen aktiviteettien lukumäärä (luontipvm)
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä (luontipvm)
 - Tehtävien lukumäärä (luontipvm)
 - Aktiviteettien mittarit muiden pvm:ien mukaan
 - Tapaamisten lukumäärä (päättymispvm)
 - Tapaamisten lukumäärä (aloituspvm)
 - Tehtävien lukumäärä (määräpäivä)
 - Asiakkaiden (joilla on aktiviteetteja) lukumäärä
 - Aktiviteettien määrä
 - Ajoitettujen tapaamisten lukumäärä
 - Soitettujen puheluiden lukumäärä
 - Saavutettujen puheluiden lukumäärä
 - Toteutuneiden aktiviteettien määrä
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä
- Kiintiön mittarit
 - Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakkaan, aktiviteetin ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Käyttäjän aikavyöhykkeellä käytössä olevat kentät

Tavallisesti kaikki analyttisen aihealueen raporttiin sisältyvät ajat ovat yrityksen aikavyöhykkeen mukaisia, millä varmistetaan yhdenmukainen aikatieto riippumatta siitä, kuka luo raportin. Toimi-ulottuvuus sisältää seuraavat kentät:

- Päätymisaika
- Päätymisaika käyttäjän aikavyöhykkeellä
- Aloitus aika
- Alkamisaika käyttäjän aikavyöhykkeellä

Päätämisaika- ja alkamisajan kentät ilmoittavat toimen ajan yrityksen aikavyöhykkeellä. Päätämisaika käyttäjän aikavyöhykkeellä- ja Alkamisaika käyttäjän aikavyöhykkeellä -kentät ilmoittavat samat tiedot kuin vakiokentät mutta käyttäjän paikallisella aikavyöhykkeellä.

Omaisuishistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida omaisuuden mittareita asiakkaan, omaisuuden, tuotteen ja käyttäjän ulottuvuuden mukaan. Voit seurata asiakkaalle tai yritykselle myytyjä käyttöomaisuuksia ja tuotteita. Tämä on yksi harvoista aihealueista, joissa käyttöomaisuustietueiden näkyvyys perustuu liittyvien asiakastietueiden näkyvyyteen.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi

Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Omaisuus
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Tuoteluokka
- Tuote

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Omaisuuden mittarit
 - Omaisuuden mittarit ostopvm:n mukaan
 - Omaisuuden määrä
 - Ostohinta
 - Määrä

- Keskimääräinen ostohinta
- Keskimääräinen määrä
- Omaisuuden mittarit toimituspvm:n mukaan
 - Omaisuuden määrä
 - Ostohinta
 - Määrä
 - Keskimääräinen ostohinta
 - Keskimääräinen määrä
- Omaisuuden määrä
- Ostohinta
- Määrä
- Keskimääräinen ostohinta
- Keskimääräinen määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Voit analysoida omaisuuden mittareita Omistava käyttäjä -ulottuvuuden mukaan. Asiakas-ulottuvuudella on kirjajhierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määrittelyt millä tahansa tasolla.

Käyntiaktiviteetin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Käyntiaktiviteetin historian aihealueen avulla myyntipäälliköt ja myyntiedustajat voivat analysoida käyntiaktiviteettitietoja asiakkaan, yhteyshenkilön, aktiviteetin, omistajan, tuotteen, tuoteluokan ja päivämäärän mukaan. Toimihistorian aihealueen mittareista poiketen yhteydenoton toimihistorian aihealueen mittarit perustuvat toimeen liittyviin biotieteiden tietuetyyppeihin, joita ovat Eritellyt tuotteet, Näytetoimitukset, Näytepyynnöt, Näytepyyntönimikkeet ja Mainontanimiketoimitukset. Tämä tarkoittaa, että toimia, joilla ei ole yhden tai usean liittyvän alatasen tietuetyypin tietueita, ei voida raportoida tämän aihealueen avulla.

Tuoteluokan dimension avulla voi tehdä yhteenvedon tuotehierarkian, kuten tuotemerkin, alimarkkinoiden ja markkinoiden, eri tasojen käyntiaktiviteetin mittareista.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttää. Myös Asiakastyypin koodi -kenttää on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttää, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Yhteydenoton toimi
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tuote
- Tuoteluokka
- Eritellyt tuotteet
- Näytepyyntö
- Näytetoimitukset

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Yhteydenoton toimen mittarit
 - Eriteltyjen tuotteiden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Näytepyynnön mukautetut mittarit
 - Näytetoimitusten mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Asiakkaiden määrä
 - Yhteydenoton toimien lukumäärä
 - Käynnin tietojen lukumäärä tuotteen mukaan

- Käynnin eriteltyjen tuotteiden lukumäärä
- Yhteydenoton mainontanimiketoimitusten lukumäärä
- Yhteydenoton näytepyyntönimikkeiden lukumäärä
- Yhteydenoton näytepyyntöjen lukumäärä
- Yhteydenoton näytetoimitusten lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Mainontanimiketoimitusten lukumäärä
- Näytepyyntönimikkeiden lukumäärä
- Näytetoimitusten lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla. Voit laatia raportin osallistujayhteydenoton, asiakasyhteydenoton ja asiantuntijayhteydenoton tietueista sekä niihin liittyvistä mittareista.

Yhteyshenkilöiden määrä osoittaa pääyhteyshenkilöiden määrän. Se ei osoita kaikkien yhteydenottoon liitettyjen yhteyshenkilöiden määrää.

Kampanjan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit tehdä kattavan kampanjoiden analyysin kampanjan, käyttäjän ja päivämäärän dimension mukaan. Voit analysoida kampanjan tuloksia, suorituskykyä ja sijoitetun pääoman tuottoa (ROI). Alue sisältää myös mittareita, joiden avulla voi ratkaista kampanjan tavoitteiden saavuttamiseen ja tulevien kampanjoiden optimointiin liittyviä ongelmia.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR,

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018 **1019**

Raportit

INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanjat

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kampanjat
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Mittarit
 - Kampanjoiden määrä
 - Aktiivisten kampanjoiden lukumäärä
 - Valmiiden kampanjoiden lukumäärä
 - Suunniteltujen kampanjoiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Kampanjan asiakkaiden lukumäärä
 - Kampanjan yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Budjetin prosenttiosuus (määritys: kustannus kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna budjetoiduilla kustannuksilla).
 - Myyntivihjeen saavutetun tavoitteen prosenttiosuus (määritys: myyntivihjeiden lukumäärä kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna myyntivihjeen tavoitteella).
 - Saavutettu tulotavoitteen prosenttiosuus (määritys: toteutunut tuoton lukumäärä kerrottuna luvulla 10 ja jaettuna tuoton tavoitteella).
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
 - Myyntivihjeen muuntamiseen kuluvat päivät keskimäärin (määritys: myyntivihjeen luontipäivämäärän ja muuntopäivämäärän välisten päivien lukumäärä jaettuna myyntimahdollisuutta varten muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärällä).
 - Kustannukset suljetun myynnin mukaan (Määritys: kustannukset jaettuna voittojen määrällä)
 - Kustannukset suljetun myynnin mukaan keskimäärin: Kustannukset keskimäärin jaettuna voittojen lukumäärällä.
 - Kustannus myyntivihjettä kohti (määritys: kustannus jaettuna myyntivihjeiden lukumäärällä).
 - Keskimääräinen kustannus myyntivihjettä kohti (Määritys: keskimääräinen kustannus jaettuna myyntivihjeiden määrällä)
 - Myyntivihjeen muuntokurssi (Määritys: asiakkaiksi muuttuneet myyntivihjeet prosentteina)
 - Tuotto
 - Toteutunut tuotto
 - Toteutunut tuotto keskimäärin
 - Myyntimahdollisuuden voittosuhde (Määritys: voitettujen myyntimahdollisuuksien määrä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien kokonaismäärällä)
 - Sijoitetun pääoman tuotto (ROI)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Kampanjan vastauksen historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

HUOMAUTUS: Kampanjan vastaustiedot on rajattu vain sovelluksen Oracle Email Marketing On Demand kampanjatietoihin. Sovellus ei näytä niiden kampanjoiden vastaustietoja, joissa tiedot on syötetty sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöliittymän kautta. Sovellusta Oracle Email Marketing On Demand ei enää ylläpidetä, eikä uusia kampanjoita voi käynnistää. Voit edelleen käyttää tätä aihealuetta aiemmin luotujen kampanjatietojen raportoinnissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tällä aihealueella voit analysoida kampanjatietoja ja sovelluksen Oracle Email Marketing On Demand kampanjoiden vastaustietoja. Ne täydentävät kampanjan tehokkuustiedot sisältäviä kampanjan aihealueita. Yritykset voivat analysoida sovelluksen Oracle Email Marketing On Demand kampanjan aiheuttamaa reaktiota vastaamalla esimerkiksi seuraaviin kysymyksiin: Miten monta henkilöä kampanjoinnin kohteina? Miten moni näistä vastasi? Miten he vastasivat? Miten kauan vastaaminen kesti?

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Kampanjan vastaanottaja
- Kampanjan vastaus
- Päivämäärä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Mittarit
 - Vastausten lukumäärä. Tämä mittari perustuu kampanjan vastaanottajan kenttään.

- Virheen vuoksi tehtävien palautusten lukumäärä. Tämä mittari perustuu seuraaviin vastaustyyppeihin: osoite vaihtunut, virheellinen osoite ja virheellinen lähettäjä.
- Epäonnistuneen toimituksen vuoksi tehtävien palautusten lukumäärä. Tämä mittari perustuu seuraaviin vastaustyyppeihin: postilaatikko-ongelma, järjestelmäongelma, verkko-ongelma, yhteyskäytöngelma, suojausongelma, liian pitkä viesti, loma ja viimeinen keino.
- Vastaajien lukumäärä. Tämä mittari perustuu toimituksen tilaan.
- Vastausten määrä. Tämä mittari perustuu toimituksen tilaan.
- Avointen vastausten lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Viesti avattu.
- Linkin käyttökertojen lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Linkkiä käytetty.
- Osallistumisten lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Luetteloon osallistuminen.
- Poisjättäytymisten lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Luettelosta poisjättäytyminen.
- Yleisten osallistumisten lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Yleinen osallistuminen.
- Yleisten poisjättäytymisten lukumäärä. Tämä mittari perustuu vastaustyyppiin Yleinen poisjättäytyminen.
- Keskimääräinen vastaamiseen kuluvien päivien määrä. Tämä mittari perustuu toimituksen tilaan.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Kampanjan vastausmittarit perustuvat joko toimituksen tilaan tai vastaustyyppiin. Esimerkiksi virheen vuoksi tapahtuneiden palautusten lukumäärä perustuu vastaustyyppiin eikä toimituksen tilaan, vaikka Palautuksella virheen vuoksi on toimituksen tila.

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilön osoitteen analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin yhteyshenkilöiden ja osoitteiden välillä. Muissa aihealueissa on mahdollista raportoida vain yhteyshenkilön ensisijainen osoite. Tässä aihealueessa voit raportoida yhteyshenkilön kaikki osoitteet ja useiden yhteyshenkilöiden yhteisen osoitteen. Tällä aihealueella ei ole tietotauluja tai mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Osoite

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa yhteyshenkilön mittareiden raportoinnin yhteyshenkilön, asiakkaan, omistavan käyttäjän ja pvm-dimensioiden mukaan. Tietojen määrä tässä aihealueessa on yksi rivi jokaista sovelluksessa Oracle CRM On Demand luotua yhteyshenkilöä kohden. Tämän aihealueen avulla voit saada nopeasti vastaukset seuraaviin kysymyksiin: Keillä kymmenellä työntekijällä on eniten yhteyshenkilöitä? Keillä asiakkailla ei ole yhtään yhteyshenkilöä? Mitkä ovat suurimmat kampanjat yhteyshenkilöiden mukaan? Miten monta mahdollista asiakasta tietty yhteyshenkilö tuo yritykseen?

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Yhteyshenkilön mittarit
 - Asiakkaiden lukumäärä
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Mahdollisten asiakkaiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden analyysin aihealueessa voit luoda yhteyshenkilön dimension yhteyshenkilöiden mielenkiinnon kohteita koskevia raportteja. Tämän raportin avulla neuvonantajat ja esimiehet voivat selvittää asiakkaidensa mielenkiinnon kohteet ja harrastukset ja valita sen perustella asiakkaille mielekkäitä lahjoja. Näitä tietoja voidaan käyttää hyväksi myös tapahtumien, esimerkiksi golfkilpailujen järjestämisessä. Näin neuvonantajat voivat syventää suhdettaan asiakkaidensa ja näiden ystävien ja perheiden kanssa. Tämä voi auttaa uuden liiketoiminnan luomisessa.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä
- Yhteyshenkilön kiinnostuksen kohteet

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Yhteyshenkilön kiinnostuksen mittarit
 - Yhteyshenkilön kiinnostuksen kohteiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilön tulohistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Yhteyshenkilön tulohistorian aihealueen avulla voi analysoida tuotetulon tietoja yhteyshenkilön, tuotteen, tuoteluokan, omistajan ja päivämäärän mukaan. Tämän aihealueen mittareita ovat:

- Tuotteiden lukumäärä
- Tuotteiden määrä keskimäärin
- Tuotto keskimäärin

Tämän avulla käyttäjät voivat luoda raportteja, joissa esitetään eri tyyppiset tuotetulot ajan mukaan (esimerkiksi tuloarvio verrattuna toteutuneeseen tuloon). Vertailun avulla käyttäjä ymmärtää paremmin mahdollisen tulon ja tuotteiden myynnin määritettynä yhteyshenkilöiden mukaan. Tuoteluokan dimension avulla voi tehdä yhteenvedon tuotteen hierarkian, kuten tuotemerkin, alimarkkinoiden ja markkinoiden, eri tasojen yhteyshenkilöiden tulojen mittareista.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunakin tyyppiin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Tuoteluokka
- Tuote
- Yhteyshenkilön tulot
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Yhteyshenkilön tulojen mittarit
 - Keskimääräinen tuotteiden lukumäärä
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Tuotto keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjajhierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilötiimin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin yhteyshenkilöiden ja tiimin jäsenten välillä. Voit käyttää sitä laatiessasi luettelon kaikista yhteyshenkilöön liittyvistä tiimin jäsenistä ja kaikista yhteyshenkilöistä, joiden kohdalla käyttäjä on määritetty tiimin jäseneksi. Voit käyttää sitä myös yhteyshenkilöön liittyvän ensisijaisen asiakkaan raportointiin. Et voi käyttää tätä aihealuetta raportoidessasi yhteyshenkilöistä, joita ei ole liitetty käyttäjään, tai käyttäjistä, joita ei ole liitetty yhteyshenkilöön. Tällä aihealueella ei ole tietotauluja eikä mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Tiimin jäsen

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Kaupan rekisteröinnin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Kaupan rekisteröinnin raportoinnin aihealue sisältää tietoja siitä, miten kumppanit käyttävät kaupan rekisteröintejä ja kaupan rekisteröintien vaikutuksesta liiketoimintaasi. Voit tehdä esimerkiksi seuraavaa:

- Luo raportti, joka kertoo kaupan rekisteröintien arvioidun kokonaistuoton.
- Määritä kaupan rekisteröinnin hyväksyntään kuuluvien päivien keskimääräinen määrä.
- Määritä rekisteröityjen myyntimahdollisuuksien prosenttiosuus.
- Raportti niiden kaupan rekisteröintien määrästä, joiden tuloksena saatiin uusia myyntimahdollisuuksia.
- Määritä kaupan rekisteröintien keskimääräinen voimassaolokausi.
- Raportoi neljännesvuosittain tapahtuvista kaupan rekisteröintien aiheuttamista muutoksista.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Liittyvä asiakas
- Liittyvä myyntimahdollisuus
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Kaupan rekisteröinti
- Lopullinen hyväksyjä
- Omistava käyttäjä

- Pääasiallinen kumppaniasiakas

Muun kuin sulkemispvm:n mittarit

Seuraavia mittareita ei ole määritetty rekisteröintien sulkemispäivämäärän perusteella:

- Kaupan rekisteröinnin mittarit
 - Kaupan rekisteröinnin mukautetut mittarit
 - Kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Kaupan rekisteröintien (joilla on myyntimahdollisuuksia) lukumäärä
 - Kaupan rekisteröintien (joilla ei ole myyntimahdollisuuksia) lukumäärä
 - Uusien myyntimahdollisuuksien kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Olemassa olevien asiakkaiden kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Uusien asiakkaiden kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Myyntimahdellisuudeksi muunnettujen kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Hyväksyntää odottavien kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Hyväksytyjen kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Vanhentuneiden kaupan rekisteröintien lukumäärä
 - Hyväksyntää odottavien päivien lukumäärä
 - Keskimääräinen hyväksyntäaika päivinä
 - Keskimääräinen voimassaoloaika (päivinä)
 - Hyväksytyjen kaupan rekisteröintien prosenttiosuus
 - Hylättyjen kaupan rekisteröintien prosenttiosuus
 - Palautettujen kaupan rekisteröintien prosenttiosuus
 - Myyntimahdellisuudeksi muunnettujen kaupan rekisteröintien prosenttiosuus
 - Voittoon johtavien kaupan rekisteröintien lukumäärä

Sulkemispvm:n mittarit

Seuraavat mittarit on määritetty rekisteröintien sulkemispäivämäärän perusteella:

- Kaupan rekisteröinnin mittarit
 - Avointen kaupan rekisteröintien kauppojen koko yhteensä
 - Avointen kaupan rekisteröintien kauppojen koko yhteensä keskimäärin
 - Kaupan rekisteröintien kokonaistuotto
 - Kaupan rekisteröintien kokonaistuotto keskimäärin
 - Kaupan rekisteröintien kokonaistuotto vuosineljännes sitten

- Kaupan rekisteröintien kokonaistuotto keskimäärin vuosineljännes sitten

Käyttöön liittyvät huomautukset

Liittyvä yhteyshenkilö -ulottuvuus sisältää kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Kaupan rekisteröinnin tuotteen tulohistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Kaupan rekisteröinnin tuotteen tulohistorian aihealue auttaa käyttäjää tunnistamaan kaupan rekisteröinnin rivinimikkeisiin liittyviä trendejä ja suuntauksia. Käyttäjä voi sen avulla luoda kaupan rekisteröinnin tuotteen tulon mittareita sisältäviä peruskyselyjä ydindimensioiden määritteiden avulla. Se voi auttaa vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Mikä on yhden kaupan rekisteröinnin yhden tuotteen arvioitu enimmäistuotto?
- Mikä on kunkin kaupan rekisteröinnin keskimääräinen tuotto, kun vain avoimet kaupan rekisteröinnit otetaan huomioon (tulotietueiden mukaan laskettuna)?
- Kuinka moneen eri tuotteeseen kaikissa kaupan rekisteröinneissä viitataan (kun hyväksynnän tilaa ei oteta huomioon)?
- Mitkä ovat kaikkien avointen kaupan rekisteröintien huipputuotteita: kokonaismäärän mukaan, kokonaistuoton mukaan, esiintymien mukaan, kunkin kaupan rekisteröinnin keskimääräisen määrän mukaan tai kunkin kaupan rekisteröinnin keskimääräisen tuoton mukaan?
- Luettelo kaikista avoimista kaupan rekisteröinneistä, joissa ainakin yhden tuotteen tuottorivin nimikkeen määrä tai hinta on nolla tai tyhjäarvo.
- Mitkä olivat edellisen vuosineljänneksen huipputuotteet: määrän mukaan, tuoton mukaan, esiintymien mukaan, kaupan rekisteröintien keskimääräisen määrän mukaan tai kunkin kaupan rekisteröinnin keskimääräisen tuoton mukaan?

Suhdetyyppi

Yksi-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja

Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Liittyvä yhteyshenkilö
- Liittyvä asiakas
- Liittyvä myyntimahdollisuus
- Päivämäärä (kaupan rekisteröinnin sulkemispäivämäärän mukaan)
- Kaupan rekisteröinti
- Kaupan rekisteröintien tuotetulot
- Pääasiallinen kumppaniasiakas (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Tuote
- Tuoteluokka

Mittarit

Aihealue sisältää seuraavat mittarit:

- Kaupan rekisteröintien tuotetulon mittarit
 - Kaupan rekisteröintien tuotetulon mukautetut mittarit:
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu lukumäärä keskimäärin
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Niiden kaupan rekisteröinnin tuotteiden määrä, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Avoimen kaupan rekisteröinnin tuotteiden määrä
 - Niiden kaupan rekisteröinnin tuotteiden keskimääräinen määrä, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Avoimen kaupan rekisteröinnin tuotteiden keskimääräinen määrä
 - Keskimääräinen hinta
 - Keskimääräinen määrä
 - Edellisen vuosineljänneksen keskimääräinen kokonaistuotto
 - Tuotto keskimäärin
 - Niiden kaupan rekisteröintien keskimääräinen kokonaismäärä, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Avointen kaupan rekisteröintien keskimääräinen kokonaismäärä
 - Niiden kaupan rekisteröintien keskimääräinen kokonaistuotto, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Avointen kaupan rekisteröintien keskimääräinen kokonaistuotto
 - Tuotteiden keskimääräinen määrä (kaupan rekisteröintien mukaan)
 - Edellisen vuosineljänneksen kokonaistuotto
 - Edellisen vuosineljänneksen kokonaistuotto (000)
 - Kokonaismäärä
 - Kokonaismäärä (000)
 - Niiden kaupan rekisteröintien kokonaismäärä, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Avointen kaupan rekisteröintien kokonaismäärä
 - Kokonaistuotto
 - Kokonaistuotto (000)
 - Niiden kaupan rekisteröintien kokonaistuotto, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia
 - Niiden kaupan rekisteröintien kokonaistuotto, joilla ei ole myyntimahdollisuuksia (000)
 - Avointen kaupan rekisteröintien kokonaistuotto

- Avointen kaupan rekisteröintien kokonaistuotto (000)
- Pääasiallinen kumppaniasiakas

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Kauppiaan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain kohteessa Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Myyjän historian analyysin aihealueessa voit analysoida myyjän historian palvelupyyntöjen ja aktiviteettien kannalta.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kauppias
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Kauppiaan mittarit
 - Kauppiaan mukautetut mittarit
 - Kauppiaiden määrä
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Aktiviteettien määrä
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä
 - Suljettujen aktiviteettien määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Tapahtuman historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Life Sciences -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tapahtuma tarkoittaa myyninedistämistä- tai koulutustapahtumaa, johon osallistuu myyntihenkilöstöä ja muita ammattilaisia. Yrityksen näkökulmasta tapahtumatyypit ovat seuraavat:

- **Myyntiedustajan taso.** Esimiehen tai yhden tai usean myyntiedustajan toimeenpanema.
- **Yritystaso tai kansallinen taso.** Kansallinen koulutustapahtuma tai kokous, joka järjestetään tietyille ammattilaisryhmälle.

Voit suunnitella kansallisen tason tapahtuman tietyn tuotteen tai kauden puitteissa ja kohdistaa sen jälkeen resurssit alueen, kaupunginosan tai myyntiedustajan mukaan. Esimerkiksi lääkeyritykset tarvitsevat mittareita ja tietoa lääketieteellisistä tapahtumista myynti- ja markkinointitoimien tasaamista varten. Raportit edistävät yhdenmukaisuutta, sillä ne tarjoavat yrityksille tietoja, joiden avulla voidaan hallita budjetteja ja minimoida poikkeamat.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Päivämäärä
- Tapahtuma
- Kutsutut
- Omistava käyttäjä
- Tuote
- Tuoteluokka

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tapahtuman mittarit
 - Tapahtumien määrä
 - Kutsuttujen määrä
 - Budjetin yli- tai alijäämä
(Määrittely: Tapahtuman budjetin ja tapahtuman kustannusten erotus)
- Tapahtuman budjetti

Lääketeieteellisen koulutustapahtuman budjetin mittari pohjautuu dimensioon. Kun käytetään vain tapahtuman dimensiota, mittarina on dimensiokentän arvon summa. Jos käytetään muita dimensioita (erityisesti kutsuttua), mittarina toimii dimensiokentän maksimiarvo.

- Tapahtuman kustannukset

(Määrittely: kaikkien tapahtuman osanottajien suoritettujen toimien kustannukset.)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Jos yrityksesi vaihtaa tapahtuman näyttönimen mukautetuksi nimeksi, mukautettu nimi näkyy raporteissa.

Versiota 29 aiemmissa versioissa raportit, jotka sisälsivät Tuoteluokka- ja Tapahtumat-dimensiot, eivät tuottaneet tuloksia, jos tapahtumaan ei liittynyt tuotetta. Tätä toimintaa on muutettu versiossa 29, ja nyt tuoteluokka on riippumaton tapahtuman ja tuotteen liitoksista.

Tapahtumat, joihin ei ole kutsuttuja

Tapahtumat, joihin on nolla kutsuttua, suljetaan pois raporteista yhtä poikkeusta lukuun ottamatta. Ainoa tapa tuoda tapahtumat, joihin ei ole kutsuttuja, näkyviin raportteihin, on käyttää pelkkää Tapahtumalottuvuutta (toista ulottuvuutta ei saa lisätä) ja sulkea pois kaikki mittarit.

Talouden historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Talouden historian analyysin aihealueessa voit luoda raportteja talouksista yhteyshenkilön dimensiolle. Aihealueessa neuvonantajat ja heidän esimiehensä voivat vastata muun muassa seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä asiakkaat kuuluvat mihinkin talouteen?
- Miten liiketoimintakirjassa oleva talouksien omaisuus jakautuu asiakkaiden kesken?
- Mitkä ovat parhaat taloudet kokonaisarvon mukaan?

Talouksien historian analyysin aihealueella on myös portfolion dimensio, jota voi käyttää talouksien yhteyshenkilöihin liittyvien tietojen raportoinnissa. Huomaa, että salkulla on vain epäsuora suhde talouksiin (yhteyshenkilöiden kautta), joten portfolion dimensioon määritteitä ei voi käyttää suoraan talouden mittareiden analysoinnissa. Voit yhdistää talousraportteja salkkuraportteihin ja parantaa näin asiakaspalvelua ymmärtämällä paremmin asiakkaiden aseman talouksien jäsenenä.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Talous
- Talouden yhteyshenkilö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Talouden mittarit
 - Talouden koko omaisuus
 - Talouden omaisuudet yhteensä
 - Talouden koko omaisuus keskimäärin
 - Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kaikki kulut keskimäärin
 - Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä keskimäärin
 - Talouden velat yhteensä
 - Talouden velat yhteensä
 - Talouden velat yhteensä keskimäärin
 - Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo yhteensä keskimäärin
 - Yhteyshenkilön omaisuus yhteensä
 - Koko omaisuus
 - Omaisuus yhteensä keskimäärin
 - Yhteyshenkilön kokonaiskustannukset
 - Kulut yhteensä
 - Kaikki kulut keskimäärin
 - Yhteyshenkilön tulot yhteensä
 - Tulot yhteensä
 - Tulot yhteensä keskimäärin
 - Yhteyshenkilön velat yhteensä
 - Velat yhteensä
 - Velat yhteensä keskimäärin
 - Yhteyshenkilön nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä keskimäärin
 - Talouden mukautetut mittarit
 - Yhteyshenkilöiden summattu lukumäärä

- Palvelupyyntöjen summattu lukumäärä
- Myyntivihjeiden summattu lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Yhteyshenkilön palvelupyyntöjen lukumäärä
- Yhteyshenkilön myyntivihjeiden lukumäärä
- Talouksien lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntivihjeen historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntivihjeen mittareita asiakkaan, asiakkaan alueen, kampanjan, yhteyshenkilön, päivämäärän, myyntivihjeen, myyntimahdollisuuden, omistavan käyttäjän ja pääasiallisen kumppaniasiakkaan mukaan. Tämä aihealue sisältää myyntivihjeen laadun, myyntivihjeen muunnon ja myyntivihjeisiin liittyvien tuottojen mittareihin viittaavat tietuetyypit.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja
- Myyntivihje

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus

- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntivihjeen mittarit
 - Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
 - Uusien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Voittojen lukumäärä
 - Myyntivihjeen muuntamiseen kuluvat päivät keskimäärin (määritys: myyntivihjeen luontipäivämäärän ja muutospäivämäärän välisten päivien lukumäärä jaettuna myyntimahdollisuutta varten muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärällä).
 - Myyntivihjeen seurantapäivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntivihjeen seuranta, joka on jaettu myyntivihjeiden lukumäärällä.)
 - Myyntivihjeen toteutunut tuotto
 - Myyntivihjeen tuloennuste
 - Myyntivihjeen myyntimahdollisuuden tuotto
 - Tuottoarvio

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Markkinointirahapyynnön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Markkinointirahat (MDF) tarjoavat merkin omistajalle mahdollisuudet tuoda markkinointimäärärahat kumppaneiden käyttöön järjestelmällisesti, niin että kumppanit myyvät merkin omistajan tuotteita tietyillä maantieteellisillä alueilla tai markkinoivat merkkiä. Markkinointirahapyyntöjen välityksellä kumppanit pyytävät esihyväksyntää markkinointitoimien määrärahoille. Kun merkin omistaja hyväksyy markkinointirahapyynnön, kumppanit voivat suorittaa toimet, jonka jälkeen he lähettävät markkinointirahakorvausvaatimuksen lunastaakseen käyttämänsä etukäteen myönnetyt rahat.

Merkin omistajat edellyttävät mittareita ja tietoa markkinointirahapyynnöistä jokaiselta kumppaniltaan ja jokaiselta vuosineljännekseltä voidakseen tasata markkinointia ja kanavan myyntiä. Markkinointirahapyynnön historian analyysin aihealue antaa merkin omistajille tarvittavat tiedot, jotta nämä voivat ohjata markkinointirahabudjetteja ja varmistaa, että rahastot kohdentuvat niihin toimenpiteisiin, joilla on maksimaalinen sijoitetun pääoman tuotto.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansioissa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Kampanja
- Markkinointirahapyyntö
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Hyväksyjä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Markkinointirahapyynnön mittarit
 - Markkinointirahapyynnön mukautetut mittarit
 - Markkinointirahapyynnön mittarit lähetyspvm:n mukaan
 - Markkinointirahapyyntöjen määrä

- Pyydetty summa
- Pyydetty summa keskimäärin
- Esihyväksytty summa
- Esihyväksytty summa keskimäärin
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma keskimäärin
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma keskimäärin
- Markkinointirahapyyntöjen määrä
- Pyydetty summa
- Pyydetty summa keskimäärin
- Esihyväksytty summa
- Esihyväksytty summa keskimäärin
- Pyydetty summa neljännesvuosi sitten
- Pyydetty summa neljännesvuosi sitten keskimäärin
- Esihyväksytty summa neljännesvuosi sitten
- Esihyväksytty summa neljännesvuosi sitten keskimäärin
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma keskimäärin
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma keskimäärin
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma neljännesvuosi sitten
- Korvausvaatimuksen pyydetty kokonaissumma neljännesvuosi sitten keskimäärin
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma neljännesvuosi sitten
- Korvausvaatimuksen hyväksytty kokonaissumma neljännesvuosi sitten keskimäärin
- Odottavien markkinointirahapyyntöjen määrä
- Odottavien markkinointirahapyyntöjen lukumäärä
- Lähetettyjen markkinointirahapyyntöjen määrä
- Hyväksytyjen markkinointirahapyyntöjen määrä
- Hylättyjen markkinointirahapyyntöjen määrä
- Palautettujen markkinointirahapyyntöjen määrä
- Peruutettujen markkinointirahapyyntöjen määrä
- Vanhentuneiden markkinointirahapyyntöjen määrä

- Lähetettyjen markkinointirahavaatimusten määrä
- Hyväksytyjen markkinointirahavaatimusten määrä
- Hylättyjen markkinointirahavaatimusten määrä
- Hyväksytyjen markkinointirahapyyntöjen prosenttiosuus (%)
- Vanhentuneiden markkinointirahapyyntöjen prosenttiosuus (%)
- Hylättyjen markkinointirahapyyntöjen prosenttiosuus (%)
- Palautettujen markkinointirahapyyntöjen prosenttiosuus (%)
- Hyväksyntää odottavien päivien määrä
- Hyväksyntää odottavien päivien määrä
- Hyväksyntää odottavien päivien määrä keskimäärin
- Päivien määrä hyväksyntään keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Jos yrityksesi vaihtaa markkinointirahapyyntöjen näyttönimen mukautetuksi nimeksi, mukautettu nimi näkyy raporteissa.

Myyntimahdollisuuden ja kilpailijan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa myyntimahdollisuuksien ja kilpailijan asiakkaiden välisen monta-moneen-suhteen analysoinnin. Tämä aihealue on lähes identtinen myyntimahdollisuuden aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kilpailijan asiakkaan dimension, jolla on monta-moneen-suhde myyntimahdollisuuden tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien myyntimahdollisuuden kilpailijoiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen myyntimahdollisuuksien ja kilpailijan asiakkaiden välillä, myyntimahdollisuuksia, joita ei ole liitetty vähintään yhteen kilpailijan asiakkaaseen, ei voida raportoida. Raportointia varten käytettävissä olevat kilpailijan asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm

- Päättymisspvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin-

kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden kilpailija
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mittarit avauspvm:n mukaan
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toteutunut tuotto
 - Tuloennuste
 - Tuotto
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Voittojen lukumäärä

- Kaupan keskimääräinen koko (määritys: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
- Keskimääräinen myyntijakso
- Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määritys: voitettujen myyntimahdollisuuksien lukumäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
- Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
- Tuotto
- Tuloennuste
- Toteutunut tuotto
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
- Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Voittojen lukumäärä
- Päiviä vaiheessa keskimäärin
- Kaupan keskimääräinen koko (määritys: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
- Keskimääräinen myyntijakso
- Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määritys: voitettujen myyntimahdollisuuksien lukumäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
- Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
- Edellisen vuosineljänneksen myyntimahdollisuuden tuotto
- Edellisen vuosineljänneksen toteutunut tuotto

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Pääyhteyshenkilö-uloittuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuden ja kumppanin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa myyntimahdollisuuksien ja kumppanin asiakkaiden välisen monta-moneen-suhteen analysoinnin. Tämä aihealue on lähes identtinen myyntimahdollisuuden aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kumppanin asiakkaan dimension, jolla on monta-moneen-suhde myyntimahdollisuuden tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien myyntimahdollisuuden kumppaneiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen myyntimahdollisuuksien ja kumppanin asiakkaiden välillä, myyntimahdollisuuksia, joita ei ole liitetty vähintään yhteen kumppanin asiakkaaseen, ei voida raportoida. Raportointia varten käytettävissä olevat kumppanin asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päätymispvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden kumppani
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen mittariluettelo:

1056 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mittarit avauspäivämäärän mukaan
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toteutunut tuotto
 - Tuloennuste
 - Tuotto
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Voittojen lukumäärä
 - Kaupan keskimääräinen koko (määrittäjä: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
 - Keskimääräinen myyntijakso
 - Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määrittäjä: voitettujen myyntimahdollisuuksien kokonaismäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
 - Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
 - Tuotto
 - Tuloennuste
 - Toteutunut tuotto
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Voittojen lukumäärä
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Kaupan keskimääräinen koko (määrittäjä: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
 - Keskimääräinen myyntijakso
 - Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määrittäjä: voitettujen myyntimahdollisuuksien kokonaismäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
 - Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
 - Edellisen vuosineljänneksen myyntimahdollisuuden tuotto
 - Edellisen vuosineljänneksen toteutunut tuotto

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Pääyhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjajahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit raportoida kaikille myyntimahdollisuuteen liittyville yhteyshenkilöille tai yhteyshenkilölle, joka liittyy useisiin myyntimahdollisuuksiin. Muissa myyntimahdollisuuden aihealueissa on mahdollista raportoida vain myyntimahdollisuuden ensisijainen yhteyshenkilö. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Ei mitään.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Yhteyshenkilö

1058 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

■ Myyntimahdollisuus

Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntimahdollisuudet asiakkaan, alueen, kampanjan, yhteyshenkilön, omistajan ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Tämä aihealue koostuu vähintään kahdesta tietotaulukosta ja sisältää myyntimahdollisuuden ja kiintiön mittareita. Myyntimahdollisuuden mittarit on määritetty pienimmällä tarkkuudella, mikä mahdollistaa kaikkien käytettävissä olevien dimensioiden mittareiden analysoinnin. Kiintiöiden mittarit on sitä vastoin määritetty suuremmalla tarkkuudella, minkä vuoksi ne voidaan analysoida vain seuraavien dimensioiden mukaan: päivämäärä (kuukausi), kiintiö ja omistaja.

Suhdetyyppi

Useita tietoja sisältävä aihe

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Kiintiö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen mittariluettelo:

1060 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mittarit avauspäivämäärän mukaan
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toteutunut tuotto
 - Tuloennuste
 - Tuotto
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Voittojen lukumäärä
 - Kaupan keskimääräinen koko (määritys: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
 - Keskimääräinen myyntijakso
 - Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määritys: voitettujen myyntimahdollisuuksien lukumäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
 - Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
 - Tuotto
 - Tuloennuste
 - Toteutunut tuotto
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Yhteyshenkilöiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Voittojen lukumäärä
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Kaupan keskimääräinen koko (määritys: jokaisen asiakkaan jokaisen myynnin keskimääräinen koko määräyksikköinä tai tuottosummana).
 - Keskimääräinen myyntijakso
 - Myyntimahdollisuuden voittosuhte (määritys: voitettujen myyntimahdollisuuksien lukumäärä jaettuna voitettujen ja menetettyjen myyntimahdollisuuksien lukumäärällä).
 - Myyntimahdollisuuden tappiosuhde
 - Edellisen vuosineljänneksen myyntimahdollisuuden tuotto
 - Edellisen vuosineljänneksen toteutunut tuotto
- Kiintiön mittarit

- Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Pääyhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealueella ja myyntimahdollisuuden aiempien analyysien aihealueella on erilaiset mittarit. Tarkista molempien aihealueiden määritetyt mittarit ennen aihealueen valintaa ja varmista, että otat käyttöön alueen, joka vastaa parhaiten tarpeitasi.

Myyntimahdollisuuden tuotteen tulohistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntimahdollisuuden tuotetulot asiakkaan, asiakkaan alueen, kumppanin, kampanjan, myyntimahdollisuuden, myyntimahdollisuuden tuotteen, omistavan käyttäjän, käyttäjän, tuotteen ja tuoteluokan mukaan. Jokaisella toistuvalla tuotetulolla voi olla eri aloituspäivä. Sen vuoksi tämän aihealueen tietojen määrä on vähäinen. Aihealue sisältää yhden rivin jokaista tämän myyntimahdollisuuden toistuvaa tuotetulotietuetta kohti. Aihealueen ison tietomäärän vuoksi tiedot voidaan kerätä millä tahansa tuetun dimension tasolla. Aihealue sisältää myös kiintiön dimension ja mittarit, joiden avulla voit raportoida samaan raporttiin myyntimahdollisuuden tuotetulon ja kiintiön mittarit.

Suhdetyyppi

Useita tietoja sisältävä aihe

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden tuotetulot
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö

Raportit

- Pääasiallinen kumppaniasiakas (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Tuote
- Tuoteluokka
- Kiintiö
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden tuotetulojen mittarit
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Tuotteiden määrä keskimäärin
- Kiintiön mittarit
 - Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Pääyhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuustiimin historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tällä aihealueella voi raportoida myyntimahdollisuuksien ja myyntimahdollisuuksien ryhmien välisen suhteen. Tee tällä aihealueella kysely myyntimahdollisuuteen liittyvistä ryhmän jäsenistä. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen.

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

1064 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Asiakas
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden tiimi
- Omistava käyttäjä

Mittarit

Ei mitään.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tietojen näkyvyys. Jos olet määrittänyt profiilisi Historia-aihealueen asetukseksi Esimiehen näkyvyys tai Tiimin näkyvyys, tässä aihealueessa käytetään Tiimin näkyvyys -tilaa. Voit laatia raportteja kaikista myyntimahdollisuuksista, joihin sinut on määritetty omistajaksi tai tiimin jäseneksi. Jos profiilissasi on määritetty Täysi näkyvyys -asetus, raportteja voidaan laatia myyntimahdollisuuksista, jotka kuuluvat joko sinulle tai alaisillesi, tai tietueista, joihin sinut tai alaisesi on lisätty tiimin jäseniksi.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Kumppanin historian analyysin aihealue

Saatavuus

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Kumppanin historian analyysin aihealue mahdollistaa kumppanin historian analysoinnin. Voit analysoida myyntivihjeitä, myyntimahdollisuuksia ja tuottoa kumppanin ja alueen mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kumppani
- Alue
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Omistajan kumppanin mittarit
 - Myyntimahdollisuuksien lukumäärä
 - Kumppaneiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Voittojen lukumäärä

- Keskimääräinen toteutunut tuotto
- Toteutuneiden myyntimahdollisuuksien päivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntimahdollisuus, joka on jaettu voittojen lukumäärällä.)
- Suljettu tuotto
- Toteutunut tulo (000)
- Toteutuneet tuotetuotot
- Toteutuneet tuotetuotot (000)
- Tuotetulot (000)
- Myyntivihjeiden lukumäärä
- Arkistoitujen myyntivihjeiden määrä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden määrä
- Hylättyjen myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Myyntivihjeen muuntamiseen kuluvat päivät keskimäärin (määrittely: myyntivihjeen luontipäivämäärän ja muuntopäivämäärän välisten päivien lukumäärä jaettuna myyntimahdollisuutta varten muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärällä).
- Myyntivihjeen seuranta-päivät keskimäärin
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto (000)
- Kumppaneiden (joilla on myyntivihjeitä) lukumäärä
- Kumppanin mukautetut mittarit
- Kumppaneiden määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Potentiaalihistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Potentiaalihistorian aihealue sisältää kuukausittaisen otoksen kaikista sovelluksen Oracle CRM On Demand myyntimahdollisuuksista. Potentiaaliotokset otetaan joka yö, mutta arkistointiprosessi säilyttää vain kunkin kuukauden uusimman potentiaaliotoksen ja tyhjentää muut otokset. Tallennettuja otoksia ei koskaan poisteta. Tietojen täydellisessä poiminnassa, muunnossa ja latauksessa (ETL) nämä otokset palautetaan täydellisesti ja niistä luodaan varmuuskopiot. Jos yritykset muuttavat tilivuotensa kalenterin tyyppiä, historiaotoksia ei järjestetä uudelleen uuden tilivuoden kalenterin määritysten mukaan. Yrityksissä, jotka käyttävät mukautettua tilivuoden kalenterityyppiä, historiaotokset voidaan raportoida vain käyttäen sovelluksen Oracle CRM On Demand tilivuoden määrityksiä. Otoksia otetaan myyntimahdollisuuksista, joilla ei ole päättämispäivämäärää tai joiden päättämispäivämäärä on nykyisellä tai tulevalla vuosineljänneksellä.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
	CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Potentiaaliotoksen pvm
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Potentiaaliotoksen mittarihistoria
 - Tuotto. Tämä mittari osoittaa myyntimahdollisuudesta saadun tuoton.
 - Tuloennuste. Tämä mittari osoittaa myyntimahdollisuuden tuoton kerrottuna myyntimahdollisuuden todennäköisyydellä.
 - Toteutunut tuotto. Tämä mittari osoittaa toteutuneen/voitetun myyntimahdollisuuden tuoton. Kun myyntimahdollisuuden tila on Toteutunut/Voitettu, tuotolla ja toteutuneella tuotolla on sama arvo.
 - Tuotto (000). Tämä mittari osoittaa myyntimahdollisuudesta saadun tuoton tuhatlukuina.
 - Tuloennuste (000). Tämä mittari osoittaa myyntimahdollisuuden tuoton kerrottuna myyntimahdollisuuden todennäköisyydellä tuhatlukuina.
 - Toteutunut tuotto (000). Tämä mittari osoittaa toteutuneen/voitetun myyntimahdollisuuden tuoton tuhatlukuina. Kun myyntimahdollisuuden tila on Toteutunut/Voitettu, tuotolla ja toteutuneella tuotolla on sama arvo.
 - Edellisen vuosineljänneksen myyntimahdollisuuden tuotto. Tämä mittari osoittaa tuoton arvon edelliseltä vuosineljännekseltä.

- Edellisen vuosineljänneksen tuloennuste. Tämä mittari osoittaa tuloennusteen arvon edelliseltä vuosineljännekseltä.
- Edellisen vuosineljänneksen toteutunut tuotto. Tämä mittari osoittaa toteutuneen tuoton arvon edelliseltä vuosineljännekseltä.
- Edellisen vuosineljänneksen myyntimahdollisuuden tuotto (000). Tämä mittari osoittaa tuoton arvon edelliseltä vuosineljännekseltä tuhatlukuina.
- Edellisen vuosineljänneksen tuloennuste (000). Tämä mittari osoittaa tuloennusteen arvon edelliseltä vuosineljännekseltä tuhatlukuina.
- Edellisen vuosineljänneksen toteutunut tuotto (000). Tämä mittari osoittaa toteutuneen tuoton arvon edelliseltä vuosineljännekseltä tuhatlukuina.
- Alue

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Salkun historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida salkun historiaa, yhteyshenkilöitä ja tuotteita. Salkkuraporttien avulla voit luoda salkkuraportteja seuraaville dimensioille: yhteyshenkilö, asiakas, tuote, neuvonantaja ja aika. Tämän raportin avulla neuvonantajat ja heidän esimiehensä voivat vastata muun muassa seuraavanlaisiin kysymyksiin:

- Mitä rahoitustuotteita asiakkailla on ja mikä on heidän demografinen profiilinsa?
- Mikä osa asiakkaani omaisuudesta on investoitu mihinkin arvopapereihin ja omaisuusluokkiin?
- Mikä on kunkin neuvonantajan liiketoimintakirjan omaisuuden suuruus?
- Mitkä ovat kunkin neuvonantajan liiketoimintakirjan omaisuusluokat?
- Ketkä ovat parhaat asiakkaani salkun koon ja tulon mukaan?

Näiden tietojen avulla voit analysoida salkkuja sekä asiakkaiden että neuvonantajien kannalta.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Laitos
- Omistava käyttäjä
- Salkku
- Tuote

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Salkun mittarit
 - Salkun mukautetut mittarit
 - Salkkujen määrä
 - Omaisuuden arvo yhteensä
 - Lainasumma
 - Maksu
 - Tuotto
 - Nimellisarvo
 - Luottoraja
 - Omaisuuden kokonaisarvo keskimäärin
 - Lainasumma keskimäärin
 - Premio keskimäärin
 - Tuotto keskimäärin
 - Nimellisarvo keskimäärin
 - Luottoraja keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Salkku-ulottuvuus sisältää yleensä muun kuin rahoitusomaisuuden, kuten ajoneuvot, ellei pääkäyttäjä ole erikseen sulkenut tällaista muuta kuin rahoitusomaisuutta pois Salkku-luetteloista käyttämällä Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä -valinnalla Yrityksen profiili -sivulla.

Tuotteen historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida tuoton mittareita tuotteen, asiakkaan, käyttäjän, myyntimahdollisuuden, päivämäärän ja alueen dimensioiden mukaan. Tietojen määrä tässä aihealueessa on hieman suurempi kuin myyntimahdollisuuden ja tuotteen raportoinnin aihealueen tietojen määrä, koska sen avulla voi analysoida myyntimahdollisuuden tuottoja tuotteen dimension näkökulmasta. Tämä aihealue poistaa

myyntimahdollisuuksien sekä myyntimahdollisuuden ja tuotteen raportoinnin aihealueen välisen analysoinnin aukon.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas

Raportit

- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tuotteet
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tuotetulojen mittarit
 - Tuotetulojen mukautetut mittarit
 - Tuotto
 - Tuotetuloennuste
 - Toteutuneet tuotetulot
 - Tuotetulot (000)
 - Tuotetuloennuste (000)
 - Toteutuneet tuotetulot (000)
 - Ostohinta
 - Keskimääräinen ostohinta
 - Keskimääräinen määrä
 - Kokonaismäärä
 - Edellisen vuosineljänneksen tuotetulot
 - Edellisen vuosineljänneksen toteutuneet tuotetulot
 - Edellisen vuosineljänneksen tuotetulot (000)
 - Edellisen vuosineljänneksen toteutuneet tuotetulot (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Tämän aihealueen Tuote-ulottuvuuden Ennuste-ilmais-in-kentästä on määritetty vastaavuus tietuetyyppiin Myyntimahdollisuuden tuotto, ja jos tämä kenttä valitaan yhdessä muiden Tuote-kenttien kanssa (kuten tuotteen nimi -kentän kanssa), raportissa näkyvät vain ne tuotetietueet, jotka on liitetty myyntimahdollisuuden tuotteen tuottotietueeseen.

Tarjouksen historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa. Järjestelmänvalvojan on varattava Tarjoukset-objekti.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida tarjouksia Asiakas-, Päivämäärä-, Myyntimahdollisuus- ja Omistaja-ulottuvuuksien mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tarjous

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tarjouksen mukautetut mittarit
- Tarjousten määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos

tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoitu suodatuskenttä

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tarjous

Myynnin vaiheen historian analyysin aihealue

Myynnin vaiheen historia sisältää seuraavat aihealueet:

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa Oracle CRM On Demand -ohjelman versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Aihealueella voi analysoida myynnin eri vaiheiden myyntimahdollisuuksia asiakkaan, myyntimahdollisuuden, myynnin vaiheen ja pvm-dimensioiden mukaan. Myynnin vaiheen historian aihealue edustaa myyntimahdollisuuksien tapahtumiin perustuvia historiallista tilannevedoksia. Ne ovat käytettävissä vain historiaosassa. Koska myyntimahdollisuudet ovat mukana useissa myynnin vaiheissa, tämä aihealue on tiheämpi kuin myyntimahdollisuuksien aihealue, jonka tietueiden määrä on sama kuin myyntimahdollisuuksien määrä kerrottuna niiden myyntivaiheiden määrällä, joissa myyntimahdollisuus on mukana.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Myyntivaihehistoria
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myynnin vaiheen mittarit
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Rauenneet myyntivihjeet
 - Rauenneiden myyntivihjeiden suhde

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuus-dimensiossa on Omistava käyttäjä -kansio. Vaikka Omistava käyttäjä -kansio on hierarkkisesti Myyntimahdollisuus-dimensiossa, se on oma dimensionsa. Kukin dimensio liittyy johonkin tietokannan tauluun. Kun raportin tiedot ovat peräisin useista tauluista, raportin mittareita käytetään taulujen yhdistämiseen.

Seuraavat esimerkit, joissa myyntimahdollisuuden A omistaja on muuttunut myynnin vaiheiden välillä, havainnollistavat tätä:

Esimerkki 1: Valitset vain Myyntimahdollisuus-dimension kenttiä.

Tulos 1: Kaikki myyntimahdollisuudet ovat raportissa.

Esimerkki 2: Valitset vain Omistava käyttäjä -kansion kenttiä.

Tulos 2: Kaikki käyttäjät ovat raportissa riippumatta siitä, omistavatko he tietueita.

Esimerkki 3: Valitset kenttiä sekä Myyntimahdollisuus-dimensiosta että Omistava käyttäjä -kansioista.

Tulos 3: Raportti näyttää useita rivejä Myyntimahdollisuudelle A: yhden rivin kullekin omistajalle, joka sillä on ollut myynnin eri vaiheissa.

Palvelupyynnön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voi analysoida palvelupyynnöhistoriaa, asiakkaita ja omaisuutta. Voit analysoida palvelupyynnöjä asiakkaan, yhteyshenkilön, palvelupyynnön, käyttäjän, kumppanin, myyntimahdollisuuden ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Aihealueen avulla voi analysoida asiakkaan palvelupyynnön organisaation keskeisiä suorituskyvyn mittareita, joihin kuuluu esimerkiksi tieto siitä, kuinka kauan palvelupyynnöt ovat olleet avoimina ja niiden sulkemiseen kulunut aika keskimäärin. Näiden palvelupyynnön suoritustason mittareiden avulla yritys voi parantaa asiakastytyvyyttä, työntekijöiden tuottavuutta sekä vähentää operatiivisia kustannuksia.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Omaisuus

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Omaisuus
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Kauppias
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Tuote
- Palvelupyyntö

- Ajoneuvo

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Palvelupyynnön mittarit
 - Palvelupyynnön mittarit sulkemispvm:n mukaan
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä (sulkemispvm)
 - Suljettujen palvelupyyntöjen määrä (sulkemispvm)
 - Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (sulkemispvm)
 - Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin (sulkemispvm)
 - Palvelupyynnön mukautetut mittarit
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen ikä keskimäärin
 - Palvelupyynnön sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
 - Avoimen palvelupyynnön ikä keskimäärin (minuuttia)
 - Palvelupyyntöjen sulkemiseen kuluvat minuutit keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ajoneuvo-ulottuvuuden mukautetut kentät ovat yhteisiä Ajoneuvo-tietuetyypillä ja Omaisuus-tietuetyypillä. Ajoneuvo-tietuetyypillä on kaksi mukautettujen kenttien joukkoa: yksi on yhteinen Omaisuus-tietuetyypin kanssa ja näkyy Ajoneuvo-ulottuvuudessa, ja toinen on vain Ajoneuvo-tietuetyypin varten. Vain Ajoneuvo-tietuetyypin varten tarkoitettujen mukautettujen kenttien käyttö ei ole käytettävissä raporteissa. Kun lisäät mukautettuja kenttiä Ajoneuvo-tietuetyypin, varmista, että kaikki raporteissa näkymään halutut kentät on lisätty yhteisiin mukautettuihin Omaisuus-Ajoneuvo-kenttiin eikä vain mukautettuihin Ajoneuvo-kenttiin.

Asiakkaan, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määrittämiä millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuudet-ulottuvuuden avulla voit analysoida myyntimahdollisuuden mittareita ja määrittämiä palvelupyynnön suhdetta varten.

Jaetun osoitehistorian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit raportoida jaetuista osoitteista ja niiden liitoksista asiakkaisiin, yhteyshenkilöihin ja näihin liittyviin mittareihin. Tämän aihealueen avulla voit raportoida asiakkaista ja yhteyshenkilöistä, jotka on liitetty yhteen tai jotka jakavat saman osoitteen.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Jaettu osoite

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Jaetun osoitteen valintaluettelon kentät
 - Indeksoitu valintaluettelo 1
 - Indeksoitu valintaluettelo 2
 - Indeksoitu valintaluettelo 3
 - Indeksoitu valintaluettelo 4
 - Indeksoitu valintaluettelo 5
 - Tarkistettu tila
- Toimitusosoite (laajennettu)
 - Osoite 1
 - Osoite 2
 - Osoite 3
 - Kaupunki
 - Maa
 - Postilokero/lajittelukoodi
 - Maakunta
 - Osavaltio
 - Postinumero
- Asiakkaiden määrä
- Asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden lukumäärä

- Yhteyshenkilöiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Ratkaisun historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida ratkaisut tuotteen, tuoteluokan, palvelupyynnön ja vanhenemispäivämäärän dimensioiden sekä ratkaisujen ja niihin liittyvien palvelupyynnöiden suhteen mukaan. Voit myös analysoida keskeiset ratkaisut ja niihin liittyvät palvelupyynnön mittarit, jotka auttavat yritystäsi arvioimaan ratkaisujen tilaa ja tehokkuutta.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Vanhenemispäivämäärä
- Tuote
- Tuoteluokka
- Palvelupyyntö
- Ratkaisu

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Ratkaisun mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin 0
 - Indeksoitu numero keskimäärin 0
 - Indeksoitu valuutta 0

- Indeksoitu numero 0
- Ratkaisujen määrä
- Hyväksytyjen ratkaisujen määrä
- Julkaistujen ratkaisujen määrä
- Vanhentuneiden ratkaisujen määrä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyynnö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Tuote
- Palvelupyynnö
- Ratkaisu

Käyttöön liittyvät huomautukset

Palvelupyynnön dimensio sisältää kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määrittämiä tahansa tasolla.

Erityishinnoitellun tuotteen historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Erikoishinnoittelupyynnöillä kumppanit ja tuotemerkin omistajat voivat toteuttaa erilaisia liiketoimintaprosesseja. Kumppani voi esimerkiksi pyytää alentamaan tuotteen hintaa tuotemerkin omistajalta (eri syistä, kuten kilpailukykyisen kaupan tai laskuun kääntyneiden hintojen vuoksi).

Tämän aihealueen avulla voit tehdä historiatietojen analyyskejä ja raportteja erikoishinnoittelupyynnöistä ja erityishinnoitelluista tuotteista kumppanin suorituksen arvioimiseksi. Voit käyttää mittareita ja tietoja, kuten tuote-, kumppani- ja vuosineljänneskohtaisia hyväksytyjä hinnanalennuksia alennuksen tehokkuuden ja tuotekohtaisen tuloksen mittaamiseksi kanavassa.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Päivämäärä (perustuu erikoishinnoittelupyynnön aloituspäivään)
- Kaupan rekisteröinti
- Loppuasiakas

Raportit

- Viimeksi hyväksynyt
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Tuote
- Tuoteluokka
- Erikoishinnoittelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Eriyishinnoitellun tuotteen mittarit
 - Eriyishinnoitellun tuotteen mittarit hyväksymispäivämäärän mukaan
 - Eriyishinnoittelupyyntöjen määrä (hyväksymispäivämäärä)
 - Hyväksytty summa (hyväksymispäivämäärä)
 - Hyväksytty summa (hyväksymispäivämäärä) (000)
 - Pyydetty summa (hyväksymispäivämäärä)
 - Pyydetty summa (hyväksymispäivämäärä) (000)
 - Hyväksytty summa keskimäärin (hyväksymispäivämäärä)
 - Pyydetty summa keskimäärin (hyväksymispäivämäärä)
 - Keskimääräinen määrä (hyväksymispäivämäärä)
 - Määrä (hyväksymispäivämäärä)
 - Eriyishinnoitellun tuotteen mittarit lähetyspäivämäärän mukaan
 - Eriyishinnoittelupyyntöjen määrä (lähetyspäivämäärä)
 - Hyväksytty summa (lähetyspäivämäärä)
 - Hyväksytty summa (lähetyspäivämäärä) (000)
 - Pyydetty summa (lähetyspäivämäärä)
 - Pyydetty summa (lähetyspäivämäärä) (000)
 - Hyväksytty summa keskimäärin (lähetyspäivämäärä)
 - Pyydetty summa keskimäärin (lähetyspäivämäärä)
 - Keskimääräinen määrä (lähetyspäivämäärä)
 - Määrä (lähetyspäivämäärä)
 - Eriyishinnoittelupyyntöjen määrä
 - Hyväksytty summa

- Hyväksytty summa (000)
- Pyydetty summa
- Pyydetty summa (000)
- Hyväksytty summa keskimäärin
- Pyydetty summa keskimäärin
- Hyväksytyt kustannukset keskimäärin
- Hyväksytty alennusprosentti keskimäärin
- Ovh. (valmistajan ohjevähittäishinta) keskimäärin
- Ostokulu keskimäärin
- Keskimääräinen määrä
- Pyydetty kustannus keskimäärin
- Pyydetty alennusprosentti keskimäärin
- Pyydetty vähittäismyyntihinta keskimäärin
- Ehdotettu vähittäismyyntihinta keskimäärin
- Määrä
- Edellisen vuosineljänneksen hyväksytty summa
- Edellisen vuosineljänneksen hyväksytty summa (000)
- Pyydetty summa neljännesvuosi sitten
- Edellisen vuosineljänneksen pyydetty summa (000)
- Edellisen vuosineljänneksen määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Käytön seurannan analyysin analyttinen aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa. Tämän aihealueen käyttö edellyttää käytön seuranta-oikeutta. Järjestelmänvalvoja-roolille tämä oikeus myönnetään oletusarvoisesti.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla käyttäjät, joilla on käytön seuranta-oikeus, voivat analysoida sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöä yrityksessään. Yritykset voivat analysoida seuraavien sovelluksen Oracle CRM On Demand sovellusalueiden käyttöä:

- Sovelluksen käyttö
- Käyttäjäksi ottaminen
- Asennus ja kokoonpano

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Sisällys
- Päivämäärä
- Objektityyppi
- Käyttäjä
- Käyttäjän sisäänkirjautumishistoria

Mittarit

Seuraavassa ovat tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo sekä kentät, joihin mittarit on tallennettu:

Seuraava taulukko sisältää Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit. Nämä mittarit osoittavat kyselysuorituskyvyn.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityy ppi	Kuvaus
Pyyntöjen määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen määrä raportin nimen ja dashboardin nimen sekä viikon mukaan. Jos raportti on käytettävissä myös koontinäytössä, raportin pyyntöjen lukumäärä sisältää vain pyynnöt, joissa raportti ajettiin. Dashboard sisältää usein enemmän kuin yhden raportin, minkä vuoksi dashboardissa ajettut pyynnöt eivät sisälly raportteja varten laskettuun lukumäärään.

Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit)

Epäonnistumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen epäonnistumisten määrä raporttien ja dashboardien nimien sekä viikon mukaan.
Keskimääräinen vastausaika (s)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen keskimääräinen vastausaika (sekunteina).

Seuraavassa taulukossa ovat sovelluksen Oracle CRM On Demand sovelluksen käytön mittarit. Nämä mittarit edustavat eri sovellusobjektityyppien käyttöä, kuten luotujen, päivitettyjen ja poistettujen tietueiden määrää. Taulukossa *Kyllä* merkitsee sitä, että mittari on käytettävissä kentässä.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityyp pi	Kuvaus
Luotujen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Luotujen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan
Päivitettyjen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Päivitettyjen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan
Poistettujen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Poistettujen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan

Seuraava taulukko sisältää sovelluksen Oracle CRM On Demand sivunäkymän suoritustason mittarit.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityyp pi	Kuvaus
Pyyntöjen määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen määrä sivun ja viikon mukaan
Keskimääräinen vastausaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien keskimääräinen vastausaika (millisekunteina)
Vastauksen enimmäisaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien vastauksen enimmäisaika (millisekunteina)
Vastauksen vähimmäisaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien vastauksen vähimmäisaika (millisekunteina)

HUOMAUTUS: Vastauksen enimmäisajan ja vähimmäisajan arvot ovat käytettävissä vain niille sivunäkymän tietueille, jotka on ladattu sen jälkeen, kun tämä ominaisuus tuli käyttöön. Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 25 ja aiemmissa versioissa ladatuissa sivunäkymän tietueissa on tyhjäarvoja (NULL), koska näitä tietoja ei tallennettu kyseisissä versioissa.

Seuraavassa taulukossa ovat asennus- ja kokoonpanomittarit. Nämä mittarit ovat tilannekatsaus sovelluksen Oracle CRM On Demand viimeisimmästä asennuksesta ja kokoonpanosta käytön seurantatietojen päivitysajankohtana. Asennus- ja kokoonpanomittarit ovat yksilöiviä, koska ne eivät ole dimensiokohtaisia.

Mittari	Kuvaus
Järjestelmävalvojien määrä	Sellaisten pääkäyttäjien määrä, joille on myönnetty jokin seuraavista oikeuksista: yrityksen hallinta, yrityksen hallinta - valuuttojen määrittäminen, yrityksen hallinta - kaikkien salasanojen nollaus, teemojen hallinta, sisällön hallinta, sisällön hallinta - liitteiden ja tietosivun kuvien hallinta, kirjojen hallinta, alueiden hallinta, käyttäjien hallinta, roolien ja käyttöoikeuksien hallinta, käyttäjien ja käyttöoikeuksien hallinta - delegoitujen käyttäjien hallinta
Toimeksiantosääntöjen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen toimeksiantosääntöjen määrä
Kirjojen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen kirjojen määrä
Valuuttojen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen aktivoitujen valuuttojen määrä
Mukautettujen kenttien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen kenttien määrä
Mukautettujen objektien lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen objektien määrä
Mukautettujen välilehtien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen Web-välilehtien määrä
Ryhmiä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen ryhmien määrä
Kielten määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käyttöönotettujen kielten määrä
Tuotteiden lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen tuotteiden määrä
Myyntiprosessien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen myyntiprosessien määrä
Alueiden määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen alueiden määrä
Verkkosovelmien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen Web-applet-sovellusten määrä
Verkkolinkkien lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen Web-linkkien määrä
Työnkulkujen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen työnkulkujen määrä

Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit)

Seuraavassa taulukossa ovat käyttäjäksi ottamisen mittarit. Näiden mittarien avulla yritykset voivat valvoa ja analysoida sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjämäärää. Taulukossa *Kyllä* merkitsee sitä, että mittari on käytettävissä kentässä.

Mittari	Käyttäj ä	Päivämäärä (kuukausi)	Kuvaus
Aktiivisten käyttäjien määrä	Ei	Kyllä	Sovelluksen aktiivisten käyttäjien määrä
Edellisestä sisäänkirjautumisesta kuluneiden päivien määrä	Kyllä	Ei	Käyttäjän edellisestä sisäänkirjautumisesta kuluneiden päivien määrä
Delegoitujen käyttäjien määrä	Ei	Kyllä	Kyseisen kuukauden delegoitujen käyttäjien määrä
Lisenssien määrä	Ei	Ei	Yritysprofiilissa määritettyjen lisenssien määrä
Kaikkien sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän sisäänkirjautumisten määrä tietyn kuukauden aikana. Jos käyttäjä kirjautuu sisään kolmesti päivässä, se lasketaan kolmeksi sisäänkirjautumiseksi ja lisätään nykyisen kuukauden arvoon.
Yksilöivien sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän erillisten sisäänkirjautumisten määrä tietyn kuukauden aikana. Jos käyttäjä kirjautuu sisään kolmesti päivässä, se lasketaan yhdeksi erilliseksi sisäänkirjautumiseksi ja lisätään nykyisen kuukauden arvoon.
Epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä kuukaudessa

Kirjautuneiden prosenttiosuus	Ei	Kyllä	Kyseisen kuukauden aikana sisäänkirjautuneiden käyttäjien määrä jaettuna aktiivisten käyttäjien määrällä.
Kirjautumisten kuukausittainen keskiarvo	Ei	Kyllä	Tietyn kuukauden yksittäisten sisäänkirjautumisten määrä jaettuna kyseisen kuukauden sisäänkirjautuneiden käyttäjien määrällä.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tämä aihe sisältää käyttöön liittyviä huomautuksia.

Käytön seurannan tiedot

Tiedot päivitetään tietovarastossa oleviin käytön seurantatietoihin viikoittain sovelluksen Oracle CRM On Demand sovellustiedoista. Käytön seurantatietojen päivitys tapahtuu viikonloppuisin, eikä siinä oteta huomioon muiden tietojen yöllistä lisäävää päivitystä.

Käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen vain kuluvan kuukauden osalta, eikä edellisen kuukauden tietoja lasketa uudelleen, ellei viikko jatku kuunvaihteen yli. Jos esimerkiksi käytön seurantatietojen päivitys tapahtuu perjantaina 28.5.2010, käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen koko toukokuulta 1.5.2010 alkaen. Jos seurantatietojen lisäävä päivitys tapahtuu perjantaina 4.6.2010, käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen sekä toukokuun että kesäkuun osalta, koska viikolle osuu päiviä sekä toukokuusta että kesäkuusta.

Käytön seurannan mittarien yhteenveto tehdään kalenterikuukauden mukaan. Mittarien analysointi on mahdollista myös yrityksen tilivuoden kalenterin mukaan, mutta tilivuoden kalenterin mukaan analysointia ei käytetä yrityksissä, joissa on käytössä jokin tavallisesta poikkeava kalenteri. Tilivuoden kalenterin määritelmä voi vaihdella sen mukaan, onko käytössä 4-4-5- vai 5-4-4-mallin mukainen kalenteri vai kalenteri, jossa kaksi kalenterikuukautta alkaa samalla tilikaudella tai jossa mikään kalenterikuukausi ei ala tilikaudella. Tällaisissa tapauksissa käytön seurannan mittarit voivat olla virheellisiä tai ne voivat puuttua tietyltä tilikaudelta.

Suurin osa käytön seurantatiedoista tallennetaan viikkotasolla. Joitakin käyttäjäksi ottamisen mittareita ei tallenneta viikkotasolla. Kaikkia määritysten ja kokoonpanon määritysten mittareita ei tallenneta viikkotasolla. Koska käytön seurantatiedot tallennetaan viikkotasolla, niistä voidaan luoda yhteenveto kuukausi-, neljännesvuosi- ja vuositasolla. Tuloksia ei ehkä kuitenkaan saada, jos raportti yritetään luoda viikkoa lyhyemmästä ajanjaksosta.

Tietoja käyttäjän sisäänkirjautumishistoriasta

Yli 90 päivää vanhat käyttäjän sisäänkirjautumishistorian tiedot tuhotaan toistuvasti sovelluksesta Oracle CRM On Demand. Näin ollen Käytön seuranta -ominaisuus voi tukea käyttäjäksi ottamisen mittareita vain noin 90 päivän ajan siitä lähtien, kun sovelluksen Oracle CRM On Demand uusi versio otetaan käyttöön. Käyttäjäksi **1094** Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

ottamisen historiatiedot tallentuvat kuitenkin tietovarastoon, sillä niitä tarvitaan sovelluksen Oracle CRM On Demand Analytics käyttäjäksi ottamisen mittareiden aiemman trendin analyysissä. Tietoja säilytetään seuraavaan täydelliseen päivitykseen asti myös silloin, kun tiedot tuhoetaan sovelluksesta Oracle CRM On Demand.

Käytön seurannan mittarit

Käytön seurannan mittarit kerätään kalenteriviikoittain. Jos käytössäsi on muu kuin vakiokalenteri, esimerkiksi 5-4-4, 4-4-5, tai mukautettu tilivuosiskalenteri, tilikuukausi tai tilivuosiseljännes voi koostua suuremmasta tai pienemmästä määrästä viikkoja kuin muut tilikuukaudet tai tilivuosiseljännekset. Tämän vuoksi mittarit voivat osoittaa hieman todellista suurempia tai pienempiä arvoja tietylle kuukaudelle tai vuosineljännekselle. Näin käy todennäköisesti silloin, kun yrityksen mittareita ei ole täysin kohdistettu tilivuosiskalenterin määrityksiin, kun analyysi tehdään tilivuosiskalenterin kuukausien ja vuosineljännesten mukaan.

Sisältö-ulottuvuus

Sisältö-dimensiota käytetään sekä Analytics-sovelluksen suoritustason mittareissa että sivunäkymän suoritustason mittareissa.

Kun raportoit Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit, käytä Sisältöluokka-kenttää suodattaaksesi tiedot seuraavien ehtojen mukaan:

Sisältöluokka = Analytics

Kun raportoit sivunäkymän suoritustason mittarit, käytä Sisältöluokka-kenttää suodattaaksesi tiedot seuraavien ehtojen mukaan:

Sisältöluokka = sivunäkymä

Sivunäkymän suoritustason mittareiden analyysissä ovat käytettävissä vain seuraavat Sisältö-dimension kentät: Sisältöluokka ja Sisällön nimi. Sivunäkymän suoritustasossa sisällön nimen arvo on sama kuin näytön otsikko. Analytics-sovelluksen suoritustasossa sisällön nimen arvo on sama kuin raportin tai dashboardin nimi.

Jos haluat näyttää raporttien polun analyysissä, käytä Sisältö-ulottuvuuden Sisällön tiedot -kenttää. Sisällön tiedot näkyvät vain silloin, kun sisältöluokan arvoksi on määritetty Analyysit, ja sellaisen sisällön osalta, jonka sisältötyyppi on Jaettu raportti / Henkilökohtainen raportti. Raporttien polkujen muoto on seuraavanlainen:

- Käyttäjän oman kansion polku:

`/käyttäjä/<Käyttäjän kirjautumistunnus>`

Esimerkki:

`/käyttäjä/analytiCSRto10#admin`

- Yrityksen jaetun kansion polku:

`/jaettu/Yritys_<numero>_Jaettu_kansio`

Esimerkki:

`/jaettu/Yritys_9999_Jaettu_kansio`

- Upotetun raportin polussa on seuraava loppuliite:

`/_Emb`

Analytics-sovelluksen mittarit

Analytics-sovelluksen suoritustason mittareita ei voi yhdistää muihin mittareihin. Sivunäkymän suoritustason mittareita ei voi yhdistää muihin mittareihin. Nämä kaksi suoritustasoon liittyvää mittaria tallennetaan käyttäen tietotasoja, jotka poikkeavat toisistaan ja kaikista muista mittareista. Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit kerätään sisältö-, käyttäjä- ja viikkotasolla. Nämä mittarit kerätään aina, kun käyttäjä käynnistää raportin, ja niistä laaditaan yhteenvetot viikkotasolla. Keskimääräinen vasteaika mitataan sekunneissa.

Sivunäkymän suoritustason mittarit puolestaan kerätään sivu- ja viikkotasolla. Ne kerätään aina, kun sivua tarkastellaan, ja niistä laaditaan yhteenveto viikkotasolla. Keskimääräinen vasteaika mitataan millisekunneissa.

Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit voidaan raportoida yksittäisten käyttäjien mukaan. Sivunäkymän suoritustaso raportoidaan kuitenkin aina yritystasolla. Useimmilla sivunäkymillä on otsikko, ja otsikoimattomien sivunäkymien suoritustason käytön mittarit raportoidaan otsikolla *Muut*. Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit sisältyvät jaettuihin ja henkilökohtaisiin dashboardeihin mutta ei dynaamisiin kyselyihin. Sekä sivunäkymän että Analytics-sovelluksen sisällön nimissä näkyvät mittarit perustuvat yrityksen oletuskieleen ja objektien nimeämiskäytäntöihin. Ne eivät tue käyttäjän kieltä tai objektien uudelleennimeämistä.

Käyttäjän sisäänkirjautumishistorian rajoitukset

Käyttäjän sisäänkirjautumishistoria -ulottuvuus määrittää käyttäjän sisäänkirjautumisen lähteen, joka voi olla esimerkiksi Interaktiivinen, Web-palvelut tai Matkapuhelin. Tällä ulottuvuudella on seuraavat rajoitukset:

- Käyttäjän sisäänkirjautumishistorian yhteydessä voidaan käyttää vain seuraavia käyttäjämäärän mittareita:
 - Kaikkien sisäänkirjautumisten määrä
 - Epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä
- Lisävä päivitys päivittää vain kuluvan kuukauden tiedot.
- Lisävä päivitys ei päivitä Sisäänkirjautumisen tyyppi -sarakkeiden historiatietoja.

HUOMAUTUS: Sisäänkirjautumisen tyyppien arvot ovat käytettävissä vain niille käyttäjän sisäänkirjautumistietueille, jotka on ladattu sen jälkeen, kun tämä ominaisuus tuli käyttöön. Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 29 ja aiemmissa versioissa ladatuissa käyttäjän sisäänkirjautumishistorian tietueissa on tyhjäarvoja (NULL), koska näitä tietoja ei tallennettu kyseisissä versioissa.

Asiakkaan yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välillä. Voit käyttää sitä raportoidessasi kaikkia asiakkaaseen liittyviä yhteyshenkilöitä tai yhteyshenkilöä, joka liittyy

useaan asiakkaaseen. Et voi käyttää tätä aihealuetta raportoidessasi asiakkaita, joita ei ole liitetty yhteyshenkilöön, tai yhteyshenkilöitä, joita ei ole liitetty asiakkaaseen. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Kunkin valittujen tietuetyyppien kenttätyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää ovat käytettävissä. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on Optimoidut mukautetut kentät tai Optimoidut mukautetut mittarit, esimerkiksi Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät ja Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa. Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareita. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö

Asiakkaan tuottojen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Asiakkaan tuoton analyysin aihealue mahdollistaa asiakkaan tuottojen seurannan tuotteen, luokan, alueen ja käyttäjän mukaan.

Suhdetyyppi

Useita tietoja sisältävä aihe

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

1098 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Asiakas
- Asiakkaan tuotto
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Omistava käyttäjä
- Tuote
- Tuoteluokka
- Kiintiö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoja optimoitujen suodatuskenttien käytöstä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan tuoton mittarit:
 - Asiakkaan tuoton mukautetut mittarit
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Tuotteiden määrä keskimäärin
- Kiintiön mittarit:
 - Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Lisätietoja asiakkaan tuoton ominaisuuksista on kohdassa [Ennusteiden raportoinnin aihealue](#) (sivulla 1162). Ennusteiden aihealueessa voit yhdistää ennusteen, kiintiön ja asiakkaan tuotot yhteen kyselyyn raporttiin. Kiintiön kansion dimensiot ja mittarit voi yhdistää vain omistavan käyttäjän kansion dimensioon ja mittareihin.

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue sisältää yrityksen asiakkaiden toimintomittareiden yhteenvedon. "Asiakkaan tietuetyyppi" on analysoitava tietuetyyppi. Tämän aihealueen avulla voit vastata asiakkaan suorituskykyä koskeviin peruskysymyksiin: Millä yrityksillä on eniten palvelupyynnöitä? Millä yrityksillä on eniten myyntimahdollisuuksia? Tässä aihealueessa voit ryhmittää ja vyöryttää kaikkien tasojen mittareita asiakkaan, asiakkaan alueen ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Yksityiskohtaisemmissa, muita liiketoiminta-alueita koskevissa analyyseissa on käytettävä muita aihealueita.

Suhdetyyppi

Yhteenvedo

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin koodi -kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin koodi -kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Tuotto
 - Tuotto (000)
 - Keskimääräinen tuotto
 - Toteutunut tuotto

- Toteutunut tuotto (000)
- Keskimääräinen toteutunut tuotto
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot
- Toteutuneet tuotetulot (000)
- Asiakkaiden määrä
- Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Toimien määrä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaiden ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja kilpailija-asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kilpailijan dimension, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaan kilpailijoiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja kilpailijan asiakkaiden välillä, asiakkaita, jotka eivät liity vähintään yhteen kilpailijan asiakkaaseen, ei raportoida tämän aihealueen avulla. Raportointia varten käytettävissä olevat kilpailijan asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päätymispvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Raportit

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan kilpailija
- Kampanja
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Edellisen yhteydenottopvm:n UTC -kenttä, joka on Edellinen yhteydenotto -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on **1104** Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoja optimoitujen suodatuskenttien käytöstä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Tuotto
 - Tuotto (000)
 - Keskimääräinen tuotto
 - Toteutunut tuotto
 - Toteutunut tuotto (000)
 - Keskimääräinen toteutunut tuotto
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
 - Mahdollinen tuotto
 - Mahdollinen tuotto keskimäärin
 - Tuotto
 - Tuotetulot (000)
 - Toteutuneet tuotetulot
 - Toteutuneet tuotetulot (000)
 - Asiakkaiden määrä
 - Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Toimien määrä
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä

- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaiden ja kumppanien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja kumppanin asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kumppanin dimension, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaan kilpailijoiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja kumppaniasiakkaiden välillä, asiakkaita, jotka eivät liity vähintään yhteen kumppaniasiakkaaseen, ei raportoida tämän aihealueen avulla. Raportointia varten käytettävissä olevat kumppanin asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päätymispvm
- Vahvuudet

- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

Raportit

- Asiakas
- Asiakkaan kumppani
- Kampanja
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Tuotto
 - Tuotto (000)
 - Keskimääräinen tuotto
 - Toteutunut tuotto
 - Toteutunut tuotto (000)
 - Keskimääräinen toteutunut tuotto
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
 - Mahdollinen tuotto
 - Mahdollinen tuotto keskimäärin
 - Tuotto
 - Tuotetulot (000)

- Toteutuneet tuotetulot
- Toteutuneet tuotetulot (000)
- Asiakkaiden määrä
- Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Toimien määrä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Asiakkaiden ja liittyvien asiakkaiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa monta-moneen-suhteen raportoinnin asiakkaiden ja tähän liittyvien asiakkaiden välillä. Tämä aihealue on lähes identtinen asiakkaan aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää tähän liittyvän asiakkaan dimension, jolla on monta-moneen-suhde asiakkaan tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien asiakkaan liittyvien asiakkaiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen asiakkaiden ja liittyvien asiakkaiden välillä, asiakkaita, jotka eivät liity vähintään yhteen liittyvään asiakkaaseen, ei raportoida tämän aihealueen avulla. Raportoinnissa käytettävissä olevat määrittäimet, jotka määrittävät liittyvän asiakkaan suhteen, ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm
- Päättyispvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä
- Liittyvä asiakas
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypki-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit

- Asiakkaan mukautetut mittarit
- Tuotto
- Tuotto (000)
- Keskimääräinen tuotto
- Toteutunut tuotto
- Toteutunut tuotto (000)
- Keskimääräinen toteutunut tuotto
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Tuotto
- Tuotetulot (000)
- Toteutuneet tuotetulot
- Toteutuneet tuotetulot (000)
- Asiakkaiden määrä
- Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Toimien määrä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden määrä
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)

- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Aktiveettien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida aktiveettimittareiden joukkoa aktiveetin, asiakkaan, myyntimahdollisuuden, myyntivihjeen, kampanjan, yhteyshenkilön, palvelupyynnön ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Tämä aihealue sisältää pienimmän mahdollisen määrän tietoja, koska alue sisältää jokaisen näihin tietuetyyppeihin liittyvän toimen tapahtuman ja vuorovaikutuksen. Tämän aihealueen määrittävä toimitietoluettelo voi siis sisältää eniten tietoja. Tässä aihealueessa voi kerätä tiedot ja analysoida aktiveettimittarit suurimman mahdollisen dimensiojoukon avulla. Tämä aihealue on useita tietoja sisältävä aihe, jonka avulla voi raportoida käyttäjien kiintiöt suhteessa aktiveettimittareihin.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansioissa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö
- Kiintiö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Toimen mittarit
 - Aktiviteettien määrä
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä
 - Asiakkaiden (joilla on aktiviteetteja) lukumäärä
 - Toteutuneiden aktiviteettien määrä
- Kiintiön mittarit
 - Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakkaan, aktiviteetin, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määrittämiä millä tahansa tasolla.

Mukautettujen lisäobjektien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida mukautettuja lisäobjekteja.

Mukautettujen lisäobjektien alue on erikoisaihealue, jossa voi raportoida yksi moneen ja monta yhteen -suhteesta mukautettujen objektien 4 – 25 välillä ja esirakennetuista objekteista, mukaan lukien mukautetuista objekteista 1, 2 ja 3. Koska Mukautetut lisäobjektit -alue yhdistää kaikkien objektien raportoinnin yhdelle aihealueelle, on tarpeen sisällyttää raporttiin määrittävä mittari, joka auttaa sitä valitsemaan suhdopolun raporttiin sisällytetyistä objekteista. Kun raportissa on vähintään kaksi dimensiota, sovelluksen Oracle CRM On Demand analyysi vaatii mittarin dimensioiden yhdistämiseen. Jos raportti ei sisällä mittaria, sovelluksen

Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36

Maaliskuu 2018 **1115**

Oracle CRM On Demand analyysi valitsee mittarin satunnaisesti. Monta moneen -suhteen raportointia ei voi käyttää tämän aihealueen kanssa, koska Oracle CRM On Demand ei tue sitä suoraan mukautetuissa objekteissa 4 – 25.

Moni moneen -suhde on käytössä mukautetuille objekteille 1, 2 ja 3 sekä asiakkaalle, yhteyshenkilölle, palvelupyynnölle ja myyntimahdollisuuksille Analyysit-toiminnossa. Siten on mahdollista raportoida yksi moneen -suhde vain mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 sekä näiden objektien välillä. Ei ole mahdollista raportoida yksi moneen -suhdetta mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 sekä aktiviteettien, omaisuuksien, myyntivihjeiden ja tuotteiden välillä.

Suhdetyyppi

Yhdistetty

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Toiminto
- Kohdistus
- Kampanja
- Korvausvaatimus
- Yhteyshenkilö
- Vakuutus
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3
- Mukautettu objekti 04
- Mukautettu objekti 05
- Mukautettu objekti 06
- Mukautettu objekti 07
- Mukautettu objekti 08
- Mukautettu objekti 09
- Mukautettu objekti 10
- Mukautettu objekti 11
- Mukautettu objekti 12
- Mukautettu objekti 13
- Mukautettu objekti 14
- Mukautettu objekti 15
- Mukautettu objekti 16
- Mukautettu objekti 17
- Mukautettu objekti 18
- Mukautettu objekti 19
- Mukautettu objekti 20
- Mukautettu objekti 21

Raportit

- Mukautettu objekti 22
- Mukautettu objekti 23
- Mukautettu objekti 24
- Mukautettu objekti 25
- Vahinko
- Rahatili
- Rahatilin omistaja
- Rahatilin sijoitus
- Rahoitussuunnitelma
- Rahoitustuote
- Rahoitustapahtuma
- Talous
- Vakuutettu omaisuus
- Varastokausi
- Liittyvä osapuoli
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Kumppani
- Vakuutus
- Vakuutuksen omistaja
- Salkku
- Tuote
- Näytteen varasto
- Näytetapahtuma
- Palvelupyyntö
- Ratkaisu
- Tapahtumanimike

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen](#)

1118 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

[suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Toiminto
- Kohdistus
- Kampanja
- Korvausvaatimus
- Yhteyshenkilö
- Vakuutus
- Mukautetut objektit 1 - 25
- Vahingot
- Rahatili
- Rahatilin omistaja
- Rahatilin sijoitus
- Rahoitussuunnitelma
- Rahatuote
- Rahoitustapahtuma
- Vakuutettu omaisuus
- Varastokausi
- Liittyvä osapuoli
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Vakuutus
- Vakuutuksen omistaja
- Näytteen varasto
- Näytetapahtuma
- Palvelupyyntö
- Ratkaisu

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit

Raportit

- Asiakkaiden määrä
- Toimen mittarit
 - Asiakkaiden (joilla on aktiviteetteja) lukumäärä
 - Aktiviteettien määrä
 - Toteutuneiden aktiviteettien määrä
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä
- Kohdistuksen mittarit
 - Kohdistusten lukumäärä
 - Enimmäismäärä keskimäärin (Avg MaxQty) - kohdistus
 - Enimmäismäärä keskimäärin (Avg MaxQty) - yhteydenotto
 - Keskiarvo - tilaaja
 - Enimmäismäärän (MaxQty) summa - kohdistus
 - Enimmäismäärän (MaxQty) summa - yhteydenotto
 - Summa - tilaaja
- Kampanjan mittarit
 - Kampanjan asiakkaiden lukumäärä
 - Kampanjoiden määrä
 - Aktiivisten kampanjoiden lukumäärä
 - Valmiiden kampanjoiden lukumäärä
 - Suunniteltujen kampanjoiden lukumäärä
 - Kampanjan yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Kampanjan myyntivihjeiden lukumäärä
 - Kampanjan myyntimahdollisuuksien määrä
 - Kampanjan voittojen lukumäärä
 - Budjetin prosenttiosuus (määritys: kustannus kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna budjetoiduilla kustannuksilla).
 - Myyntivihjeen saavutetun tavoitteen prosenttiosuus (määritys: myyntivihjeiden lukumäärä kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna myyntivihjeen tavoitteella).
 - Saavutettu tulotavoitteen prosenttiosuus (määritys: toteutunut tuoton lukumäärä kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna tuoton tavoitteella).
 - Kampanjan myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
 - Kampanjan toteutunut tuotto keskimäärin
 - Kampanjan myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin

- Kustannukset suljetun myynnin mukaan keskimäärin (Määritys: keskimääräinen kustannus jaettuna voittojen määrällä)
- Keskimääräinen kustannus myyntivihjettä kohti (Määritys: keskimääräinen kustannus jaettuna myyntivihjeiden määrällä)
- Kampanjan toteutunut tuotto
- Kustannukset suljetun myynnin mukaan (Määritys: kustannukset jaettuna voittojen määrällä)
- Kustannus myyntivihjettä kohti (määritys: kustannus jaettuna myyntivihjeiden lukumäärällä).
- Myyntivihjeen muuntoprosentti kampanjan mukaan
- Kampanjan myyntimahdollisuuden tuotto
- Kampanjan myyntimahdollisuuden voittoprosentti
- Sijoitetun pääoman tuotto (ROI)

- Korvausvaatimuksen mittarit
 - Korvausvaatimuksen mukautetut mittarit
 - Korvausvaatimusten lukumäärä
 - Keskimääräinen korvausvastuun summa
 - Keskimääräinen vahingon summa
 - Loukkaantuneiden työntekijöiden määrä keskimäärin
 - Loukkaantuneiden henkilöiden määrä keskimäärin
 - Korvausvastuun summa
 - Vahingon summa
 - Loukkaantuneiden työntekijöiden määrä yhteensä
 - Loukkaantuneiden henkilöiden määrä yhteensä
- Yhteyshenkilön mittarit
 - Yhteyshenkilön mukautetut mittarit
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä

- Vakuutuksen mittarit
 - Vakuutuksen mukautetut mittarit
 - Vakuutusten lukumäärä
 - Keskimääräinen vähennys
 - Keskimääräinen yksilöllinen raja
 - Keskimääräinen vakuutussumma
 - Raja yhteensä keskimäärin

Raportit

- Yhteenlaskettu vähennys
- Yhteenlaskettu yksilöllinen raja
- Yhteenlaskettu vakuutussumma
- Yhteenlaskettu raja yhteensä

- Mukautetun objektin 1 – 25 mittarit
 - Mukautetun objektin 1 – 25 mukautetut mittarit
 - Mukautettujen objektien 1-25 lukumäärä
- Vahingon mittarit
 - Vahingon mukautetut mittarit
 - Vahinkojen lukumäärä
 - Keskimääräinen arvioitu summa
 - Keskimääräinen omaisuuden numero
 - Yhteenlaskettu arvioitu summa
 - Yhteenlaskettu omaisuuden numero
- Rahatilin mittarit
 - Rahatilin mukautetut mittarit
 - Rahatilien määrä
 - Keskimääräinen saldo
 - Yhteenlaskettu saldo
- Rahatilin omistajan mittarit
 - Rahatilin omistajan mukautetut mittarit
 - Rahatilin omistajien määrä
- Rahatilin sijoituksen mittarit
 - Rahatilin omistajan mukautetut mittarit
 - Rahatilin sijoitusten määrä
 - Keskimääräinen suorituskyky
 - Keskimääräinen ostohinta
 - Keskimääräinen määrä
 - Keskimääräinen arvo
 - Yhteenlaskettu suorituskyky
 - Yhteenlaskettu ostohinta
 - Summamäärä

- Yhteenlaskettu arvo
- Rahoitussuunnitelman mittarit
 - Rahoitussuunnitelman mukautetut mittarit
 - Rahoitussuunnitelmien määrä
- Rahatuotteen mittarit
 - Rahatuotteen mukautetut mittarit
 - Rahatuotteiden määrä
 - Keskimääräinen nykyinen hinta
 - Yhteenlaskettu nykyinen hinta
- Rahoitustapahtuman mittarit
 - Rahoitustapahtuman mukautetut mittarit
 - Rahoitustapahtumien määrä
 - Keskimääräinen määrä
 - Keskimääräinen tapahtuman hinta
 - Keskimääräinen arvo
 - Summamäärä
 - Yhteenlaskettu tapahtuman hinta
 - Yhteenlaskettu arvo
- Talouden mittarit
 - Talouden mukautetut mittarit
 - Yhteyshenkilön omaisuus yhteensä
 - Koko omaisuus keskimäärin
 - Koko omaisuus keskimäärin (000)
 - Omaisuudet yhteensä
 - Omaisuudet yhteensä (000)
 - Yhteyshenkilön kokonaiskustannukset
 - Kulut yhteensä keskimäärin
 - Kulut yhteensä keskimäärin (000)
 - Kulut yhteensä
 - Kulut yhteensä (000)
 - Yhteyshenkilön tulot yhteensä
 - Tulot yhteensä keskimäärin

- Tulot yhteensä keskimäärin (000)
- Tulot yhteensä
- Tulot yhteensä (000)
- Yhteyshenkilön velat yhteensä
 - Velat yhteensä keskimäärin
 - Velat yhteensä keskimäärin (000)
 - Velat yhteensä
 - Velat yhteensä (000)
- Yhteyshenkilön nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä keskimäärin
 - Nettoarvo yhteensä keskimäärin (000)
 - Nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä (000)
- Talouden omaisuudet yhteensä
 - Talouden koko omaisuus keskimäärin
 - Talouden koko omaisuus keskimäärin (000)
 - Talouden omaisuudet yhteensä
 - Talouden omaisuudet yhteensä (000)
- Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kaikki kulut keskimäärin
 - Talouden kulut yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kulut yhteensä (000)
- Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä keskimäärin
 - Talouden tulot yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä (000)
- Talouden velat yhteensä
 - Talouden velat yhteensä keskimäärin
 - Talouden velat yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden velat yhteensä
 - Talouden velat yhteensä (000)

- Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo yhteensä keskimäärin
 - Talouden nettoarvo yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo (000)
- Yhteyshenkilön myyntivihjeiden lukumäärä
- Yhteyshenkilön palvelupyyntöjen lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Talouksien lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden summattu lukumäärä
- Myyntivihjeiden summattu lukumäärä
- Palvelupyyntöjen summattu lukumäärä

- Vakuutetun omaisuuden mittarit
 - Vakuutetun omaisuuden mukautetut mittarit
 - Vakuutettujen omaisuuksien määrä
 - Keskimääräinen summa
 - Keskimääräinen järjestys
 - Summa
 - Yhteenlaskettu järjestys
- Varastokauden mittarit
 - Varastokauden mukautetut mittarit
 - Varastokausien määrä
- Liittyvän osapuolen mittarit
 - Liittyvän osapuolen mukautetut mittarit
 - Liittyvien osapuolien määrä
- Myyntivihjeen mittarit
 - Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
 - Myyntivihjeiden määrä
 - Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
 - Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)

- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Uusien myyntimahdollisuuksien määrä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Voittojen lukumäärä
- Myyntivihjeen toteutunut tuotto
- Myyntivihjeen tuloennuste
- Myyntivihjeen myyntimahdollisuuden tuotto
- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
 - Toteutunut tuotto
 - Toteutunut tuotto (000)
 - Tuloennuste
 - Tuloennuste (000)
 - Tuotto
 - Tuotto (000)
- Kumppanin mittarit
 - Kumppanin mukautetut mittarit
 - Kumppaneiden määrä
- Vakuutuksen mittarit
 - Vakuutuksen mukautetut mittarit
 - Vakuutuksien määrä
 - Keskimääräinen nimellinen summa
 - Keskimääräinen kauden maksu
 - Keskimääräinen maksu yhteensä
 - Yhteenlaskettu nimellinen summa
 - Yhteenlaskettu kauden maksu

- Yhteenlaskettu kokonaispreemio
- Vakuutuksenhaltijan mittarit
 - Vakuutuksenhaltijan mukautetut mittarit
 - Vakuutuksenhaltijoiden määrä
 - Keskimääräinen vakuutettujen prosenttiosuus
 - Yhteenlaskettu vakuutettujen prosenttiosuus
- Salkun mittarit
 - Salkun mukautetut mittarit
 - Salkkujen määrä
 - Keskimääräinen luottoraja
 - Keskimääräinen nimellinen arvo
 - Keskimääräinen lainasumma
 - Keskimääräinen maksu
 - Keskimääräinen tuotto
 - Omaisuuden kokonaisarvo keskimäärin
 - Luottoraja
 - Nimellisarvo
 - Lainasumma
 - Maksu
 - Tuotto
 - Omaisuuden arvo yhteensä
- Näytteen varaston mittarit
 - Näytteen varaston mukautetut mittarit
 - Näytteen varastojen määrä
 - Edellinen fyysinen inventointi keskimäärin
 - Keskimääräinen alkusaldo
 - Fyysinen inventointi keskimäärin
 - Järjestelmän inventointi keskimäärin
 - Edellinen fyysinen inventointi yhteensä
 - Alkusaldo yhteensä
 - Fyysinen inventointi yhteensä
 - Järjestelmän inventointi yhteensä
- Näytetapahtuman mittarit

- Näytetapahtuman mukautetut mittarit
 - Näytetapahtumien määrä
 - Vastaanotetut paketit keskimäärin
 - Lähetetyt paketit keskimäärin
 - Vastaanotetut paketit yhteensä
 - Lähetetyt paketit yhteensä
- Palvelupyynnön mittarit
 - Palvelupyynnön mukautetut mittarit
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
 - Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Ratkaisun mittarit
 - Ratkaisun mukautetut mittarit
 - Hyväksytyjen ratkaisujen määrä
 - Vanhentuneiden ratkaisujen määrä
 - Julkaistujen ratkaisujen määrä
 - Ratkaisujen määrä
- Tapahtumanimikkeen mittarit
 - Tapahtumanimikkeen mukautetut mittarit
 - Tapahtumanimikkeiden määrä
 - Keskimääräinen rivinumero
 - Keskimääräinen määrä
 - Keskimääräinen toimitettu määrä
 - Yhteenlaskettu rivinumero
 - Summamäärä
 - Toimitettu määrä yhteensä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Salkku-ulottuvuus sisältää yleensä muun kuin rahoitusomaisuuden, kuten ajoneuvot, ellei pääkäyttäjä ole erikseen sulkenut tällaista muuta kuin rahoitusomaisuutta pois Salkku-luetteloista käyttämällä Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä -valinnalla Yrityksen profiili -sivulla.

Raportteja, joissa ei ole tuloksia, voi esiintyä useista syistä. Yksi syy on mittarin puuttuminen raportista. Raporttisi täytyy sisältää ainakin yksi mittari.

Voit saada raportin ilman tuloksia myös, jos käytät kahta mukautettua objektia, joita ei ole suoraan linkitetty toisiinsa. Esimerkiksi jos Asiakas-objekti on liitetty suoraan mukautettuun objektiin 4 ja 5, voit raportoida liitoksesta asiakkaan ja mukautetun objektin 4 välillä sekä liitoksesta asiakkaan ja mukautetun objektin 5 välillä. Et voi kuitenkaan raportoida yhdistetystä liitoksesta asiakkaan, mukautetun objektin 4 ja mukautetun objektin 5 välillä, ellei mukautetun objektin 4 ja mukautetun objektin 5 välille ole määritetty sovelluksessa suoraa liitosta.

Jos tätä esimerkkiä viedään eteenpäin: jos asiakas-objekti on suoraan liitetty mukautettuun objektiin 4 ja mukautettu objekti 4 on suoraan liitetty mukautettuun objektiin 5, voit raportoida liitoksesta asiakkaan ja mukautetun objektin 4 välillä sekä liitoksesta mukautetun objektin 4 ja mukautetun objektin 5 välillä. Et voi kuitenkaan raportoida yhdistetystä liitoksesta asiakkaan, mukautetun objektin 4 ja mukautetun objektin 5 välillä, ellei asiakkaan ja mukautetun objektin 5 välille ole määritetty sovelluksessa suoraa liitosta.

Asiakkaan, aktiviteetin, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Portfolion dimensiota ei ole liitetty mukautettuihin objekteihin 16 – 20. Se on liitetty mukautettuihin objekteihin 1 – 15 ja mukautettuihin objekteihin 21 - 25.

Liittyvän asiakkaan mukautetut kentät

Liittyvän objektin mukautetut kentät eivät ole käytettävissä raporteissa Mukautetut lisäobjektit -raportoinnin aihealueella. Jos esimerkiksi luot mukautetulle objektille kentän toisen mukautetun objektin liittyvänä kenttänä, uudet kentät eivät ole käytettävissä pääobjektikansiossa Mukautetut lisäobjektit -raportoinnin aihealueella. Uusi kenttä on kuitenkin edelleen käytettävissä liittyvän objektin kansiossa.

Mukautetut lisäobjektit -aihealue ja rahoitus- ja vakuutusobjektit

Mukautetut lisäobjektit -aihealueen avulla on mahdollista raportoida kaikista aihealueen objektien määritteistä ja mittareista. Sen avulla voi myös raportoida näiden objektien välisistä liitoksista. Tällä aihealueella tuetaan kuitenkin vain yhtä liitosta kutakin objektiparia kohden. Esimerkki:

- FinancialAccount-objekti voi olla asiakkaan, toimipaikan ja rahoituslaitoksen aliobjekti. Kuitenkin vain asiakkaan objektin liitos voidaan raportoida.
- FinancialAccount-objekti voi olla yhteyshenkilön ja neuvonantajan aliobjekti. Kuitenkin vain yhteyshenkilön objektin liitos voidaan raportoida.
- Vakuutus-objekti voi olla asiakkaan, yhtiön ja kuljetusliikkeen aliobjekti. Kuitenkin vain asiakkaan objektin liitos voidaan raportoida.
- Vakuutus-objekti voi olla yhteyshenkilön aliobjekti, asiamies ja kuljetusliikkeen takaaja. Kuitenkin vain asiakkaan objektin liitos voidaan raportoida.

Rahoitusobjektien ja mukautettujen objektien 1 – 25 välinen liitos sekä vakuutusobjektien ja mukautettujen objektien 1 – 25 välinen liitos eivät ole käytettävissä raportointia varten Mukautetut lisäobjektit -aihealueesta.

Kentän muodot

Valuutta- ja pvm-kentät on esimuotoiltu rahoitus-, vakuutus- ja näyteulottuvuuksissa. Näiden ulottuvuuksien muut kenttätypit kuten kokonaisluku ja prosenttiosuus eivät ole esimuotoiltuja. Näissä kentissä voi käyttää mukautettuja muotoiluja. Tämä muotoilutapa vaikuttaa seuraaviin dimensioihin ja mittareihin:

- Kohdistus
- Kohdistuksen mittarit
- Korvausvaatimus
- Korvausvaatimuksen mittarit
- Vakuutus
- Vakuutuksen mittarit
- Vahinko
- Vahingon mittarit
- Rahatili
- Rahatilin mittarit
- Rahatilin omistaja
- Rahatilin omistajan mittarit
- Rahatilin sijoitus
- Rahatilin sijoituksen mittarit
- Rahoitussuunnitelma
- Rahoitussuunnitelman mittarit
- Rahoitustuote
- Rahatuotteen mittarit
- Rahoitustapahtuma
- Rahoitustapahtuman mittarit
- Vakuutettu omaisuus
- Vakuutetun omaisuuden mittarit
- Liittyvä osapuoli
- Liittyvän osapuolen mittarit
- Varastokausi
- Varastokauden mittarit
- Vakuutus
- Vakuutuksen mittarit
- Vakuutuksen omistaja
- Vakuutuksenhaltijan mittarit

- Näytteen varasto
- Näytteen varaston mittarit
- Näytetapahtuma
- Näytetapahtuman mittarit
- Tapahtumanimike
- Tapahtumanimikkeen mittarit

Arviointien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue tuottaa reaaliaikaiset analyysit arviointien käytöstä ja tuloksista. Näet kaikki tiedot arvioinnin valmistumisesta, pisteytyksestä ja muiden liittyvien ulottuvuuksien kuten toimien, yhteyshenkilöiden ja asiakkaiden kanssa käydystä yhteydenpidosta.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Arviointi
- Liiketoimintasuunnitelma
- Yhteyshenkilö
- Edellinen muutospvm
- Alkamispvm
- Myyntivihje
- Tavoite
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen](#)

1132 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

[suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Arvioinnin mittarit
 - Vastaukset
 - Kriteerivastausten määrä
 - Vastaus valmis
 - Vastaus ei valmis
 - Ehdot
 - Kyselyn kriteerien määrä
 - Keskimääräinen kyselyn kriteerien määrä
 - Keskimääräinen kriteerien pistemäärä
 - Kriteerien pistemäärä
 - Kriteerien enimmäispistemäärä
 - Kriteerien vähimmäispistemäärä
 - Kysely
 - Kyselyn käyttökertojen määrä
 - Valmiiden prosenttiosuus
 - Toteutunut kyselyn pistemäärä
 - Keskimääräinen toteutunut kyselyn pistemäärä
 - Keskimääräinen kyselyn kynnyspistemäärä
 - Toteutunut kyselyn enimmäispistemäärä
 - Toteutunut kyselyn vähimmäispistemäärä
 - Kyselyn kynnyspistemäärä
- Arvioinnin tunnus

Käyttöön liittyvät huomautukset

Arvioinnin mittareita voi käyttää vain Arvioinnit-ulottuvuuden kanssa. Jos joitakin arvioinnin mittareita poistetaan, poistaminen ei vaikuta aiemmin valmistuneisiin arviointeihin, ja tulokset saattavat vaikuttaa epätarkoilta. Sisällytä raportteihin vähintään yksi mittari, kun käytät tätä aihealuetta. Jos et halua näyttää mittaria, voit piilottaa sen.

Arvioinnit-dimensiossa ovat vastauksen ja ehtojen kansiot. Näiden kansioiden kentillä ei ole risteyskohtia mittarien kanssa, joten ne eivät tuota arvoja.

Aktiviteetin ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Käyttöomaisuusraportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida omaisuuden mittareita asiakkaan, omaisuuden, tuotteen ja käyttäjän ulottuvuuden mukaan. Voit seurata asiakkaalle tai yritykselle myytyjä käyttöomaisuuksia ja tuotteita. Tämä on yksi harvoista aihealueista, joissa käyttöomaisuustietueiden näkyvyys perustuu liittyvien asiakastietueiden näkyvyyteen.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyynnö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Omaisuus
- Omistava käyttäjä
- Tuote

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Omaisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Omaisuu den mittarit
 - Omaisuu den määrä
 - Käyttöomaisuuk sien määrä keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Voit analysoida omaisuu den mittareita Omistava käyttäjä -ulottuvuuden mukaan. Asiakas-ulottuvuudella on kirjajhierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Liiketoiminnan suunnittelun raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit tarkastella asiakkaita, yhteyshenkilöitä, myyntimahdollisuuksia ja tuotteita liiketoimintasuunnitelmien, tavoitteiden, suunnitelmatyyppien, kausien, tulotavoitteiden ja mittayksiköiden kannalta. Se myös mahdollistaa todellisen suorituksen vertaamisen liiketoimintasuunnitelmissa määritettyihin tavoitteisiin. Tuloksiin voidaan yhdistää muiden aihealueiden kyselyjä tulosten vertaamiseksi tavoitteisiin.

Suhdetyyppi

Yksi moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi

Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kirja
- Liiketoimintasuunnitelma
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3
- Myyntivihje
- Tavoite
- Myyntimahdollisuus
- Kausi
- Suunnitelman asiakas
- Suunnitelman yhteyshenkilö

Raportit

- Suunnitelman myyntimahdollisuus
- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Tuote
- Palvelupyyntö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
- Toimen mittarit
- Liiketoimintasuunnitelman mittarit
- Yhteyshenkilön mittarit
- Mukautetun objektin 1 mittarit
- Mukautetun objektin 2 mittarit
- Mukautetun objektin 3 mittarit
- Myyntivihjeen mittarit
- Tavoitteen mittarit
- Myyntimahdollisuuden mittarit
- Kumppanin mittarit
- Kauden mittarit

- Suunnitelman asiakkaan mittarit
- Suunnitelman yhteyshenkilön mittarit
- Suunnitelman myyntimahdollisuuden mittarit
- Palvelupyynnön mittarit

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tässä aihealueessa on useita dimensioita, joita on varottava yhdistelemästä harkitsemattomasti. Kaikki yhdistelmät eivät tuota hyödyllisiä tuloksia. Seuraavassa luetellaan ensisijaiset dimensiot lihavoituina sekä dimensiot, joiden yhdistäminen ensisijaiseen dimensioon tuottaa kelvollisia tuloksia.

- **Asiakas:** Tavoite, suunnitelman asiakas
- **Aktiviteetti:** Liiketoimintasuunnitelma, tavoite
- **Liiketoimintasuunnitelma:** Aktiviteetti, tavoite, kumppani, kausi, suunnitelman asiakas, suunnitelman yhteyshenkilö, suunnitelman myyntimahdollisuus, tuote
- **Yhteyshenkilö:** Tavoite, suunnitelman yhteyshenkilö
- **Myyntivihje:** Tavoite
- **Tavoite:** Asiakas, aktiviteetti, liiketoimintasuunnitelma, yhteyshenkilö, myyntivihje, kausi, tuote, palvelupyyntö
- **Myyntimahdollisuus:** Tavoite, suunnitelman myyntimahdollisuus
- **Kumppani:** Liiketoimintasuunnitelma
- **Kausi:** Liiketoimintasuunnitelma, tavoite
- **Suunnitelman asiakas:** Asiakas, liiketoimintasuunnitelma
- **Suunnitelman yhteyshenkilö:** Liiketoimintasuunnitelma, yhteyshenkilö
- **Suunnitelman myyntimahdollisuus:** Liiketoimintasuunnitelma, myyntimahdollisuus
- **Tuote:** Liiketoimintasuunnitelma, suunnitelman yhteyshenkilö
- **Palvelupyyntö:** Tavoite

Huomautus: Kun yhdistät dimensioita raporttiin, muista lisätä myös dimensioiden mittarit, jotta Oracle CRM On Demand yhdistää ne oikein. Jos ensisijainen dimensio on esimerkiksi tavoite ja haluat käyttää yhteyshenkilökenttiä, lisää kyselyyn myös tavoitteen mittari. Voit estää mittarin tulostumisen, mutta sen on oltava mukana kyselyssä.

Kirja-ulottuvuuden avulla voit analysoida asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa kirjahierarkian tasolla.

Aktiviteetin ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Kampanjoiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit tehdä kattavan kampanjoiden analyysin kampanjan, käyttäjän ja päivämäärän dimension mukaan. Alueen avulla voit analysoida kampanjan tuloksia, suorituskykyä ja sijoitetun pääoman tuottoa (ROI). Alue sisältää myös mittareita, joiden avulla voi ratkaista kampanjan tavoitteiden saavuttamiseen ja tulevien kampanjoiden optimointiin liittyviä ongelmia.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunakin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kampanja
- Päivämäärä
- Omistava käyttäjä

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Kampanja-ulottuvuudella on esimerkiksi Kampanjatyypin kenttä. Myös Kampanjatyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Kampanjatyypin kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoja optimoitujen suodatuskenttien käytöstä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavalla ulottuvuudella on optimoidut suodatuskentät:

- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Kampanjan mittarit
 - Kampanjoiden määrä
 - Suunniteltujen kampanjoiden lukumäärä
 - Aktiivisten kampanjoiden lukumäärä
 - Valmiiden kampanjoiden lukumäärä
 - Kampanjan asiakkaiden lukumäärä
 - Kampanjan yhteyshenkilöiden lukumäärä
 - Kampanjan myyntivihjeiden lukumäärä
 - Kampanjan myyntimahdollisuuksien määrä
 - Kampanjan voittojen lukumäärä

Raportit

- Budjetin prosenttiosuus (määritys: kustannus kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna budjetoiduilla kustannuksilla).
- Myyntivihjeen saavutetun tavoitteen prosenttiosuus (määritys: myyntivihjeiden lukumäärä kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna myyntivihjeen tavoitteella).
- Saavutettu tulotavoitteen prosenttiosuus (määritys: toteutunut tuoton lukumäärä kerrottuna luvulla 100 ja jaettuna tuoton tavoitteella).
- Kampanjan myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Kustannukset suljetun myynnin mukaan (Määritys: kustannukset jaettuna voittojen määrällä)
- Kustannukset suljetun myynnin mukaan keskimäärin (Määritys: keskimääräinen kustannus jaettuna voittojen määrällä)
- Kustannus myyntivihjettä kohti (määritys: kustannus jaettuna myyntivihjeiden lukumäärällä).
- Keskimääräinen kustannus myyntivihjettä kohti (Määritys: keskimääräinen kustannus jaettuna myyntivihjeiden määrällä)
- Myyntivihjeen muuntoprosentti kampanjan mukaan
- Kampanjan toteutunut tuotto
- Kampanjan myyntimahdollisuuden tuotto
- Kampanjan toteutunut tuotto keskimäärin
- Kampanjan myyntimahdollisuuden voittoprosentti
- Sijoitetun pääoman tuotto (ROI)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Yhteyshenkilösuhteiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Yhteyshenkilösuhteiden raportoinnin aihealue mahdollistaa yhteyshenkilösuhteiden analysoinnin. Voit analysoida yhteyshenkilösuhteita asiakkaan, yhteyshenkilön ja liittyvän yhteyshenkilön mukaan. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

1142 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Omistava käyttäjä
- Liittyvä yhteyshenkilö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Yhteyshenkilön suhteet -aihealue raportoi monta-moneen-tyypin suhteista yhteyshenkilön ja muiden yhteyshenkilöiden välisissä suhteissa. Aluetta ei voi käyttää asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisistä monta-moneen-tyypin suhteista raportoimiseen. Käytä asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisten monta-moneen-tyypin suhteiden raportoimiseen aluetta [Asiakkaan yhteyshenkilöiden historia-analyysin aihealue](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1005).

Yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa yhteyshenkilön mittareiden raportoinnin yhteyshenkilön, asiakkaan, omistavan käyttäjän ja pvm-dimensioiden mukaan. Tietojen määrä tässä aihealueessa on yksi rivi jokaista sovelluksessa Oracle CRM On Demand luotua yhteyshenkilöä kohden. Tämän aihealueen avulla voit saada nopeasti vastaukset seuraaviin kysymyksiin: Keillä kymmenellä työntekijällä on eniten yhteyshenkilöitä? Keillä asiakkailla ei ole yhtään yhteyshenkilöä? Mitkä ovat suurimmat kampanjat yhteyshenkilöiden mukaan?

Suhdetyyppi

Yksinkertainen useita tietoja sisältävä aihe

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin koodi -kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Yhteyshenkilön mittarit
 - Yhteyshenkilön mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Mukautettujen objektien ja asiakkaiden raportoinnin aihealue

Tämä aihealue kattaa seuraavat raportoinnin aihealueet:

- Asiakaskohde 1 ja asiakkaat
- Asiakaskohde 2 ja asiakkaat
- Asiakaskohde 3 ja asiakkaat

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Nämä aihealueet mahdollistavat monta-moneen-suhteen analysoinnin asiakkaiden ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välillä. Asiakkaan aihealue replikoidaan ja lisätään mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 dimensioihin. Usein yritykset määrittävät mukautetut objektit 1, 2 ja 3 uudelleen ja haluavat raportoida näistä uudelleenmääritetyistä objekteista ja asiakkaista. Tämä aihealue kuvaa asiakkaiden ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välistä monta-moneen-suhdetta, minkä vuoksi asiakkaita, joita ei ole liitetty vähintään yhteen mukautetun objektin 1, 2 tai 3 instanssiin, ei voi raportoida käyttäen näitä aihealueita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Nämä aihealueet sisältävät seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Mukautettu objekti
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaan mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Tuotto
 - Tuotto (000)
 - Keskimääräinen tuotto
 - Toteutunut tuotto

- Toteutunut tuotto (000)
- Keskimääräinen toteutunut tuotto
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin (Määritelmä: myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät jaettuna voittojen määrällä)
- Asiakkaiden määrä
- Asiakkaiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen määrä
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Mukautettujen objektien ja yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue

Tämä aihealue kattaa seuraavat raportoinnin aihealueet:

- Asiakaskohde 1 ja yhteyshenkilöt
- Asiakaskohde 2 ja yhteyshenkilöt
- Asiakaskohde 3 ja yhteyshenkilöt

Käytettävyys

Nämä aihealueet ovat käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Nämä aihealueet mahdollistavat monta-moneen-suhteen analysoinnin yhteyshenkilöiden ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välillä. Yhteyshenkilön aihealue replikoidaan ja lisätään mukautettujen objektien 1, 2 ja 3

dimensioihin. Usein yritykset määrittävät mukautetut objektit 1, 2 ja 3 uudelleen ja haluavat raportoida nämä uudelleenmääritetyt objektit yhteyshenkilöihin. Tämä aihealue kuvaa yhteyshenkilöiden ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välistä monta-moneen-suhdetta, minkä vuoksi yhteyshenkilöitä, joita ei ole liitetty vähintään yhteen mukautetun objektin 1, 2 tai 3 instanssiin, ei voi raportoida käyttäen näitä aihealueita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Nämä aihealueet sisältävät seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti
- Luontipvm
- Omistava käyttäjä

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Yhteyshenkilön mittarit
 - Yhteyshenkilön mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Mukautettujen objektien ja myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue

Tämä aihealue kattaa seuraavat raportoinnin aihealueet:

- Asiakaskohde 1 ja myyntimahdollisuudet
- Asiakaskohde 2 ja myyntimahdollisuudet
- Asiakaskohde 3 ja myyntimahdollisuudet

Käytettävyys

Nämä aihealueet ovat käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Nämä aihealueet mahdollistavat monta-moneen-suhteen analysoinnin myyntimahdollisuuksien ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välillä. Myyntimahdollisuuksien aihealue replikoidaan ja lisätään mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 dimensioihin. Usein yritykset määrittävät mukautetut objektit 1, 2 ja 3 uudelleen ja haluavat raportoida nämä uudelleenmääritetyt objektit myyntimahdollisuuksineen. Tämä aihealue kuvaa myyntimahdollisuuksien ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välistä monta-moneen-suhdetta, minkä vuoksi myyntimahdollisuuksia, joita ei ole liitetty vähintään yhteen mukautetun objektin 1, 2 tai 3 instanssiin, ei voi raportoida käyttäen näitä aihealueita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi

Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Nämä aihealueet sisältävät seuraavat dimensiot:

- Mukautettu objekti
- Asiakas
- Kampanja
- Päätämispvm
- Avauspvm
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi

Raportit

menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Tuotto
 - Tuloennuste
 - Toteutunut tuotto
 - Tuotto (000)
 - Tuloennuste (000)
 - Toteutunut tuotto (000)
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Mukautettujen objektien ja palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue

Tämä aihealue kattaa seuraavat raportoinnin aihealueet:

- Asiakaskohde 1 ja palvelupyynnöt
- Asiakaskohde 2 ja palvelupyynnöt
- Asiakaskohde 3 ja palvelupyynnöt

Käytettävyys

Nämä aihealueet ovat käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Nämä aihealueet mahdollistavat monta-moneen-suhteen analysoinnin palvelupyyntöjen ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välillä. Palvelupyyntöjen aihealue replikoidaan ja lisätään mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 dimensioihin. Usein yritykset määrittävät mukautetut objektit 1, 2 ja 3 uudelleen ja haluavat raportoida nämä uudelleenmääritetyt objektit palvelupyyntöineen. Tämä aihealue kuvaa palvelupyyntöjen ja mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 välistä monta-moneen-suhdetta, minkä vuoksi palvelupyyntöjä, joita ei ole liitetty vähintään yhteen mukautetun objektin 1, 2 tai 3 instanssiin, ei voi raportoida käyttäen näitä aihealueita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Nämä aihealueet sisältävät seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti
- Sulkemispäivämäärä
- Avauspvm
- Omistava käyttäjä
- Palvelupyyntö

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypki-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2

- Mukautettu objekti 3
- Palvelupyynnö

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Palvelupyynnön mittarit
 - Palvelupyynnön mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakkaan, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Mukautettujen objektien raportoinnin aihealue

Tämä aihealue kattaa seuraavat raportoinnin aihealueet:

- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3

Käytettävyys

Nämä aihealueet ovat käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Näiden aihealueiden avulla voit raportoida mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 mittarit asiakkaan, aktiviteetin, kampanjan, yhteyshenkilön, myyntivihjeen, myyntimahdollisuuden, palvelupyynnön, kumppanin tai päivämäärän mukaan sekä mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 dimensiot. Voit analysoida mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 mittarit erilaisten liittyvien objektien mukaan. Mukautettujen objektien 1, 2 ja 3 raportointi on tällä hetkellä käytettävissä vain reaaliajassa. Käytä vain näitä aihealueita, kun analysoit mukautettuja objekteja 1, 2 ja 3.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Nämä aihealueet sisältävät seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Luontipvm
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Kumppani (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Palvelupyyntö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Mukautettu objekti 1
- Mukautettu objekti 2
- Mukautettu objekti 3
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Palvelupyyntö

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Mukautetun objektin mittarit
 - Mukautetun objektin mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Mukautettujen objektien lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakkaan, aktiviteetin, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Tapahtumien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit raportoida tapahtumia ja liittyviä ulottuvuuksia, kuten kirjan, päivämäärän, kutsutut, omistavan käyttäjän, tuoteluokan ja tuotteen.

Suhdetyyppi

Yksi moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kirja
- Päivämäärä
- Tapahtuma
- Kutsutut
- Omistava käyttäjä

- Tuote
- Tuoteluokka

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tapahtuman mittarit
 - Tapahtumien määrä
 - Kutsuttujen määrä
(Määrittäminen: aktiivisten eli muussa kuin Poistettu-tilassa olevien kutsuttujen määrä.)
 - Budjetin yli- tai alijäämä
(Määrittäminen: Tapahtuman budjetin ja tapahtuman kustannusten erotus)
 - Tapahtuman budjetti

Lääketeollisuuden koulutustapahtuman budjetin mittari pohjautuu dimensioon. Kun käytetään vain tapahtuman dimensiota, mittarina on dimensiokentän arvon summa. Jos käytetään muita dimensioita (erityisesti kutsuttua), mittari lasketaan jakamalla budjettisumma kutsuttujen määrällä.
 - Tapahtuman kustannukset
(Määrittäminen: tapahtuman osallistujakohtaiset kustannukset eli kaikkien valmiiseen tapahtumaan liittyvien aktiivisten osallistujien aktiviteettien kokonaiskustannukset jaettuina osallistujien määrällä.)

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Päivämäärä
- Tapahtuma

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

Ennusteiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa raportoinnin ohjelman Oracle CRM On Demand ennustemoduulin luomista tiedoista. Sillä voi verrata ennusteyhteenvetoa viimeisimpiin tosiaikaisiin myyntimahdollisuuden tietoihin asiakkaan, alueen, käyttäjän, myyntitilaisuuden, tuotteen, päivämäärän ja käyttäjäkiintiön perusteella. Voit luoda myyntitiimille suoritusraportin, jossa näkyy potentiaalinen peitto, kiintiön saavutus ja ennusteen tarkkuus. Sen avulla myyntipäälliköt voivat myös tarkkailla yksittäisten tiimijäsenten suoritumista käyttäen käyttäjähierarkiaa.

Suhdetyyppi

Useita tietoja sisältävä aihe

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan tuotto (katso huomautusta 1)
- Asiakkaan alue
- Kirja
- Sulkemispvm (katso huomautus 2)
- Yhteyshenkilö
- Ennuste
- Ennusteen päivämäärä (katso huomautus 3)
- Myyntimahdollisuus (katso huomautus 4)
- Myyntimahdollisuuden tuotetuotto (katso huomautusta 4)
- Omistava käyttäjä
- Tuote
- Tuoteluokka
- Kiintiö

Huomautus 1: Asiakkaan tuoton dimensiota ei voi yhdistää myyntimahdollisuuden tai myyntimahdollisuuden tuotteen dimensioon.

Huomautus 2: Kiintiöissä sulkemispvm on kiintiökauden kuukauden ensimmäinen päivä. Ennusteessa sulkemispvm on ennusteen tilannekuivissa olevien myyntimahdollisuuksien päättymispvm. Myyntimahdollisuuksissa sulkemispvm on myyntimahdollisuuden päättymispvm.

Huomautus 3: Ennustepäivämäärä on päivämäärä, jolloin ennuste ajettiin. Myyntimahdollisuus voi olla useissa ennusteissa.

Huomautus 4: Myyntimahdollisuuden ja myyntimahdollisuuden tuotteen tuoton voi liittää vain myyntimahdollisuuden ja myyntimahdollisuuden tuotteen tuoton mittareihin.

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan tuoton mittarit
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Tuotteiden määrä keskimäärin
- Ennusteen mittarit
 - Oman asiakkaan tuotot
 - Oman asiakkaan tuotto
 - Oman yhteyshenkilön tuotot
 - Oman yhteyshenkilön tuotto
 - Omat myyntimahdollisuudet
 - Oman myyntimahdollisuuden tuotto
 - Omat tuotetulot
 - Omat tuotetulot
 - Omat tuotteet
 - Päätetty määrä
 - Toteutunut tuotto
 - Tuloennuste
 - Ennustettu määrä
 - Potentiaalinen määrä
 - Tiimin yhteenveto
 - Ennuste
 - Toteutunut tuotto

- Potentiaali
- Paras tapaus
- Tiimin tuoteyhteenvedo
 - Päätetty määrä
 - Ennustettu määrä
 - Potentiaalinen määrä
 - Toteutunut tuotto
 - Tuloennuste
- Toteutunut tuotto
- Potentiaali
- Ennuste
- Tuloennuste
- Paras tapaus
- Kiintiön mittarit
 - Kiintiön arvo
- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Tuotto
 - Tuloennuste
 - Toteutunut tuotto
 - Tuotto (000)
 - Tuloennuste (000)
 - Toteutunut tuotto (000)
 - Myyntimahdollisuuksien määrä
 - Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
 - Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
 - Voittojen lukumäärä
 - Päiviä vaiheessa keskimäärin
- Myyntimahdollisuuden tuotetulojen mittarit

- Tuotteiden lukumäärä
- Tuotteiden määrä keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Seuraavat rajoitukset ovat voimassa:

- **Useita tietoja.** Varmista, että raportin osana on vain yksi mittari, koska ennusteiden aihealue on useiden tietojen aihealue.
- **Kirja-ulottuvuus.** Kirjadimensiolla ja hierarkialla voi ryhmitellä tietueet kirjoiksi. Näkyvät tiedot määrittää kuitenkin yhä Analyysit-toiminnon näkyvyystillä. Se toimii vain asiakkaan, asiakkaan tulon, myyntimahdollisuuden ja myyntimahdollisuus-tuotteen kanssa.
- **Hierarkiat.** Kaikki hierarkiat on rajattu kahdeksaan tasoon.
- **Tulon jako.** Kun tulon jako on määritetty (katso Yrityksen profiiliin ja yleisten oletusarvojen määrittäminen), ennusteen yhteenvedo heijastaa jakoa, mutta tosiaikaiset myyntimahdollisuuden mittarit eivät.
- **Kiintiön mittarit.** Kiintiön mittareiden vertaaminen muihin mittareihin on mahdollista vain kuukausitasolla ja käyttäjätasolla.
- **Ennusteyhteenvedon mukautetut kentät.** Nämä kentät eivät ole saatavilla raportointiin. Ohjelman Oracle CRM On Demand luoma ennusteyhteenvedo sisältää edelleen toimitetut kokonaismäärät. Siksi ennusteen mittarit raportissa ovat järkeviä vain, jos tarkastelet tietoja käyttäjittäin. Ennusteiden mittareiden tarkastelu ilman käyttäjää saa arvon näkymään virheellisesti.
- **Myyntimahdollisuus ja useat ennusteet.** Sama myyntimahdollisuus voi näkyä useissa ennusteissa. Siksi ennusteen mittareita täytyy katsella tietyn päivämäärän mukaan käyttäen suodatettua mittaria. Jos näin ei tehdä, ennusteen mittarit saattavat näkyä väärin.
- **Ennusteen ja käyttäjän kiintiön mittarit.** Tulojen tiedot ovat samat kuin ennusteyhteenvedon päivämäärä, joten kaikki myyntimahdollisuudet näkyvät kuukauden ensimmäisenä päivänä. Myös käyttäjän kiintiö on määritetty kuukausittaiselle jaksolle, ja se näkyy kuukauden ensimmäisenä päivänä. Tästä syystä raportit, joissa on ennusteen ja käyttäjän kiintiön mittareita, ovat järkeviä vain, jos tiedot kerätään kuukaudelta tai korkeammalla tasolla.
- **Käyttäjän kiintiön mittarit.** Näkyvyyttä käyttäjän kiintiön mittareihin hallitaan Esimiehen näkyvyys-toiminnolla huolimatta käyttäjän näkyvyydestä. Siten käyttäjät, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvojia, eivät voi raportoida käyttäjän kiintiöitä myyntimahdollisuuden mittareiden kanssa, kun niiden näkyvyys asetetaan Tiimin näkyvyys -asetukseen.
- **Käyttäjän prosenttiosuuden järjestys.** Et voi rakentaa käyttäjän prosenttiosuuden järjestystä, jos sinulla ei ole oikeuksia kaikkiin perimmäisiin tietoihin.
- **Kalenterikuukausi ja useat ennusteet.** Kullakin kalenterikuukaudella voi olla useita ennusteita. Joten raportti, jossa näkyy ennusteen kokonaismittarit, täytyy hyväksyä tiettyyn ennusteen päivämäärään mennessä.
- **Kiintiö ja tulo.** Jos käyttäjän kiintiön ja tosiaikaisen myyntimahdollisuuden tulon näyttävä raporttisi ei näytä odotettuja tuloksia, se saattaa johtua siitä, ettei ole tietueita, joissa myyntimahdollisuuden päättymispäivä olisi samalla kaudella kuin kiintiötietueilla.
- **Kuukausiennuste.** Kuukausiennusteen yhteenvedon kokonaissummat on jo summattu, joten kaikkien käyttäjien yhteissumma antaa virheelliset tulokset. Jos haluat saada kokonaissumman näin, sinun täytyy käyttää tulomittareita Omat tulot -kansiossa.

- **Analyysien esimiehen näkyvyys.** Käytä analyysien esimiehen näkyvyyttä, jos ennuste sisältää vain ihmisiä, jotka ovat alaisiasi.
- **Analyysien tiimin näkyvyys.** Käytä analyysien tiimin näkyvyyttä, jos ennusteen sisältämät ihmiset ovat osa tiimiäsi. Jos ennusteen sisältämät ihmiset eivät ole tiimissäsi eivätkä alaisiasi, silloin myyntimahdollisuuden ja myyntimahdellisuustuotteen näkymä eivät vastaa ennusteyhteenvetoa.
- **Ennusteen mittarit.** Ennusteen mittareiden täytyy viitata tiettyyn ennusteeseen. Käytä SUODATIN-mittaritoimintoa viittaamaan mittareihin ennusteen päivämäärällä ja ennustetyypillä. Käytä SUODATIN-mittaritoimintoa esimerkiksi saamaan ennustearvo tietylle ennusteen päivämäärälle, kuten 16.9.2009. Koska ennustetyyppejä on useita, lisää lisäsuodatin, jotta saat vain myyntimahdollisuuden tulon ennusteen arvot. Esimerkki:

```
SUODATIN ("Ennusteen mittarit". "Ennustettu tulo" KÄYTTÄEN ("Ennusteen  
päivämäärä. Päivämäärä = päivämäärä '16.9.2009' JA ennuste. "Ennusteen tyyppi" =  
'Myyntimahdollisuuden tulo ennuste'))
```

SUODATIN-mittaritoiminnon käyttäminen ei ole sama kuin suodattimen lisääminen raporttiin. Jos lisäät raporttisuodattimen suodattimeen ennusteen päivämäärän ja ennustetyypin mukaan, et saa arvoja käyttäjän kiintiöstä tai tosiaikaisesta tulosta. Jos olet määrittänyt kullekin käyttäjälle useita kiintiöitä, sinun täytyy käyttää SUODATIN-mittaritoimintoa viittaamaan tarkkaan kiintiön arvoon. Esimerkki:

```
SUODATIN("Kiintiön mittari". "Kiintiön arvo" KÄYTTÄEN (Kiintiö. "Kiintiön nimi" = 'Myynti'))
```

Tässä esimerkissä SUODATIN-mittaritoiminto hakee kiintiön arvon tietylle kiintiön nimelle (Myynti). Ilman tätä suodatinmittaria tuloksena on vain kaikkien kiintiöiden kokonaisarvo.

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla. Kirja-ulottuvuuden avulla voit analysoida asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa kirjahierarkian tasolla.

Talouksien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Financial Services -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Talouden raportoinnin aihealueessa voit luoda raportteja talouksista yhteyshenkilön dimensiolle. Aihealueessa neuvonantajat ja heidän esimiehensä voivat vastata muun muassa seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä asiakkaani kuuluvat mihinkin talouteen?
- Miten liiketoimintakirjassa oleva talouksien omaisuus jakautuu asiakkaiden kesken?
- Mitkä ovat parhaat taloudet kokonaisarvon mukaan?

Talouksien raportoinnin aihealueella on myös portfolion dimensio, jota voi käyttää talouksien yhteyshenkilöihin liittyvien tietojen raportoinnissa. Salkun dimensiolla on epäsuoria suhteita talouksiin (yhteyshenkilöiden

kautta), joten portfolion dimension määritteitä ei voi käyttää suoraan talouden mittareiden analysoinnissa. Voit yhdistää talousraportteja salkkuraportteihin ja parantaa näin asiakaspalvelua ymmärtämällä paremmin asiakkaiden aseman talouksien jäseninä.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Talous
- Talouden yhteyshenkilö
- Salkku

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Talouden mittarit
 - Talouden omaisuudet yhteensä
 - Talouden omaisuudet yhteensä
 - Talouden omaisuudet yhteensä (000)
 - Talouden koko omaisuus keskimäärin
 - Talouden koko omaisuus keskimäärin (000)
 - Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kulut yhteensä
 - Talouden kulut yhteensä (000)
 - Talouden kaikki kulut keskimäärin
 - Talouden kulut yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä
 - Talouden tulot yhteensä (000)
 - Talouden tulot yhteensä keskimäärin
 - Talouden tulot yhteensä keskimäärin (000)
 - Talouden velat yhteensä

- Talouden velat yhteensä
- Talouden velat yhteensä (000)
- Talouden velat yhteensä keskimäärin
- Talouden velat yhteensä keskimäärin (000)
- Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo
 - Talouden nettoarvo (000)
 - Talouden nettoarvo yhteensä keskimäärin
 - Talouden nettoarvo yhteensä keskimäärin (000)
- Yhteyshenkilön omaisuus yhteensä
 - Omaisuudet yhteensä
 - Omaisuudet yhteensä (000)
 - Koko omaisuus keskimäärin
 - Koko omaisuus keskimäärin (000)
- Yhteyshenkilön kokonaiskustannukset
 - Kulut yhteensä
 - Kulut yhteensä (000)
 - Kulut yhteensä keskimäärin
 - Kulut yhteensä keskimäärin (000)
- Yhteyshenkilön tulot yhteensä
 - Tulot yhteensä
 - Tulot yhteensä (000)
 - Tulot yhteensä keskimäärin
 - Tulot yhteensä keskimäärin (000)
- Yhteyshenkilön velat yhteensä
 - Velat yhteensä
 - Velat yhteensä (000)
 - Velat yhteensä keskimäärin
 - Velat yhteensä keskimäärin (000)
- Yhteyshenkilön nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä
 - Nettoarvo yhteensä (000)
 - Nettoarvo yhteensä keskimäärin

- Nettoarvo yhteensä keskimäärin (000)
- Talouden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
- Yhteyshenkilöiden summattu lukumäärä
- Palvelupyyntöjen summattu lukumäärä
- Myyntivihjeiden summattu lukumäärä
- Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Yhteyshenkilön palvelupyyntöjen lukumäärä
- Yhteyshenkilön myyntivihjeiden lukumäärä
- Talouksien lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Salkku-ulottuvuus sisältää yleensä muun kuin rahoitusomaisuuden, kuten ajoneuvot, ellei pääkäyttäjällä ole erikseen sulkenut tällaista muuta kuin rahoitusomaisuutta pois Salkku-luetteloista käyttämällä Sulje pois ajoneuvo-/omaisuustietueet salkun tileiltä -valinnalla Yrityksen profiili -sivulla.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on esimerkiksi Yhteyshenkilötyyppi-kenttä. Myös Yhteyshenkilötyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Yhteyshenkilötyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Luontipvm:n UTC -kenttä, joka on Luontipvm-kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoja optimoitujen suodatuskenttien käytöstä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavalla ulottuvuudella on optimoidut suodatuskentät:

- Yhteyshenkilö

Myyntivihjeraportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntivihjeen mittareita asiakkaan, asiakkaan alueen, kampanjan, yhteyshenkilön, päivämäärän, myyntivihjeen, myyntimahdollisuuden, omistavan käyttäjän ja pääasiallisen kumppaniasiakkaan mukaan. Tämä aihealue sisältää myyntivihjeen laadun, myyntivihjeen muunnon ja myyntivihjeisiin liittyvien tuottojen analysoinnin mittarit.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyynnö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja

- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntivihje
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntivihjeen mittarit
 - Asiakkaan alueen hierarkia
 - Ylimmän tason alueen nimi
 - Tason 8 alueen nimi
 - Tason 7 alueen nimi
 - Tason 6 alueen nimi
 - Tason 5 alueen nimi
 - Tason 4 alueen nimi
 - Tason 3 alueen nimi
 - Tason 2 alueen nimi
 - Tason 1 alueen nimi

- Myyntivihjeiden määrä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: niiden myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Uusien myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Myyntivihjeen toteutunut tuotto
- Myyntivihjeen tuloennuste
- Myyntivihjeen myyntimahdollisuuden tuotto

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntimahdollisuudet asiakkaan, alueen, kampanjan, yhteyshenkilön, omistajan ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Tämä monitietoihealue sisältää myyntimahdollisuuden ja kiintiön mittareita. Myyntimahdollisuuden mittarit on määritetty suurimmalla tarkkuudella, mikä mahdollistaa analysoinnin kaikkien käytettävissä olevien dimensioiden mukaan. Kiintiöiden mittarit on määritetty pienemmällä tarkkuudella, minkä vuoksi ne voidaan analysoida vain tiettyjen dimensioiden mukaan. Näitä ovat esimerkiksi päivämäärä (kuukausi), kiintiö ja omistaja.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Sulkemispvm
- Avauspvm
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö

- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Kiintiö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen keskeiset mittarit:

- Tulo (odotettu ja päätetty)
- Myyntimahdollisuuksien (avoimien ja suljettujen) määrä
- Voittojen lukumäärä
- Kiintiösummat

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Tuotto
 - Tuloennuste
 - Toteutunut tuotto
 - Tuotto (000)
 - Tuloennuste (000)

- Toteutunut tuotto (000)
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
- Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Päiviä vaiheessa keskimäärin
- Kiintiön mittarit
 - Kiintiön arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Koska kiintiön mittareita ei määritetä myyntimahdollisuuden dimension tasolla, nämä mittarit näkyvät tyhjinä soluina raportissa, jossa myyntimahdollisuuden dimension määrittäminen on annettu.

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määrittäimet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealueella ja myyntimahdollisuuden aiempien analyysien aihealueella on erilaiset mittarit. Tarkista molempien aihealueiden määritetyt mittarit ennen aihealueen valintaa ja varmista, että otat käyttöön alueen, joka vastaa parhaiten tarpeitasi.

Myyntimahdollisuuksien ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa myyntimahdollisuuksien ja kilpailijan asiakkaiden välisen monta-moneen-suhteen analysoinnin. Tämä aihealue on lähes identtinen myyntimahdollisuuden aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kilpailijan asiakkaan dimension, jolla on monta-moneen-suhde myyntimahdollisuuden tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien myyntimahdollisuuden kilpailijoiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen myyntimahdollisuuksien ja kilpailevien asiakkaiden välillä, myyntimahdollisuuksia, joita ei ole liitetty vähintään yhteen kilpailevaan asiakkaaseen, ei voida raportoida. Raportointia varten käytettävissä olevat kilpailijan asiakkaan suhteen määrittäimet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm

- Päättymisspvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Sulkemispvm
- Sulkemispvm
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden kilpailija
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero

- Tuotto
- Tuloennuste
- Toteutunut tuotto
- Tuotto (000)
- Tuloennuste (000)
- Toteutunut tuotto (000)
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
- Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Päiviä vaiheessa keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuksien ja kumppaneiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämä aihealue mahdollistaa myyntimahdollisuuksien ja kumppanin asiakkaiden välisen monta-moneen-suhteen analysoinnin. Se on lähes identtinen myyntimahdollisuuden aihealueiden kanssa. Ainoa ero on, että se sisältää kumppanin asiakkaan dimension, jolla on monta-moneen-suhde myyntimahdollisuuden tietuetyypin kanssa. Tämä aihealue mahdollistaa raporttien luonnin kaikkien myyntimahdollisuuden kumppaneiden näyttämiseksi. Koska tämä aihealue esittää monta-moneen-suhteen myyntimahdollisuuksien ja kumppanin asiakkaiden välillä, myyntimahdollisuuksia, joita ei ole liitetty vähintään yhteen kumppanin asiakkaaseen, ei voida raportoida. Raportointia varten käytettävissä olevat kumppanin asiakkaan suhteen määritteet ovat seuraavat:

- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Rooli
- Käänteinen rooli
- Aloituspvm

- Päättymisspvm
- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Huomautukset

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Sulkemispvm
- Avauspvm
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden kumppani
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Suhdeyhteyshenkilö
- Alue

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden mittarit
 - Myyntimahdollisuuden mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero

- Tuotto
- Tuloennuste
- Toteutunut tuotto
- Tuotto (000)
- Tuloennuste (000)
- Toteutunut tuotto (000)
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
- Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
- Voittojen lukumäärä
- Päiviä vaiheessa keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit raportoida kaikille myyntimahdollisuuteen liittyville yhteyshenkilöille tai yhteyshenkilölle, joka liittyy useisiin myyntimahdollisuuksiin. Muissa myyntimahdollisuuden aihealueissa on mahdollista raportoida vain myyntimahdollisuuden ensisijainen yhteyshenkilö. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Ei mitään.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Myyntimahdollisuuden tuotetulojen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla voit analysoida myyntimahdollisuuden tuotetulot asiakkaan, asiakkaan alueen, kampanjan, myyntimahdollisuuden, myyntimahdollisuuden tuotteen, omistavan käyttäjän, käyttäjän, tuotteen ja tuoteluokan mukaan. Jokaisella toistuvalla tuotetulolla voi olla eri aloituspäivä. Sen vuoksi tämän aihealueen tietojen määrä on vähäinen. Aihealue sisältää yhden rivin jokaista tämän myyntimahdollisuuden toistuvaa tuotetulotietuetta kohti. Aihealueen tietojen määrän vuoksi tiedot voidaan kerätä millä tahansa tuetun dimension tasolla. Aihealue sisältää myös kiintiön dimension ja mittarit, joiden avulla voit raportoida samaan raporttiin myyntimahdollisuuden tuotetulon ja kiintiön mittarit.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos

tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Asiakkaan alue
- Kampanja
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden tuotetulot
- Omistava käyttäjä
- Ensisijainen yhteyshenkilö
- Tuote
- Tuoteluokka
- Kiintiö

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Kampanja
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Myyntimahdollisuuden tuotetulojen mittarit
 - Tuotteiden lukumäärä
 - Tuotteiden määrä keskimäärin
- Kiintion mittarit
 - Kiintion arvo

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakas- ja Pääyhteyshenkilö-ulottuvuudella on kirjahierarkia, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Raporteissa, joilla on tämä aihealue, sisältävät jokaisen raportissa näkyvän tuottotietueen tuoton yhteenvedon tietueen rivin. Jos et halua sisällyttää tuoton yhteenvedon tietueen rivejä raporttiin, lisää Tuotteen nimi -kenttä raporttiin tai käytä [Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue](#) (sivulla 1059) -kohtaa.

Myyntimahdollisuuden ryhmän raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tällä aihealueella voi raportoida myyntimahdollisuuksien ja myyntimahdollisuuksien ryhmien välisen suhteen. Tee tällä aihealueella kysely myyntimahdollisuuteen liittyvistä ryhmän jäsenistä. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen.

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Myyntimahdollisuus
- Myyntimahdollisuuden tiimi
- Omistava käyttäjä

Mittarit

Ei mitään.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tietojen näkyvyys. Tällä aihealueella käytetään aina ryhmän näkyvyytilaa huolimatta siitä, mitä asetuksia profiilissa on valittu. Tämän vuoksi voit aina raportoida kaikki myyntimahdollisuudet huolimatta siitä, oletko omistaja vai ryhmän jäsen.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyynnö	Kaikki optimoidut kentät

Tilausten raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida tilauksia Asiakas-, Yhteyshenkilö-, Päivämäärä-, Myyntimahdollisuus-, Omistaja- ja Tuote-ulottuvuuksien mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Tilaus
- Omistava käyttäjä
- Tuote

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tilausten määrä
- Tilausnimikkeiden määrä

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio.

Raportit

Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus
- Tilaus
- Omistava käyttäjä
- Tuote

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tässä aihealueessa on useita ulottuvuuksia, joita on varottava yhdistelemästä harkitsemattomasti. Kaikki yhdistelmät eivät tuota hyödyllisiä tuloksia.

- Tilausten määrä -mittari on käytössä vain Tilaus-ulottuvuudessa, joka voidaan kerätä suoran suhteen (Asiakas-, Yhteyshenkilö-, Päivämäärä-, Myyntimahdollisuus- ja Omistaja-ulottuvuuden) mukaan. Mittari ei ole käytössä Tuote-ulottuvuudessa, koska Tuote- ja Tilaus-ulottuvuuksien välillä ei ole suoraa suhdetta.
- Tuote-ulottuvuus liittyy vain tilausnimikkeeseen. Voit silti raportoida tuotteen käyttäen tilauksen tietoja Tilaus-ulottuvuudessa.

Kumppaniraportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Kumppaniraportointi-aihealue mahdollistaa kumppaneiden analysoinnin ja tärkeiden tehokkuuden mittareiden mittaamisen. Mittareita ovat esimerkiksi hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä ja myyntimahdollisuuden potentiaalinen kokonaistuotto.

Suhdetyyppi

Yhteenveto

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Luontipäivämäärä
- Omistava käyttäjä
- Yhteistyökumppani
- Alue

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Kumppanin mittarit
- Kumppanin mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
- Kumppanien määrä
- Arkistoitujen myyntivihjeiden lukumäärä
- Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
- Suljettujen myyntimahdollisuuksien määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen lukumäärä
- Myyntivihjeiden lukumäärä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden määrä
- Menetettyyn myyntimahdollisuuteen johtaneiden myyntivihjeiden määrä
- Voitettuun myyntimahdollisuuteen johtaneiden myyntivihjeiden määrä
- Avoimien myyntimahdollisuuksien määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Myyntimahdollisuuksien määrä
- Odottavien palvelupyyntöjen lukumäärä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Hylättyjen myyntivihjeiden lukumäärä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Voittojen lukumäärä
- Päiviä vaiheessa keskimäärin

- Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin
- Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
- Suljettu tuotto
- Toteutunut tulo (000)
- Myyntivihjeen toteutunut tuotto
- Myyntivihjeen tuloennuste
- Myyntivihjeen myyntimahdollisuuden tuotto
- Tuotto
- Tulo (000)

Käyttöön liittyvät huomautukset

Seuraavat mittarit on määritetty myyntivihjeiden, myyntimahdollisuuksien ja palvelupyyntöjen pääasiallisen kumppaniasiakkaan perusteella.

Mukautetun sisällön toimituksen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa on tietoja lääkealan organisaation eri roolien tarvitsemista tiedoista, joita tarvitaan, jotta lääkäreitä ymmärretään paremmin, tiedon sisältöä voidaan hioa ja oikea viesti voidaan toimittaa oikealle henkilölle oikeaan aikaan. Esimerkiksi markkinointipäällikkö voi analysoida yksityiskohtaisia trendejä, rinnakkaisia suorituksia ja eri segmenttien vastuita. Tämän tiedon pohjalta päällikkö voi muuttaa asiakirjaa tai segmentoida asiakaskannan uudelleen sekä kohdentaa tietyt toimenpiteet tietyille asiakkaille. Myyntipäällikkö voi analysoida yksityiskohtaisia trendejä etsimällä alueelta hyviä ja huonoja toimijoita ja valmentaa näin tiimiään tarpeiden mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR,

INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Viestin vastaus
- Sanomanvälityssuunnitelma
- Sanomanvälityssuunnitelman nimike
- Tuote

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Asiakkaan mittarit
 - Asiakkaiden määrä
- Toimen mittarit
 - Asiakkaiden (joilla on aktiviteetteja) lukumäärä
 - Aktiviteettien määrä
 - Toteutuneiden aktiviteettien määrä
 - Avoimien aktiviteettien lukumäärä
- Yhteyshenkilön mittarit
 - Yhteyshenkilön mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
 - Yhteyshenkilöiden lukumäärä
- Viestin vastauksen mittarit
 - Sanomavälityksen vastauksen mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu valuutta
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu numero
 - Sanomavälityksen vastauksien lukumäärä

- Keskimääräinen järjestysnumero
- Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen mittarit
 - Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu valuutta
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu numero
 - Sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeiden määrä
 - Keskimääräinen järjestysnumero
- Sanomanvälityssuunnitelman mittarit
 - Sanomanvälityssuunnitelman mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu valuutta
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu numero
 - Sanomanvälityssuunnitelmien määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Aktiviteetin dimensio sisältää kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Tarjousten raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa. Järjestelmänvalvojan on varattava Tarjoukset-objekti.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida tarjouksia Asiakas-, Päivämäärä- ja Omistaja-ulottuvuuksien mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Päivämäärä
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tarjous

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Tarjouksen mukautetut mittarit
- Tarjousten määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypki-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Tarjous

Palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Voit analysoida palvelupyynnöitä asiakkaan, yhteyshenkilön, palvelupyynnön, käyttäjän, kumppanin ja päivämäärän dimensioiden mukaan. Aihealueen avulla voi analysoida asiakkaan palvelupyynnön organisaation keskeisiä suorituskyvyn mittareita, joihin kuuluu esimerkiksi tieto siitä, kuinka kauan palvelupyynnöt ovat olleet avoimina ja niiden sulkemiseen kulunut aika keskimäärin. Näiden palvelupyynnöiden suoritustason mittareiden avulla yritys voi parantaa asiakastytyväisyyttä, työntekijöiden tuottavuutta sekä vähentää operatiivisia kustannuksia.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Sulkemispäivämäärä

- Avauspvm
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas (käytettävissä vain sovelluksessa Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition)
- Palvelupyyntö

Optimoidut suodatuskentät

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Palvelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Palvelupyynnön mittarit
 - Palvelupyynnön mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Indeksoitu numero
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimien palvelupyyntöjen määrä
 - Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä
 - Odottavien palvelupyyntöjen määrä
 - Peruutettujen palvelupyyntöjen määrä
 - Avoimen palvelupyynnön keskimääräinen ikä
 - Myyntimahdollisuuden sulkemiseen kuluvat päivät keskimäärin

Käyttöön liittyvät huomautukset

- Asiakkaan, yhteyshenkilön ja palvelupyynnön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.
- Myyntimahdollisuudet-ulottuvuuden avulla voit analysoida myyntimahdollisuuden mittareita ja määritteitä palvelupyynnön suhdetta varten.

Jaettujen aktiviteettien raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida jaettuja aktiviteetteja asiakkaan, yhteyshenkilön ja käyttäjän dimensioiden mukaan. Koska nämä aktiviteetit voidaan jakaa usealle sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjälle, voit käyttää tätä aihealuetta jaettujen aktiviteettien raportoinnissa. Aktiviteetteja, joita ei ole jaettu vähintään yhdelle muulle käyttäjälle, ei voi raportoida tässä aihealueessa.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö
- Omistava käyttäjä

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypki-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Aktiviteetti
- Yhteyshenkilö

Mittarit

Ei mitään

Käyttöön liittyvät huomautukset

Asiakkaan, aktiviteetin ja yhteyshenkilön dimensiot sisältävät kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittarit ja liittyvät määritteet millä tahansa tasolla.

Aktiviteettitietueen tietojen näkyvyyttä ei hallita tämän aihealueen aktiviteettitietueen ja kirjan liitoksen kautta. Sinun on omistettava aktiviteettitietue tai sen on oltava jaettuna sinulle, jotta voit katsella tämän aihealueen aktiviteettitietueita.

Ratkaisujen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida ratkaisut tuotteen, tuoteluokan, palvelupyynnön ja vanhenemispäivämäärän dimensoiden sekä ratkaisujen ja niihin liittyvien palvelupyyntöjen suhteen mukaan. Voit myös analysoida keskeiset ratkaisut ja niihin liittyvät palvelupyynnön mittarit, jotka auttavat yritystäsi arvioimaan ratkaisujen tilaa ja tehokkuutta.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Vanhenemispäivämäärä
- Tuote
- Tuoteluokka
- Palvelupyyntö
- Ratkaisu

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Ratkaisun mukautetut mittarit
 - Indeksoitu valuutta keskimäärin
 - Keskimääräinen indeksoitu numero
 - Indeksoitu valuutta
 - Indeksoitu numero
- Ratkaisujen määrä
- Hyväksytyjen ratkaisujen määrä
- Julkaistujen ratkaisujen määrä
- Vanhentuneiden ratkaisujen määrä
- Palvelupyyntöjen määrä
- Avoimien palvelupyyntöjen määrä
- Toteutuneiden palvelupyyntöjen määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tuoteluokka-dimensio on itsenäinen dimensio, ei tuotteen kautta ohjattu kuten muut aihealueet. Näin on tehty, jotta toiminta vastaisi Ratkaisut-käyttöliittymän erityistoimintaa, jossa tuoteluokka voidaan liittää ratkaisuun ilman tuotteen arvoa.

Palvelupyynnön dimensio sisältää kirjahierarkian, jonka avulla voit analysoida mittareita ja liittyviä määritteitä millä tahansa tasolla.

Erityishinnoiteltujen tuotteiden analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Erikoishinnoittelupyynnöillä kumppanit ja tuotemerkin omistajat voivat toteuttaa erilaisia liiketoimintaprosesseja. Kumppani voi esimerkiksi pyytää alentamaan tuotteen hintaa tuotemerkin omistajalta (eri syistä, kuten kilpailukykyisen kaupan tai laskuun kääntyneiden hintojen vuoksi).

Tämän aihealueen avulla voit tehdä reaaliaikaisia analyyseja ja raportteja erityishinnoittelupyynnöistä ja erityishinnoitelluista tuotteista kumppanin suorituksen arvioimiseksi. Voit käyttää mittareita ja tietoja, kuten tuote-, kumppani- ja vuosineljänneskohtaisia hyväksytyjä hinnanalennuksia alennuksen tehokkuuden ja tuotekohtaisen tuloksen mittaamiseksi kanavassa.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Päivämäärä
- Kaupan rekisteröinti
- Loppuasiakas (tili)
- Edellinen hyväksyjä (käyttäjä)
- Myyntimahdollisuus
- Omistava käyttäjä
- Pääasiallinen kumppaniasiakas
- Tuote
- Tuoteluokka

- Erityishinnoittelupyyntö

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Erityishinnoitellun tuotteen mittarit
 - Erityishinnoittelupyyntöjen määrä
 - Hyväksytty summa
 - Hyväksytty summa (000)
 - Pyydetty summa
 - Pyydetty summa (000)
 - Hyväksytty summa keskimäärin
 - Pyydetty summa keskimäärin
 - Hyväksytyt kustannukset keskimäärin
 - Hyväksytty alennusprosentti keskimäärin
 - Keskimääräinen ovh.
 - Ostokulu keskimäärin
 - Keskimääräinen määrä
 - Pyydetty kustannus keskimäärin
 - Pyydetty alennusprosentti keskimäärin
 - Pyydetty vähittäismyyntihinta keskimäärin
 - Ehdotettu vähittäismyyntihinta keskimäärin
 - Määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Loppuasiakkaan dimensio tilin dimensiossa. Edellisen hyväksyjän dimensio on käyttäjän dimensio.

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakashistorian aihealueessa.

Raportit

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyyppin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Ajoneuvojen raportoinnin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit analysoida ajoneuvoihin liittyviä mittareita ajoneuvon mukaan sekä kauppiaan ulottuvuuksia ja muita liittyviä ulottuvuusobjekteja, joita ovat esimerkiksi asiakas, yhteyshenkilö, päivämäärä, kauppias ja tuote.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Kauppias
- Tuote
- Ajoneuvo

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Ajoneuvon mittarit
 - Ajoneuvon mukautetut mittarit
 - Ajoneuvojen lukumäärä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Optimoidut mukautetut kentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä mukautettuja kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut mukautetut kentät ovat kansioissa, joiden nimen lopussa on *Optimoidut mukautetut kentät* tai *Optimoidut mukautetut mittarit*, esimerkiksi *Asiakkaan optimoidut mukautetut kentät* ja *Myyntimahdollisuuden optimoidut mukautetut mittarit*. Numeeriset mukautetut kentät, kuten tyyppien CUR, INT ja NUM kentät, ovat käytettävissä mittareina optimoitujen mukautettujen mittareiden kansiossa, jos tietuetyyppi on ajotieto-objektina tietyssä aihealueessa. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyyppi on ajotieto-objektina asiakshistorian aihealueessa.

Seuraavissa tietuetyypeissä on optimoituja kenttiä ja mittareiden kattavuus kohteessa Oracle CRM On Demand Answers. Yksi tai monet näistä tietuetyypeistä voivat näkyä dimensioina tai tietoina tässä aihealueessa:

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Asiakas	Kaikki optimoidut kentät
Toiminto	Kaikki optimoidut kentät
Arviointi	Kaikki optimoidut kentät
Kampanja	Kaikki optimoidut kentät
Yhteyshenkilö	Kaikki optimoidut kentät

Tietuetyyppi	Oracle CRM On Demand Answers - vakuutus
Mukautetut objektit 1-40	Vain kaikki kohteiden CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ja CO9 optimoidut kentät
Myyntivihje	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuus	Kaikki optimoidut kentät
Myyntimahdollisuuden tiimi	Kunkin tyypin viisi ensimmäistä optimoitua kenttää
Tuote	Kaikki optimoidut kentät
Tuotto	Kaikki optimoidut kentät
Palvelupyyntö	Kaikki optimoidut kentät

Optimoidut suodatuskentät

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan Koodi tai UTC. Yhteyshenkilö-ulottuvuudella on esimerkiksi Määrittysuodatin 1 -kenttä. Myös Määrittysuodattimen 1 koodi -kenttä on olemassa, joka on Määrittysuodatin 1 -kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Luontipvm:n UTC -kenttä, joka on Luontipvm-kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoja optimoitujen suodatuskenttien käytöstä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Asiakas
- Yhteyshenkilö
- Päivämäärä
- Kauppias
- Ajoneuvo

Raporttien ulkoasun muuttaminen

Voit muuttaa raporttien ulkoasua niiden määrittämisen tai päivittämisen yhteydessä. Voit käyttää ulkoasumuotoilua, kopioida ja liittää ulkoasumuotoilun määritteitä sekä tallentaa muotoillun raportin käytettäväksi tyylimallina.

Muotoiltavan kohteen mukaan valintaikkunassa näkyy eri asetuksia, kuten fontti, solu, reunat, taustan väri sekä muotoilun lisäasetuksia, kuten solun täyttö ja CSS-tyyliasetukset HTML-muotoa varten.

Voit muuttaa seuraavien kohteiden ulkoasua:

- Sarakkeet ja osat, esimerkiksi taustaväri ja reunat
- Taulukkojen sarakkeet
- Otsikkojen koko

Voit kopioida kohteesta, kuten taulukon sarakkeesta, useita ulkoasumääritteitä ja liittää ne samantyyppiseen kohteeseen, kuten taulukon muuhun sarakkeeseen tai eri taulukon sarakkeeseen. Voit myös palauttaa ulkoasun oletusasetukset. Voit tehdä näitä toimia valintaikkunoissa ylhäällä oikealla olevien kuvakkeiden avulla.

Kopioimista ja liittämistä tuetaan taulukko-, pivot-tilukko- ja kaavionäkymissä.

Tietoja raporttien tallentamisesta tyylimalleiksi

Kun raportin ulkoasua on mukautettu ja se on tallennettu, sitä voi käyttää mallina. Näin voit käyttää tallennetun raportin muotoilua uudessa tai aikaisemmin luodussa raportissa.

Tallennetun raportin käyttämistä mallina tuetaan taulukko-, pivot-tilukko ja kaavionäkymissä.

Tämä aihe sisältää tietoja seuraavien tehtävien suorittamisesta:

- Raportin ulkoasun muotoilu
- Muotoilumääritteen kopiointi ja liittäminen
- Määritteen oletusarvon mukaisen ulkoasun palautus
- Tallennetun raportin käyttö mallina

Raportin ulkoasun muotoilu

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
 - 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osassa Analyysien suunnittelu.
 - 3 Valitse sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers Avaa analyysi.
 - 4 Valitse raportti, jota haluat käsitellä, ja valitse OK.
 - 5 Avaa Luo ja näytä analyysi -sivun ulkoasun muotoilun valintaikkuna jollakin seuraavista tavoista:
 - Valitse ensimmäisessä vaiheessa Sarakkeen ominaisuudet -painike ja valitse sitten Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
 - Avaa vaiheessa 2 Muotoilun muokkaus -valintaikkuna jollakin seuraavista tavoista:
 - Jos kyseessä on otsikko tai taulukko, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Valitse pivot-tilukkonäkymässä Pivot-tilukkonäkymän ominaisuudet -painike ja valitse sitten Määritä vaihtoehtoinen muoto -painike.
- HUOMAUTUS:** Taulukkonäkymässä voit myös napsauttaa sarakkeen muotoilupainiketta ja käyttää Arvon muoto -välilehteä. Pivot-tilukkonäkymässä voit myös napsauttaa osan muotoilupainiketta ja käyttää Jakson ominaisuudet -välilehteä.
- Näyttöön tulee ulkoasun muotoilun valintaikkuna.
- 6 Valitse Fontti-alueella fonttiperhe sekä fontin koko, väri, tyyppi (esimerkiksi lihavointi) ja muut mahdolliset tehosteet (esimerkiksi alleviivaus).

HUOMAUTUS: Joitakin kohteita käytettäessä tämä asetus ei ole mahdollinen.

7 Määritä Solu-alueella kohdistus- ja taustaväri.

HUOMAUTUS: Vaakasuuntaista kohdistusta käytettäessä teksti tasataan yleensä vasemmalle. Numeerisia tietoja käytettäessä tiedot tasataan yleensä oikealle.

Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

8 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.

VIHJE: Voit valita mukautettuja reunoja tai poistaa niiden valinnan napsauttamalla avattavan Sijainti-luettelon lähellä olevaa ylä- tai alareunaa tai vasen tai oikeaa reunaa.

9 Jos haluat muotoilla solun sisäisen välistyksen, valitse lisämuotoiluasetukset ja määritä solun sisällön leveys ja korkeus sekä sisällön ylä- ja alapuolelle sekä oikealle ja vasemmalle puolelle tuleva väli.

Arvot määritetään kuvapisteissä.

10 Jos haluat ohittaa kohteen Oracle CRM On Demand tyyllisivuilla määritetyt tyyli- ja luokkaelementit, tee Mukautetut CSS-tyylivalinnat -alueella seuraavat valinnat:

a Valitse haluamasi asetus.

b Määritä luokan, tyylin tai tyyllisivun sijainti.

HUOMAUTUS: Tyylin muotoilun lisäasetukset on tarkoitettu vain käyttäjille, jotka osaavat käyttää CSS-tyylisivuja.

11 Valitse OK.

Muotoilumääritteen kopiointi ja liittäminen

1 Siirry Luo ja näytä analyysi -sivun kohteeseen, jonka muotoilun haluat kopioida, esimerkiksi riville, sarakkeeseen tai soluun.

2 Avaa ulkoasun muotoilun valintaikkuna, napsauta muotoilun kopiointipainiketta ja sulje sitten ulkoasun muotoilun valintaikkuna valitsemalla Peruuta.

3 Siirry kohteeseen, johon haluat liittää muotoilun.

4 Avaa ulkoasun muotoilun valintaikkuna, napsauta muotoilun liittämissä painiketta ja ota muutokset käyttöön valitsemalla OK.

Oletusarvon mukaisen ulkoasun palautus

■ Avaa kohteen ulkoasun muotoilun valintaikkuna ja napsauta muotoilun poistopainiketta.

Joissakin näkymissä voit käyttää tallennettua raporttia mallina näkymää lisätessäsi seuraavassa kuvatulla tavalla.

Tallennetun raportin käyttö mallina

- 1 Siirry Analyysin luonti ja katselu -sivun vaiheeseen 2, Luo asettelu.
- 2 Valitse Lisää näkymä ja valitse haluamasi näkymä.
- 3 Napsauta työtilan yläosassa olevaa Tuo näkymän muotoilu toisesta analyysistä -painiketta:



Huomaa: voit tuoda muotoja sisältävien raporttien muotoilun vaiheesta 2 (asettelujen luonti). Muotoilua ei voi tuoda vaiheesta 1 (kriteerien määrittäminen).

- 4 Siirry Tuo tallennettu muotoilu -valintaikkunassa tallennettuun raporttiin ja valitse OK.
- 5 Valitse Tallennetut tulokset -linkki tai napsauta Analyysin esikatselu -painiketta.

Optimoitujen suodatuskenttien käyttö

Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* (valintaluettelo varten) tai *UTC* (Coordinated Universal Time) päivämäärä- ja aikakenttiä varten. Raportoinnin suorituskyky paranee, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää.

Suodattimien koodikentät

Koodikentissä olevat valintaluetteloarvot ovat kielestä riippumattomassa koodimuodossa (LIC, Language Independent Code) monikielisiä valintaluetteloja varten. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voidaan hallita useita kieliä käyttämällä kielestä riippumattomia LIC-koodeja ja yksilöllisiä syötteitä kutakin kieltä varten. Esimerkiksi Aktiivinen-tila voidaan tilakentässä ilmoittaa kielikohtaisin arvoin seuraavasti.

Kieli	Arvo	Kielestä riippumaton koodi (LIC)
Englanti	Active	Aktiivinen
Ranska	Actif	Aktiivinen
Saksa	Aktiv	Aktiivinen
Espanja	Activo	Aktiivinen

Suodata aktiiviset asiakkaat luomalla suodatin Tilan koodi -kenttää (Tila-kentän optimoitu versio) ja LIC-arvoa varten (tässä tapauksessa Aktiivinen). Käyttämästäsi kielestä riippumatta LIC-arvon kysely parantaa raportoinnin suorituskykyä, koska eri kielillä tapahtuvaa kyselyä varten tarvittava käänösvaihe jää pois.

LIC-arvojen näyttö valintaluettelo varten

Käytä seuraavaa menettelyä LIC-arvojen näyttämiseksi valintaluettelo varten.

LIC-arvojen näyttö valintaluetteloa varten

- 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Sovelluksen mukauttaminen -kohdassa Sovelluksen mukauttaminen -linkkiä.
- 3 Napsauta tarvittavan tietuetyypin linkkiä Tietuetyypin asetukset -osassa.
- 4 Napsauta Kentän hallinta -osassa *tietuetyypistä* Kentän asetukset.
- 5 Napsauta Kentät-sivulla haluamasi valintaluettelokentän Muokkaa valintaluetteloa -linkkiä.
LIC-arvot ovat tunnuksen sarakkeessa.

Suodattimien UTC-kentät

Kun käytät UTC-kenttiä, niitä ei muunneta yhtiön tai käyttäjän aikavyöhykkeiden mukaisiksi, jolloin raportoinnin suorituskyky paranee. Suorituskyky paranee entisestään, kun päivämäärä- ja aikakentät indeksoidaan tietokantaan. Nämä kentät voi piilottaa raporteissa, ja niiden sijasta voi käyttää oikeat aikavyöhyketiedot sisältäviä kenttiä.

Tietoja hierarkioista

Tietyt tieto-objektit, kuten asiakas, kirja, myyntimahdollisuus ja alue, tukevat hierarkkista (puu)rakennetta. Esimerkiksi alueen hierarkia esiintyy useissa aihealueissa, ja sitä käytetään yleensä tallennettaessa myyntialueen tietoja. Oracle CRM On Demand tukee kymmentä hierarkiatasoa. Esimerkiksi yhdysvaltalaisessa yrityksessä käyttöönotetussa aluehierarkiassa voi olla seuraavanlainen rakenne:

- Ylimmäksi tasoksi määritetään Yhdysvallat.
- Tasolla 8 on seuraavat syötteen: Koillinen, Etelä, Keskilänsi ja Länsi.
- Tasolla 7 on alisyötteen. Esimerkiksi Koillisterritoriolla on alisyötteen Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island ja Connecticut.
- Tasolla 6 on lisää alisyötteen. Esimerkiksi syötteenä Massachusetts on alisyötteen Boston, Cape Cod, Itäinen Massachusetts ja Läntinen Massachusetts.
- Tasolla 5 edelliset territoriot jaetaan edelleen. Esimerkiksi Cape Cod -territoriolla on alitasot Lower Cape, Outer Cape, Hyannis ja Barnstable.
- Tasoa 4 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 3 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 2 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 1 ei käytetä tässä esimerkissä.

Edellinen hierarkia näkyy tiivistetyimmässä muodossa seuraavassa taulukossa esitetyllä tavalla. Hierarkiatasojen tuettu enimmäismäärä on 10. Jos siis hierarkialla on vähemmän kuin kymmenen tasoa, alimman tason arvot toistetaan (arvo Hyannis tasolle 5 - 1). Tämän ominaisuuden avulla voit raportoida liittyvät mittarit kaikilla hierarkiatasoilla.

Ylimmän tason alueen nimi	USA
Tason 8 alueen nimi	Koillinen
Tason 7 alueen nimi	Massachusetts
Tason 6 alueen nimi	Cape Cod
Tason 5 alueen nimi	Hyannis
Tason 4 alueen nimi	Hyannis
Tason 3 alueen nimi	Hyannis
Tason 2 alueen nimi	Hyannis
Tason 1 alueen nimi	Hyannis

Käyttöliittymässä hierarkiamäärittäminen sijaitsee dimension, esimerkiksi asiakkaan tai territorion, pääkansion alikansiossa. Kaikki syötöt näytetään aakkosjärjestyksessä.

Vaihe 1: kriteerien määrittäminen

Raporttien kriteerit määritetään Määritä kriteerit -sivulla. Voit käyttää Määritä kriteerit -sivua luomalla uuden analyysin tai avaamalla aiemmin luodun analyysin.

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavien toimien vaiheittaisia ohjeita:

- [Sarakeiden lisäys raporteihin](#) (sivulla 1214)
- [Mukautettujen kenttien lisäys raporteihin](#) (sivulla 1214)
- [Suodattimien lisäys sarakkeisiin](#) (sivulla 1214) (valinnainen, mutta suositeltava)
- [Sarakeominaisuuksien muokkaaminen](#) (sivulla 1223)
- [Sarakekaavojen määrittäminen](#) (sivulla 1234)
- [Toimintolinkkien lisäys analyysiin](#) (katso "[Adding Action Links to Analyses](#)" sivulla 1659) (valinnainen)
- [Sarakeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen](#) (sivulla 1239)

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa](#) (sivulla 1240)
- [Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla](#) (sivulla 1240)

Sarakkeiden lisäys raportteihin

Kun raportteja luodaan tai muokataan, niihin lisätään sarakkeita niin kauan, kunnes raportti sisältää kaikki halutut tiedot.

HUOMAUTUS: Raporttien kaudet saattavat perustua yrityksesi tilivuosiskalenteriin, joka voi erota vakiokalenterista. Yrityksesi tilivuosi saattaa alkaa esimerkiksi tavallisen kalenterivuoden kesäkuun 1. päivänä. Jos yrityksesi on äskettäin muuttanut tilikauttaan sovelluksessa Oracle CRM On Demand, tarkista huolellisesti sellaiset aiempien tietojen analyysit, jotka kattavat useita vuosia. Edelliseen tilivuosiskalenteriin perustuvien raporttien tietoja ei voi kohdistaa uuden tilivuosiskalenterin tietoihin.

Sarakkeiden lisäys raporttiin

- 1 Laajenna Aktiivinen aihealue -osion sarakeluettelot siten, että raportteihin sisällytettävät sarakkeet ovat näkyvissä.
- 2 Napsauta sarakkeita, jotka haluat sisällyttää raporttiin.

HUOMAUTUS: Voit poistaa sarakkeen raportista napsauttamalla sarakkeessa olevaa X-kuvaketta. Voit muuttaa sarakkeiden järjestystä vetämällä ja pudottamalla sarakkeet uuteen paikkaan.

Mukautettujen kenttien lisäys raportteihin

Voit lisätä mukautettuja kenttiä raporttien ja analyysien sarakkeiksi. Lisätietoja sarakkeiden lisäyksestä raportteihin on kohdassa [Sarakkeiden lisäys raportteihin](#) (sivulla 1214).

Monikielisissä ympäristöissä mukautetut kentät täytyy kääntää jokaiselle käytettävälle kielelle niin, että niitä voidaan lisätä raportteihin ja analyysihin. Jos mukautettu kenttä on luotu esimerkiksi englanninkielisenä, se on käännettävä saksaksi, jotta saksalainen käyttäjä näkee kentän omalla kielellään ja voi käyttää sitä raportissa tai analyysissä.

Suodattimien lisäys sarakkeisiin

Voit asettaa raportin sarakkeisiin suodattimia Määritä kriteerit -sivulla. Suodatin rajoittaa tuloksia, jotka näkyvät raporttia ajettaessa. Vain ehtoja vastaavat tulokset näytetään.

Sarakkeen suodatin koostuu seuraavista elementeistä:

- Suodatettava sarake, kuten Asiakastyyppe.
- Käytettävä arvo suodatinta käytettäessä, kuten 10 (SQL-lauseketta tai muuttujaa voidaan tarvittaessa käyttää arvon sijasta).
- Operaattori, joka määrittää sen, kuinka arvoa käytetään, esimerkiksi Vähemmän kuin.

Jos sarakkeessa on esim. myyntimäärä, operaattorina on Vähemmän kuin ja arvo on 10, tuloksena saadaan vain ne tilausmäärät, joissa on myyty vähemmän kuin 10 yksikköä.

Sarakkeen suodattimella voi olla myös seuraavat ominaisuudet:

- Se voidaan yhdistää saman aihealueen muihin sarakkeen suodattimiin raportin tulosten edelleen rajoittamiseksi.
- Suodattimia voidaan ryhmitellä ryhmäsuodatinten luomiseksi.
- Sen arvoa voidaan rajoittaa saman aihealueen aiemmin tallennetun raportin tulosten avulla.
- Sarakkeen suodatin on käytössä vain sarakkeessa, jossa suodatin on muodostettu. Se ei ole käytössä muissa sarakkeissa.

Suodatin on käännetty WHERE-lauseeksi SQL SELECT -lausekkeessa. WHERE-lauseetta käytetään rajoittamaan rivejä, jotka ovat palautuneet niiksi, jotka mukautuvat määritettyihin rajoituksiin. Edistyneet käyttäjät voivat syöttää SQL:n suoraan suodattimeen.

HUOMAUTUS: Jos valitset tietoja tuotaessa uusien valintaluetteloarvojen lisäämisen, uudet arvot eivät ehkä näy raporteissa vielä seuraavien 24 tunnin aikana. Tämän vuoksi uusia valintaluettelon arvoja ei voi välttämättä käyttää suodattimina kyseisen ajan kuluessa.

Sarakkeiden suodattimien luonti

Voit luoda suodattimen raporttiasi mihin tahansa sarakkeeseen. Jolle haluat sarakkeen näkyvän tuloksissa, voit piilottaa sen.

VAROITUS: Jos valitset selaimen Päivitä-painikkeen, ennen kuin olet lopettanut sarakkeen suodattimen luonnin, selain lataa sivun uudelleen ja hylkää tekemäsi muutokset.

Suodattimen luonti ilman sarakkeen lisäämistä raporttiin

- Napsauta saraketta pitäen Ctrl-painiketta alhaalla.

Sarakkeen suodattimen luonti

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla Uusi suodatin -painiketta sarakkeessa, johon haluat luoda suodattimen.
- 2 Valitse operaattori Luo/muokkaa suodatinta -valintaikkunan avattavasta Operaattori-luettelosta. Operaattoreiden ja arvojen vaihtoehdot näkyvät vasemmanpuoleisessa sarakkeessa. Sen mukaan, minkä saraketyypin valitset, lisävalintoja voi tulla näkyviin oikeanpuoleiseen sarakkeeseen. Lisävalintoja ovat esimerkiksi kalenterin painikkeet, jotka määrittävät päivämääräalueen tai tekstinsovitusruutu, joka rajoittaa pitkiä arvoluetteloja.
- 3 Määritä arvo kirjoittamalla se Arvo-ruutuun tai tarkastele sarakkeessa käytettävissä olevia arvoja valitsemalla Kaikki valinnat ja valitse arvo luettelosta.

Useita arvoja voidaan lisätä valitsemalla Lisää ja Arvo, kun tieto on syötetty nykyiseen arvokenttään.

HUOMAUTUS: Kun haluat käyttää Kaikki valinnat- tai Rajoitetut valinnat -arvoa Ctrl-painikkeen ja napsautuksen suodattimessa, valitse analyysistä vähintään yksi sarake. Valittavan sarakkeen ei tarvitse olla sarake, jolle suodatin lisätään.

Käytä seuraavassa taulukossa esitettyjä ohjeita operaattorin valinnassa ja arvojen määrittämisessä. Lisätietoja operaattoreista on tämän vaiheen jälkeen olevassa kohdassa *Operaattoreiden käyttöhuomautukset*.

Operaattori	Käyttöohjeet
on yhtä suuri kuin tai kuuluu joukkoon	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot vastaavat suodattimen arvoja.
ei ole yhtä suuri kuin tai ei kuulu joukkoon	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot eivät vastaa suodattimen arvoja.
on pienempi kuin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot ovat pienemmät kuin suodattimen arvo.
on suurempi kuin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot ovat suuremmat kuin suodattimen arvo.
on pienempi kuin tai yhtä suuri kuin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot ovat pienemmät tai yhtä suuret kuin suodattimen arvo.
on suurempi kuin tai yhtä suuri kuin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot ovat suuremmat tai yhtä suuret kuin suodattimen arvo.
on välillä	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää numeroita tai päivämääriä. Määritä kaksi arvoa. Tuloksissa on tietueita, joissa on sekä määritetyt arvot että niiden välillä olevat arvot.
on tyhjä	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Älä määritä mitään arvoa. Operaattori testaa sarakkeen tiedon puuttumista. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeista ei löydy tietoa. Joskus voi olla hyödyllistä tietää, onko sarakkeissa tietoa. ON TYHJÄ - operaattorilla voit testata tämän ehdon.
ei ole tyhjä	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Älä määritä mitään arvoa. Operaattori testaa sarakkeen tiedon puuttumista. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeista ei löydy tietoa.
on ylin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain ensimmäiset n tietuetta, jossa n on kokonaisluku, joka on määritetty suodattimen arvoksi. Tämä operaattori tarjoaa järjestetyt tulokset. Voit esimerkiksi käyttää operaattoria saadaksesi luettelon 10 tehokkaimmasta työntekijästä.
on alin	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain viimeiset n tietuetta, jossa n on kokonaisluku, joka on määritetty suodattimen arvoksi.

Operaattori	Käyttöohjeet
	Tämä operaattori tarjoaa järjestetyt tulokset. Voit esimerkiksi käyttää operaattoria saadaksesi luettelon asiakkaista, jotka raportoivat ongelmista harvimmoin.
sisältää kaikki	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot sisältävät kaikki suodattimen arvot.
sisältää jotain	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot sisältävät vähintään yhden suodattimen arvoista.
ei sisällä	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot eivät sisällä yhtään suodattimen arvoa.
alkaa	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot alkavat suodattimen arvolla.
päättyy	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Määritä yksi arvo. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot päättyvät suodattimen arvoon.
on SAMANLAINEN KUIN (muodon vastaavuus)	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Vaatii prosenttimerkin käyttöä (%) yleismerkkinä. Voit määrittää arvoon korkeintaan kaksi prosenttimerkillä varustettua merkkiä. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot vastaavat suodattimen mallin arvoa.
ei ole SAMANLAINEN KUIN (muodon vastaavuus)	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä. Määritä yksi tai useampia arvoja. Vaatii prosenttimerkin käyttöä (%) yleismerkkinä. Voit määrittää arvoon korkeintaan kaksi prosenttimerkillä varustettua merkkiä. Tuloksissa on vain sellaisia tietueita, joissa sarakkeen tiedot eivät vastaa suodattimen mallin arvoa.
pyydetään kehotteella	Sallittu sarakkeessa, joka sisältää tekstiä, numeroita tai päivämääriä. Sarakkeen asetus muotoon <i>pyydetään kehotteella</i> , joka merkitsee sen suodatettavaksi arvolla, joka on saatu toisesta raportista. HUOMAUTUS: Käytä tätä valintaa, kun linkität raportteja yhteen selauksen avulla (katso Vaihe 2: Asettelun luonti (katso " Vaihe 2: asettelujen luonti " sivulla 1241)). Raportin, johon siirryt, yhden tai useamman sarakkeen tulee sisältää <i>pyydetään kehotteella</i> tämän raportin suodatinta näyttämään rivit, jotka rajoittuvat valittuun arvoon, joka on siirretty pääraportista.

- 4 Käytä sivutusohjaimia selataksesi valintoja, kun sarakkeessa on monta vaihtoehtoa:
- Valitse tietty sivunumero siirtyäksesi kyseiselle sivulle.

- Valitse oikealle siirtävän tuplanuolinäppäimen sivutuspainike (>>) siirtyäksesi viimeiselle sivulle tai vasemmalle siirtävän tuplanuolinäppäimen sivutuspainike (<<) siirtyäksesi takaisin ensimmäiselle sivulle.
- 5 Käytä kalenteripainikkeita määrittääksesi päivämääräalueen sarakkeisiin, jotka sisältävät päivämääriä. Kun määrität yksittäisen päivämäärän, määritä sama päivämäärä alkamis- ja päättymispäivämäärälle.
- 6 Tuo näyttöön suodattimessa käytettävät saatavilla olevat arvot käyttämällä avattavaa Vastaavuus-luetteloa. Halutessasi voit määrittää ehdot, jotka rajoittavat palautettavia arvoja (tämä ei ole pakollista). Valitse sitten Kaikki valinnat -linkki ja valitse arvo palautettujen luettelosta.

Oletetaan esimerkiksi, että haluat nähdä itäisen alueen tulokset. Jos syötät kirjaimen E tekstiruutuun ja valitset "alkaa" avattavasta Vastaavuus-luettelosta, luettelossa näkyvät ainoastaan ne arvot, jotka alkavat kirjaimella E.
- 7 Lisää SQL-lauseke tai istuntopuuttujan seuraavasti:
 - a Valitse Lisää-painike ja valitse sopiva vaihtoehto.
Arvo-ruudun otsikko vaihtuu vastaamaan valintaasi.
 - b Syötä SQL-lauseke tai istuntopuuttujan nimi ruutuun.
SQL-lausekkeet voivat sisältää funktiokutsuja, jotka toimivat sarakkeiden arvoissa. Katso lisätietoja kohdasta [Toimintojen käyttö analyyseissä](#) (katso "[Funktioiden käyttäminen analyyseissa](#)" sivulla 1296) ja [Istuntopuuttajat](#) (sivulla 1337).
- 8 Poista arvo, SQL-lauseke tai istuntopuuttuja valitsemalla X-kuvake kohteen vieressä.
Poista kaikki määrytykset valitsemalla Poista arvot -painike.
- 9 Kun tähän suodattimeen on asetettu rajausta toisen analyysin saman aihealueen sarakkeen arvolla, valitse Lisäasetukset-painike ja valitse Suodatin, joka perustuu toisen kyselyvaihtoehdon tuloksiin.
Suodatin ilmestyy tallennetun kyselyn valintaruutuun.
- 10 Muunna suodatin SQL-kieleen valitsemalla Lisäasetukset-painike ja valitse tämän suodattimen muunto SQL-kieleen -vaihtoehto.
SQL-suodattimen lisäasetusten valintaruutu ilmestyy näyttöön.
- 11 Kun olet valmis, valitse OK.
Suodatin ilmestyy suodatinalueelle Määritä kriteerit -sivulle tai Tallennetut suodattimet -sivulle.

Operaattoreiden käyttöhuomautukset

Joillain operaattoreilla on samankaltaiset mutta ei täsmälleen samat toiminnot. Mieti seuraavien operaattoreiden eroja ja yhtäläisyyksiä:

- on yhtä suuri kuin
- on kohdassa
- sisältää kaikki

- sisältää jotain
- samankaltainen kuin

On yhtä suuri kuin tai *On kohdassa* etsii hakukriteereiden ja tietokannan arvojen välisen tarkan vastineen. Jos kriteerinä on esimerkiksi Pat Lee, tällöin vain Pat Lee vastaa tarkalleen kriteeriä ja läpäisee suodattimen. Koska hauissa kirjainkoolla on merkitystä, arvot kuten pat Lee tai Pat lee eivät läpäise suodatinta.

Sisältää kaikki etsii kaikki kriteerejä vastaavat arvot, ja kaikkien arvojen on oltava suodattimen läpäisevissä arvoissa, kuten JA-haussakin. Esimerkiksi jos kriteereinä on kahden arvon etsiminen, arvo = Pat ja arvo = Lee, niin Pat Lee ja Lee Pat läpäisevät suodattimen mutta pat Lee, Pat Smith ja Chris Lee eivät, koska ne eivät sisällä kaikkia kriteerejä (Pat JA Lee).

Sisältää jotain etsii kriteerejä vastaavia arvoja mutta ei vaadi kaikkia arvoja, kuten TAI-haussakin. Jos kriteerinä on esimerkiksi kahden arvon (arvo = Pat ja arvo = Lee) haku, niin Pat, Pat Smith, Chris Lee ja Lee läpäisevät kaikki suodattimen, koska ne täyttävät kriteerin Pat TAI Lee.

Samankaltainen kuin etsii malleja ja vaatii sen vuoksi yhden tai kahden prosenttimerkin käyttöä (%) yleismerkkinä. Jos hakukriteerinä on esimerkiksi arvo = P%t %ee, niin Pat Lee, Pit smee ja Packet trainee läpäisevät suodattimen, mutta pat Lee ei.

Parhaan hakunopeuden saamiseksi vähennä esimerkiksi Sisältää kaikki, Sisältää jotain ja Samankaltainen kuin -mallinvastaavuusoperaattoreiden käyttöä tai poista ne käytöstä. Jos haluat etsiä tarkkoja arvoja, älä käytä mallinvastaavuusoperaattoreita täsmällisten operaattoreiden sijaan.

Sarakkeen suodattimien tallennus

Voit tallentaa suodattimen analyysin osana tai uudelleenkäytettäväksi toisessa analyysissä. Jos kyseessä on määritetyn analyysin suodatin ja tallennat analyysin, suodatin tallentuu osana analyysia ja sitä käytetään aina, kun analyysi on käynnissä. Voit myös tallentaa suodattimen erikseen, jolloin sitä voidaan käyttää muissa analyysissä.

Tallennetut suodattimet ja kansiot, joissa on aihealueen suodattimia, ilmestyvät näkyviin aihealueen nimen mukaan. Jos aihealueelta ei löydy tallennettuja suodattimia, sivun tämä osa on tyhjä.

Sarakkeen suodattimen tallennus analyysin osana

- 1 Valitse Määritä kriteerit -sivulla Tallenna.
- 2 Valitse Tallenna analyysi -valintaruudussa sijainti, johon analyysi tallennetaan, ja valitse sitten OK.

Sarakkeen suodattimen tallennus käytettäväksi muissa analyysissä

- 1 Valitse Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa Tallenna suodatin.
- 2 Valitse Tallenna suodatin -valintaikkunassa kansio, johon suodatin tallennetaan:
 - Tallenna suodatin henkilökohtaista käyttöä varten valitsemalla Omat suodattimet.
Omiin suodattimiin tallennetut suodattimet ovat ainoastaan omassa käytössäsi.
 - Tallenna suodatin toisten käytettäväksi valitsemalla Julkiset suodattimet.

Julkiset suodattimet -kansioon tallennetut suodattimet ovat niiden käyttäjien käytettävissä, joilla on lupa käyttää kansiota.

- 3 Anna suodattimelle nimi.
- 4 (Valinnainen) Syötä suodattimen kuvaus.
- 5 Valitse OK.

Tallennetun suodattimen ominaisuuksien näyttö

- Napsauta Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa suodatinasetusten kuvaketta, joka sijaitsee sen suodattimen vieressä, jonka ominaisuudet haluat nähdä, ja valitse sitten Muokkaa suodatinta.

Tallennettujen sarakkeen suodattimien käyttö analyysiin

Voit käyttää tallennettua sarakkeen suodatinta analyysiin. Voit käyttää joko suodattimen sisältöä tai viittausta suodattimeen.

Kun käytät tallennetun sarakkeen suodattimen sisältöä, tämän suodattimen todellinen sisältö kopioituu Suodatinalueelle Määritä ehdot -sivulla. Näin voit käsitellä suodattimen ehtoja ilman, että muutat tallennettua suodatinta. Kun käytät viittausta tallennettuun suodattimeen, siihen viitataan ainoastaan nimellä ja voit katsoa mutta et muuttaa sen sisältöä.

Tallennetun sarakkeen suodattimen käyttö analyysiin

- 1 Valitse Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa Avaa tallennettu suodatin.
- 2 Siirry haluamaasi Suodattimet-kansioon, valitse tallennettu suodatin, jota haluat käyttää, ja valitse sitten OK.
- 3 Määritä haluamasi asetukset Käytä tallennettua suodatinta -valintaikkunan suodatinasetusten osassa.
- 4 Valitse OK.
Suodatin ilmestyy Määritä kriteerit -sivun suodatinalueelle.

Sarakkeen suodattimien muokkaaminen

Voit muokata sarakkeen suodatinta muuttaaksesi sen ominaisuuksia.

Sarakkeen suodattimen muokkaus

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa muokattavan suodattimen suodatinasetusten painiketta ja valitse Muokkaa suodatinta.
Luo/muokkaa suodatinta -valintaruutu tulee näkyviin.

- 2 Tee muutokset ja valitse sitten OK.

Sarakkeen suodattimen kaavan muokkaus

Voit muokata sarakkeen suodattimen kaavaa. Tekemäsi muokkaukset koskevat vain suodattimen sarakkeen käyttöä. Kaava voi sisältää toimintojen kutsuja vaativampien laskujen suorittamiseksi. Lisätietoja on kohdassa [Toimintojen käyttö analyyseissä](#) (katso "Funktioiden käyttäminen analyyseissä" sivulla 1296).

Suodattimen sarakkeen kaavan muokkaus

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa suodattimen suodatinasetusten painiketta ja valitse Muokkaa sarakkeen kaavaa.
- 2 Valitse Sarakkeen kaava -välilehti.
- 3 Määritä kaava Sarakkeen kaava -alueella.
- 4 Tallenna muutokset valitsemalla OK.

Sarakkeen suodattimien poistaminen

Voit poistaa analyyseistä yksittäisen suodattimen tai kaikki suodattimet.

HUOMAUTUS: Jos analyysi on aiemmin tallennettu jonkin käytetyn suodattimen kanssa, tallenna analyysi uudelleen poistaaksesi suodattimet.

Sarakkeen suodattimen poisto analyyseistä

- Napsauta Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osan X-kuvaketta.

Sarakkeen suodattimien yhdistäminen muihin sarakkeen suodattimiin

Sarakkeen suodattimien yhdistäminen, joka tunnetaan myös nimellä parenteettinen suodatus, mahdollistaa ryhmäsuodatinten luonnin ilman SQL-tuntemusta.

Voit yhdistää sarakkeen suodattimia AND ja OR-operaattoreiden kanssa. AND-operaattori tarkoittaa, että jokaisen suodattimeen määritetyn ehdon tulee täytyä. Tämä on sarakkeen suodattimien yhdistämisen oletusarvoinen tapa. OR-operaattori tarkoittaa, että vähintään yhden sarakkeen suodattimeen määritetyn ehdon tulee täytyä.

Sarakkeen suodattimen yhdistäminen muihin sarakkeen suodattimiin

- 1 Lisää Määritä kriteerit -sivulla analyysiin vähintään kaksi sarakkeen suodatinta tai lisää vähintään kaksi sarakkeen suodatinta tallennettuun suodattimeen.

Suodattimet näkyvät luettelossa Suodattimet-osassa siten, että niiden välissä on AND-operaattori.

- 2 Vaihda AND-operaattori OR-operaattoriksi valitsemalla OR.
- 3 Kun lisäät sarakkeen suodattimia, valitse AND- ja OR-operaattorit ryhmäsuodattimiin ja muodosta haluttuja suodatinyhdistelmiä.
Yhdistetyt suodatinelementit ovat sidoksissa ruutuihin.
- 4 Leikkaa, kopioi tai pura sidottujen elementtien ryhmytyksiä valitsemalla Muokkaa suodatinryhmää -painike ja valitse sitten sopiva vaihtoehto.

Suodattimen esto tulla korvatuksi selauksen ja kehoitteiden aikana

Voit suojata raportin suodattimen sisältöä selauksen ja kehoitteiden aikana. Suojattua suodatinta käytetään aina tuloksissa.

Suodattimen suojaus vaihtumista vastaan selauksen ja kehoitteiden aikana

- Napsauta Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osassa muokattavan suodattimen suodatinasetusten painiketta ja valitse Suojaa suodatin.

Tallennettujen raporttien käyttö suodattimina

Suodattimia voidaan yhdistää toisiin suodattimiin sekä ne voivat perustua toisista raporteista palautuneisiin arvoihin. Jokaista tallennettua raporttia, joka palauttaa arvosarakkeen, voidaan käyttää raportissasi suodattamaan valittuja sarakkeita.

Toisen tallennetun raportin tuloksiin perustuvan suodattimen luonti

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla Uusi suodatin -painiketta sarakkeessa, johon haluat luoda suodattimen.
- 2 Valitse Luo/muokkaa suodatinta -valintaikkunan Lisäasetukset-painike ja valitse sitten suodatin, joka perustuu toisen pyyntövaihtoehdon tuloksiin.
- 3 Valitse tallennetun pyynnön suodatinvalintaikkunan Suhde-kentästä haluamasi tulosten ja suodatettavan sarakkeen välinen suhde.
- 4 Valitse Selaa ja siirry tallennettuun raporttiin.
- 5 Valitse Käytä arvoja sarakkeessa -kentästä sarake, jota haluat käyttää suodattimessa.
Jos tallennettu raportti sisältää sarakkeen nimen, joka vastaa sen sarakkeen nimeä, jossa luot suodatinta, tämän sarakkeen nimi tulee näkyviin ensimmäiseksi Käytä arvoja sarakkeessa -kentässä olevaan arvoluetteloon. Voit halutessasi valita eri sarakkeen.
- 6 Valitse OK.

Suodatin tulee näkyviin Määritä kriteerit -sivun Suodattimet-osaan.

HUOMAUTUS: Jos haluat muokata suodatinta myöhemmin, voit muokata vain tallennetun pyynnön suodatinvalintaikkunassa näkyviä tietoja.

Sarakkeen suodattimen SQL:n muokkaus

Voit muokata loogisen SQL WHERE -lauseen käytettäväksi suodattimena. Vaikka yleisesti tätä toimintoa ei välttämättä tarvita, se on niiden käyttäjien käytettävissä, jotka tarvitsevat edistyneempää suodatustyyppiä. Kattavan SQL-syntaksin määrittämisen saat kolmannen osapuolen SQL-käsikirjasta, tietokantatoimittajan SQL-käsikirjasta tai online-viitesivuilta. Lisätietoja SQL:n käytöstä on kohdassa [Toimintojen käyttö analysoinnissa](#) (katso "[Funktioiden käyttäminen analysoinnissa](#)" sivulla 1296).

Sarakkeen suodattimelle luodun SQL:n muokkaus

- 1 Valitse Luo/muokkaa suodatinta -valintaikkunan Lisäasetukset-painike ja valitse suodattimen SQL-muotoon muuntava vaihtoehto.
- 2 Syötä muutokset tekstiruutuun ja valitse OK.
Suodatin ilmestyy Määritä kriteerit -sivun suodatinalueelle. Kun olet valinnut tämän vaihtoehdon, suodattimen muokkaus näyttää aina syöttämäsi SQL:n.

Esimerkki: Asiakkaiden tunnistus suurimpien myyntimäärien avulla

Seuraava esimerkki raportoi tiedot 10 asiakkaasta, joiden myyntimäärät olivat suurimmat vuonna 2003.

```
"Suljettu määrä". "Kalenteri vuosi" = 2003
```

```
JA JÄRJESTÄ("Myyntimahdollisuudet". "Suljettu tulo") <= 10
```

Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen

Voit muokata sarakkeen ominaisuuksia, jos haluat muuttaa sarakkeen ja sen sisällön ulkoasua ja asettelua. Voit myös määrittää muotoilun käytettäväksi vain, kun sarakkeen sisältö täyttää tietyt vaatimukset. Sarakkeen suhteen tekemäsi valinnat koskevat oletusarvoisesti vain nykyistä raporttia.

Sarakkeen sisällön ulkoasun muokkaaminen

Tuloksissa näkyvä sarakkeen sisällön oletusulkoasu perustuu porrastettuihin tyyliarkkeihin ja XML-viestitiedostoihin. Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehden avulla voit ohittaa useita oletusasetuksia, esim. fontin ja fonttikoon. Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Sarakkeen sisällön ulkoasun muokkaaminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
- 3 Valitse fontin, solun, reunaviivan, kuvan sekä tyylin lisämuotoilun ominaisuudet.
Lisätietoja on tämän aiheen kohdassa Sarakkeen sisällön muotoileminen.

- 4 Tietojen muoto -välilehdellä voit ohjata tietojen esitystapaa valitsemalla Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruudun.

Tämä valinta mahdollistaa näytön oletusominaisuuksien ohittamisen. Käytettävissä olevat asetukset vaihtelevat tietojen tyyppin mukaan. Jos sarake sisältää esimerkiksi numerotietoja, voit valita, käsitelläänkö numeroita esim. prosentteina, kuukauden niminä vai päivämäärinä. Voit valita näytettävien desimaalien määrän, negatiivisten lukujen esitystavan, näytettävän merkkimäärän sekä tuhansien erottimen. Jos sarake sisältää tekstiä, voit valita, käsitelläänkö sitä esim. tavallisena tekstinä, HTML-koodina vai linkkinä. Mukautettu tekstin muoto -tekstiruudussa näkyy valintasi mukaan HTML-merkkijono, jolla tiedot näytetään.

Jos haluat käyttää tekstissä mukautettua muotoa, valitse Mukautettu tekstin muoto avattavasta Käsittele tekstiä muodossa -luettelosta ja syötä mukautettu muoto. Voit syöttää HTML-kutsuja, joilla on erikoismuotoilu. Voit syöttää myös minkä tahansa hyväksytyyn HTML-merkkijonon (mm. JavaScript tai VBScript).

Seuraavassa HTML-koodiesimerkissä asetetaan taulukoiden ja pivot-tilakoiden sarakkeen leveys ja korkeus. Suluissa oleva html-teksti ([html]) tarkoittaa HTML:n käyttöä, ja at-merkki (@) tarkoittaa sarakkeen dynaamista sisältöä.

```
[html]<span style="width: 200px" style="height: 50px">@</span>
```

Jos et tunne HTML-, JavaScript-, VBScript-koodia jne. kysy ohjeita niihin perehtyneeltä henkilöltä.

Jos haluat luoda mukautetun numeerisen muodon, voit käyttää numeron merkkiä (#) tarkoittamaan merkityksellistä lukua ja numeroa nolla (0) sisällyttääksesi määrätyn määrän numeroita luvun tarkkuudesta huolimatta. Esimerkkejä:

Määrittelyllä ##.# luku 12.34 esitetään muodossa 12.3

Määrittelyllä ##.000 luku 12.34 esitetään muodossa 12.340.

- 5 Valitse lopuksi OK.

Sarakkeen sisällön asettelun muokkaaminen

Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehden avulla voit tehdä seuraavat toimet:

- Määrittää, näkyykö sarake tuloksissa.
Yleensä sarakkeet näkyvät tuloksissa oletusarvoisesti. Aina et ehkä kuitenkaan halua näyttää tuloksissa kaikkia raportin sarakkeita, esimerkiksi saraketta, jota on käytetty suodatinta luotaessa.
- Liittää vaihtoehtoiset taulukon ja sarakkeen otsikot ja soveltaa niihin mukautettua muotoilua.
- Ohjata duplikaattitietojen, esimerkiksi toistuvien sarakkeen arvojen, näyttämistä.
Taulukon jonkin sarakkeen tiedot voivat toistua taulukon muiden sarakkeiden tietoriveillä. Jos esimerkiksi yhdessä sarakkeessa on asiakkaiden nimet ja toisessa näiden asiakkaiden alueet, aluetiedot voivat toistua jokaisella asiakasrivillä. Voit määrittää, näytetäänkö toistuvat tiedot vain kerran vai näkyvätkö ne joka rivillä. Toistuvien tietojen näyttäminen vain kerran voi helpottaa taulukon lukemista ja tuoda paremmin esiin tietojen eroavuudet.
- Määrittää interaktiiviset toiminnot, jotka ovat käytettävissä käyttäjien käsitellessä tuloksia, esimerkiksi siirtymisen toiseen raporttiin.

Voit käyttää tulosten muotoilussa myös erilaisia toimintoja ja ehtolausekkeita.

Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Sarakkeen piilottaminen tuloksista

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Valitse Piilota tämä sarake -valintaruutu, jos se ei ole valittuna.

Mukautetun taulukon ja sarakeotsikoiden luominen

- 1 Valitse Määritä kriteerit.
- 2 Valitse sarakkeessa Sarakkeen ominaisuudet -painike.
Jos olet yhdistänyt tuloksia useista raporteista, Sarakkeen ominaisuudet -painike on tulossarakkeen tasolla. Lisätietoa raporteista on kohdassa [Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla](#) (sivulla 1240)
- 3 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 4 Valitse otsikkoalueelta Mukautetut otsikot -valintaruutu.
Voit nyt muuttaa otsikon tekstiä ja muotoilua.
- 5 Jos haluat muuttaa taulukon tai sarakkeen otsikon tekstiä, kirjoita uusi otsikko asianomaiseen tekstiruutuun.
Otsikkoa käytetään tässä raportissa oletusotsikon asemesta.
HUOMAUTUS: Voit myös määrittää siirtymisen toiseen raporttiin sarakkeen otsikon interaktiiviselta alueelta.
- 6 Jos haluat muuttaa taulukon tai sarakkeen otsikon muotoa, napsauta tekstiruudun vieressä olevaa Muokkaa muotoa -painiketta.
Näyttöön tulee Muokkaa muoto -valintaikkuna.
Valitse fontin, solun, reunaviivan ja tyylin lisämuotoilun asetukset. Lisätietoja, ks. alla "Sarakkeen sisällön muotoilu".

Toistuvien tietojen estäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Valitse haluamasi kohta arvon estämisen alueelta:

- Valitse Estä, jos haluat, että toistuvat tiedot näytetään vain kerran ja rivien kaksoiskappaleet estetään.
- Valitse Toista, jos haluat näyttää toistuvat tiedot joka rivillä.
- Valitse Oletus, jos haluat säilyttää näytön oletusominaisuudet.

Saraketta napsautettaessa tapahtuvien toimintojen määrittäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Voit määrittää saraketta napsautettaessa tapahtuvat toiminnot valitsemalla haluamasi kohdan sarakkeen otsikon interaktiiviselta alueelta:
 - Oletus - Palauttaa interaktiivisen oletustoiminnon.
 - Poraudu - sallii porautumisen ja lisätietojen katselun.
 - Selaus - Mahdollistaa siirtymisen toiseen analyysiin. Napsauta Lisää navigointikohde -painiketta, siirry kohderaportin tai ohjauspaneelin kohdalle, valitse OK ja kirjoita kohteen kehysteksti Kehysteksti-tekstiruutuun. Toista tämä vaihe jokaisella navigointikohteella, jonka haluat lisätä. Voit poistaa navigointikohteen napsauttamalla Kehysteksti-tekstiruudun vieressä olevaa Poista-painiketta.
 - Ei toimintoa - Estää porauksen ja siirtymisen. Interaktiiviset toiminnot määritetään erikseen sarakeotsikolle ja sarakkeen tiedoille.

Arvoa napsautettaessa tapahtuvien toimintojen määrittäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Voit määrittää arvoa napsautettaessa tapahtuvat toiminnot valitsemalla haluamasi kohdan arvon interaktiivisen toiminnon alueelta:
 - Oletus - Palauttaa interaktiivisen oletustoiminnon.
 - Poraudu - sallii porautumisen ja lisätietojen katselun.
 - Selaus - Mahdollistaa siirtymisen toiseen analyysiin. Napsauta Lisää navigointikohde -painiketta, siirry kohderaportin tai ohjauspaneelin kohdalle, valitse OK ja kirjoita kohteen kehysteksti Kehysteksti-tekstiruutuun. Toista tämä vaihe jokaisella navigointikohteella, jonka haluat lisätä. Voit poistaa navigointikohteen napsauttamalla Kehysteksti-tekstiruudun vieressä olevaa Poista-painiketta.
 - Ei toimintoa - Estää porauksen ja siirtymisen. Interaktiiviset toiminnot määritetään erikseen sarakeotsikolle ja sarakkeen tiedoille.

Ehdollisen muotoilun käyttö sarakkeen sisällössä

Taulukoissa ja pivot-tiloissa huomio voidaan kiinnittää ehdollisen muotoilun avulla tietyt ehdot täyttävään tietoelementtiin. Esimerkiksi korkeat myyntiluvut voidaan korostaa tietyllä värillä tai jokaisen myyntitavoitteen ylittäneen myyjän nimen viereen voidaan sijoittaa palkintokuvake.

Tämä tapahtuu valitsemalla raportista yksi tai useampia sarakkeita, määrittelemällä ehdot ja valitsemalla fontin, solun, reunaviivan ja tyyliarokin ominaisuudet, joita käytetään ehtojen täyttyessä. Ehdollisia muotoja voivat olla tietojen ja sen taulukon solun värit, fontit, kuvat jne., joka sisältää kyseiset tiedot. Ehtojen määrittämisen vaiheet ovat hyvin samanlaiset kuin suodattimien luomisessa.

Voit lisätä useita ehtoja, jolloin tiedot ja taulukon solu esitetään yhdessä useista eri muodoista tietojen arvon mukaan. Esimerkiksi alhainen myynti voidaan esittää yhdellä värillä ja korkea myynti toisella värillä.

Perinteisten taulukoiden ja pivot-tilojen välillä on useita pieniä ehdollisen muotoilun eroja. Ehdollisia muotoja, joissa yksi sarake muotoillaan toisen sarakkeen arvon perusteella, ei ole pivot-tiloissa, mutta perinteisessä taulukossa sen sijaan on. Jos esimerkiksi alueen nimen väri määritetään kyseisen alueen myynnin perusteella, tämä ei vaikuta pivot-tiloihin. Jos sen sijaan myyntitietojen väri määritetään myyntitietojen arvon perusteella, tämä näkyy pivot-tiloissa, samoin kuin alueen nimen värin määrittäminen varsinaisen nimen perusteella (esimerkiksi Itäisen markkina-alueen arvo voidaan esittää lihavoituna, värillisenä tekstinä).

HUOMAUTUS: Pivot-tiloissa ehtoja arvioidaan pivot-tilon laskemiin tai keräämiin arvoihin nähden. Ehdollista muotoilua käytetään taustalla olevan arvon perusteella, vaikka valittaisiin Näytä muodossa -asetukset, joiden mukaan tiedot näytetään prosentteina tai indekseinä.

Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Ehdollisen muotoilun lisääminen raporttiin

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Ehdollinen muoto -välilehti.
- 3 Napsauta Lisää ehto -painiketta ja valitse haluamasi sarake raportista ehdon luomista varten.

Näyttöön avautuu Luo/muokkaa suodatin -valintaikkuna. Valitse operaattori ja ehdon arvo.

HUOMAUTUS: Kun Luo/muokkaa suodatin -valintaikkunaa käytetään Ehdollinen muoto -välilehdestä, valintaikkunassa näkyvät ainoastaan ehdollisia muotoja koskevat valinnat. Esimerkiksi avattava operaattoriluettelo näyttää ehdollisissa muodoissa käytetyt operaattorit.

- 4 Valitse OK Luo/muokkaa suodatin -valintaikkunassa.
- 5 Valitse fontin, solun, reunaviivan, kuvan sekä tyylin lisämuotoilun ominaisuudet.

Lisätietoja on tämän aiheen kohdassa Sarakkeen sisällön muotoileminen.

HUOMAUTUS: Jos määrität kuvan osaksi ehdollista muotoilua, se näkyy ehdollisena tuloksissa.

- 6 Valitse lopuksi OK ja palaa Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunaan.

Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunassa näkyy ehto ja sovellettava ehdollinen muotoilu.

Sarakkeet arvioidaan luettelointijärjestyksessä.

- Voit järjestellä sarakkeen arvoja Siirrä ylös- tai Siirrä alas -painikkeilla.
- Voit poistaa sarakkeen ehdosta napsauttamalla Poista-painiketta.
- Voit muokata ehtoa tai ehdollista muotoa napsauttamalla sitä.

7 Voit määrittää toisen sisällytettävän ehdon tai lopettaa valitsemalla OK.

Seuraavissa esimerkeissä kuvataan, kuinka ehdollista muotoilua voidaan soveltaa tuloksiin.

Oletetaan, että raportissa on 10 paremmuusluokkaa, joista 1 ilmaisee huonoimman ja 10 parhaan sijoituksen. Voit käyttää ehdollista muotoilua esimerkiksi seuraavalla tavalla:

- Yksi kuva voi ilmaista alhaisen sijoituksen sarakkeissa, joissa on 1, 2 tai 3.
- Toinen kuva voi ilmaista keskitason sijoituksen sarakkeissa, joissa on 4, 5, 6 tai 7.
- Kolmas kuva voi ilmaista korkean sijoituksen sarakkeissa, joissa on 8, 9 tai 10.

Valitse Grafiikka-valintaikkunassa Vain kuvat - kuvasijoitusvaihtoehto. Sarakkeet näkyvät tulosnäytössä vain kuvien kanssa, ilman järjestysnumeroita.

Sarakkeen sisällön muotoileminen

Muokkaa muotoa -valintaikkunassa (sekä Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehdellä) voit valita fontin, solun, reunaviivan ja tyylin lisämuotoilun vaihtoehdot sarakkeen tiedoille, jotka näkyvät solun sisällä taulukkomuodossa, esimerkiksi taulukossa tai pivot-taulukossa. Voit myös valita taulukon ja sarakkeen otsikoiden asetukset.

Jos ohitat sarakkeen oletusmuotoiluominaisuudet, valintasi ovat muuttumattomia. Jos määrität sarakkeelle ehdolliset muotoiluominaisuudet, valitsemiasi arvoja sovelletaan vain, jos ehdot täyttyvät.

Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehden Muokkaa muotoa -valintaikkunan käyttäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
- 3 Valitse fonttialueella fontin nimi, koko, väri, tyyli (esim. lihavoitu) sekä mahdolliset korostukset (esim. alleviivaus).
- 4 Valitse solualueella kohdistus, taustaväri ja solun sisällä näytettävä kuva.
 - Vaaka- ja pystysuuntaisen kohdistuksen valinnat ovat samat kuin tekstitasauksen valinnat tekstinkäsittelyssä. Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

Vaakasuuntainen kohdistus:

Valitse vasen tietojen vasenta tasausta varten. Tämä on yleisin tekstitietojen tasaus. Valitse oikea tietojen oikeata tasausta varten. Tämä on yleisin numerotietojen tasaus. Valitse keskellä

tietojen keskittämiseksi. Jos haluat säilyttää tämän sarakkeen oletusarvoisen tietojen kohdistuksen, valitse Oletus.

Pystysuuntainen kohdistus:

Valitse Yläreuna tietojen kohdistamiseksi taulukon solun yläosaan. Valitse Alareuna tietojen kohdistamiseksi taulukon solun alaosaan. Valitse Keskiosa tietojen kohdistamiseksi taulukon solun keskelle. Jos haluat säilyttää tämän sarakkeen oletusarvoisen kohdistuksen, valitse "Oletus".

- Kun napsautat Kuva-painiketta, Grafiikka-valintaikkuna avautuu.
 - Valitse Ei kuvaa, jos et halua sisällyttää kuvaa.
 - Voit sisällyttää mukautetun kuvan valitsemalla Mukautettu kuva ja määrittämällä asianomaisen polun tekstiruutuun. Kuvan tulee olla kaikkien tuloksia tarkastelevien käyttäjien käytettävissä. Mukautettuja kuvia voidaan käyttää sekä ehdollisiin että ehdottomiin tuloksiin.
 - Jos haluat sisällyttää kuvan, käytä grafiikan valintaikkunaa. Ikkunassa näkyvät kuvat, joita voidaan käyttää ehdollisessa muotoilussa, esim. mitat ja suuntanuolet. Vasemmassa paneelissa näkyvät kuvien luokat. Kun napsautat kuvaluokkaa, oikeassa paneelissa näkyvät kyseisen luokan kuvat. Suorita valinta käytettävän kuvan vieressä olevan valintapainikkeen avulla.
 - Voit määrittää kuvan sijainnin solussa valitsemalla avattavasta Kuvan sijainti -luettelosta:

Oletus - Näyttää kuvat oletuskohdassa, joka on yleensä sarakkeen tietojen tai otsikon vasemmalla puolella.

Kuvat vasen - Näyttää kuvat sarakkeen tietojen tai otsikon vasemmalla puolella.

Kuvat oikea - Näyttää kuvat sarakkeen tietojen tai otsikon oikealla puolella.

Vain kuvat - Näyttää vain kuvan, ei sarakkeen tietoja tai otsikkoa.

- 5 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.
- 6 Valitse lisämuotoiluvalinnat-alueella sarakkeen leveys, korkeus, sisennys (vasen täyttö), oikea täyttö, täyttö ylhäältä ja täyttö alhaalta.
- 7 Mukautetut CSS-tyylivalinnat (vain HTML) -alueella voit ohittaa -tyyliarkeissa määritetyt tyyli- ja luokkaelementit. Tätä ominaisuutta voivat hyödyntää porrastettuihin tyyliarkeihin perehtyneet käyttäjät.
 - Voit laajentaa Mukautetut CSS-tyylivalinnat (vain HTML) -alueen napsauttamalla +-kuvaketta.
 - Napsauta sen asetuksen viereistä valintaruutua, jota haluat käyttää, ja anna sitten luokan, tyylin tai tyyliarkin sijainti.

Esimerkiksi Käytä mukautettua CSS-tyyliä -valinnan kohdalla voit antaa hyväksytyt CSS-tyylimäärittäimet puolipisteillä erotettuna, esimerkiksi:

```
text-align: center; color: red
```

- 8 Valitse lopuksi OK ja sulje valintaikkuna.

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonojen käyttäminen

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonot antavat lisää mahdollisuuksia aikaleimoja, päivämääriä ja kellonaikoja sisältävien sarakkeiden muotoiluun.

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonon syöttäminen

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla sen sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta, joka sisältää aikaleiman, päivämäärän tai kellonajan.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tietojen muoto -kohdassa Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruutu.
- 3 Valitse Tietojen muoto -kentän avattavasta luettelosta Mukauta.
- 4 Kirjoita Mukautettu päivämäärän muoto -kenttään mukautetun muodon merkkijono täsmälleen seuraavissa taulukoissa näkyvässä muodossa, sulut ([]) mukaan lukien.

HUOMAUTUS: Mukautetun muodon merkkijono on kirjoitettava Mukautettu päivämäärän muoto -kenttään. Mukautetun muodon merkkijonoja ei voi valita avattavasta luettelosta.

Yleiset mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa on eräitä yleisiä mukautetun muodon merkkijonoja sekä niiden antamat tulokset. Ne mahdollistavat päivämäärä/aika-kenttien näytön käyttäjän kieliasetuksilla.

Yleinen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:dateShort]	Muotoilee päivämäärän kieliasetuksen mukaiseen lyhyeen päivämäärämuotoon. Voit kirjoittaa myös [FMT:date].
[FMT:dateLong]	Muotoilee päivämäärän kieliasetuksen mukaiseen pitkään päivämäärämuotoon.
[FMT:dateInput]	Muotoilee päivämäärän sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:time]	Muotoilee ajan kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon.
[FMT:timeHourMin]	Muotoilee ajan kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon, mutta jättää sekunnit pois.
[FMT:timeInput]	Muotoilee kellonajan sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:timeInputHourMin]	Muotoilee kellonajan sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään, mutta jättää pois sekunnit.
[FMT:timeStampShort]	Vastaa muotoa [FMT:dateShort] [FMT:time]. Tällöin päivämäärä muotoillaan kieliasetuksen mukaiseen lyhyeen päivämäärämuotoon ja kellonaika kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon. Voit kirjoittaa myös [FMT:timeStamp].

Yleinen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeStampLong]	Vastaa muotoa [FMT:dateLong] [FMT:time]. Tällöin päivämäärä muotoillaan kieliasetuksen mukaiseen pitkään päivämäärämuotoon ja kellonaika kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon.
[FMT:timeStampInput]	Vastaa muotoa [FMT:dateInput] [FMT:timeInput]. Tällöin päivämäärä ja kellonaika muotoillaan sellaiseen muotoon, jossa ne hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:timeHour]	Muotoilee ainoastaan tuntikentän kieliasetuksen mukaiseen muotoon, esimerkiksi 8 PM.

ODBC-tyyppiset mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa esitellään ODBC-standardin tyyppiset mukautetun muodon merkkijonot ja niiden antamat tulokset. Tällöin päivämäärä/aika-kentät näytetään ODBC-standardin mukaan.

ODBC-muotomerkkijono	Tulos
[FMT:dateODBC]	Muotoilee päivämäärän ODBC-standardimuotoon vvvv-kk-pp (vuosi 4 merkkiä, kuukausi 2 merkkiä, päivä 2 merkkiä).
[FMT:timeODBC]	Muotoilee kellonajan ODBC-standardimuotoon hh:mm:ss (tunnit 2 merkkiä, minuutit 2 merkkiä, sekunnit 2 merkkiä).
[FMT:timeStampODBC]	Vastaa muotoa [FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC]. Tällöin päivämäärän muoto on vvvv-kk-pp ja kellonajan hh:mm:ss.
[FMT:dateTyped]	Näyttää sanan "päivämäärä" ja sen jälkeen päivämäärän ODBC-standardimuodossa vvvv-kk-pp. Päivämäärä näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').
[FMT:timeTyped]	Näyttää sanan "kellonaika" ja sen jälkeen ajan ODBC-standardimuodossa hh:mm:ss. Kellonaika näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').
[FMT:timeStampTyped]	Näyttää sanan "aikaleima" ja sen jälkeen aikaleiman ODBC-standardimuodossa vvvv-kk-pp hh:mm:ss. Aikaleima näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').

Integrintikenttien mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, jotka ovat käytettävissä integrintikenttiä käsiteltäessä. Ne mahdollistavat kuukauden ja päivän nimen esittämisen käyttäjän kieliasetuksella.

Integrintikentissä on kokonaislukuja, jotka esittävät kuukautta ja viikonpäivää. Kuukausien kohdalla 1 edustaa tammikuuta, 2 helmikuuta, 12 joulukuuta jne. Viikonpäivien kohdalla 1 edustaa sunnuntaita, 2 maanantaita, 7 lauantaita jne.

Integrointikentän muotomerkkijono	Tulos
[MMM]	Näyttää kuukauden nimen lyhennettynä käyttäjän kieliasetuksella.
[MMMM]	Näyttää kuukauden nimen kokonaan käyttäjän kieliasetuksella.
[DDD]	Näyttää viikonpäivän nimen lyhennettynä käyttäjän kieliasetuksella.
[DDDD]	Näyttää viikonpäivän nimen kokonaan käyttäjän kieliasetuksella.

Mukautetun muodon merkkijonot - tunneiksi muuntaminen

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoiltaessa tietoja tunneiksi. Niitä voidaan käyttää seuraavanlaisissa kentissä:

- Kentissä, jotka sisältävät päivän alusta (00:00) kulunutta aikaa kuvaavia kokonais- tai reaalilukuja.
- Kentissä, joissa tulos näytetään [FMT:timeHour] -muodossa. (Tässä muodossa näytetään ainoastaan tuntikenttä kieliasetuksen mukaisessa muodossa, esimerkiksi 8 PM.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeHour]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja tuntien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 2 muotoillaan arvoksi 2 AM, ja arvo 12.24 arvoksi 12 PM.
[FMT:timeHour(min)]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja minuuttien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 2 muotoillaan arvoksi 12 AM, ja arvo 363.10 arvoksi 06 AM.
[FMT:timeHour(sec)]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja sekuntien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 600 muotoillaan arvoksi 12 AM, arvo 3600 arvoksi 1 AM ja arvo 61214.30 arvoksi 5 PM.

Mukautetun muodon merkkijonot - tunneiksi ja minuuteiksi muuntaminen

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoiltaessa tietoja tunneiksi ja minuuteiksi. Niitä voidaan käyttää kentissä, jotka sisältävät kokonaislukuja tai todellisia lukuja, jotka edustavat päivän alusta (00:00) kulunutta aikaa.

Niitä voidaan käyttää myös, jos tulos on [FMT:timeHourMin]-muodossa. (Tässä muodossa aika näytetään paikallisen kieliasetuksen muodossa ilman sekunteja.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeHourMin]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on minuuttien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 12 muotoillaan arvoksi 12:12, arvo 73 arvoksi 1:13 ja arvo 750 arvoksi 12:30 PM.

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeHourMin(sec)]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on minuuttien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 12:01 AM, arvo 120 arvoksi 12:02 ja arvo 43200 arvoksi 12:00 PM.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja tuntien määrä muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on jäljellä olevien minuuttien määrä. Esimerkiksi arvo 0 muotoillaan arvoksi 12:00 AM, arvo 1,5 arvoksi 1:30 ja arvo 13,75 arvoksi 1:45 PM.

Mukautetun muodon merkkijonot - muuntaminen tunneiksi, minuuteiksi ja sekunneiksi

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoillessa tietoja tunneiksi, minuuteiksi ja sekunneiksi. Niitä voidaan käyttää kentissä, jotka sisältävät aikaa ilmaisevia kokonais- tai reaalilukuja.

Niitä voidaan käyttää myös tuloksen ollessa [FMT:time]-muodossa, joka kuvataan kohdassa Yleiset mukautetun muodon merkkijonot. (Tässä muodossa aika näytetään kieliasetuksen mukaisessa ajan esitysmuodossa.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:time]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 12:01:00 AM, arvo 126 arvoksi 12:02:06 ja arvo 43200 arvoksi 12:00:00 PM.
[FMT:time(min)]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 1:00:00 AM, arvo 126 arvoksi 2:06:00 ja arvo 1400 arvoksi 11:20:00 PM.
[FMT:time(hour)]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 6,5 muotoillaan arvoksi 6:30:00 AM ja arvo 12 arvoksi 12:00:00 PM.

Muut mukautetut muodot

Edellä kuvattujen muotojen lisäksi päivämäärät ja kellonajat voidaan muotoilla luomalla oma muoto seuraavassa taulukossa kuvattujen yleisten päivämäärä- ja kellonaikamuotojen avulla.

Seuraavien muotojen avulla voit luoda esimerkiksi muodon:

dddd - h:mm tt

joka muotoilee aikaleimakentät seuraavasti:

Maanantai - 4:03 PM

HUOMAUTUS: Näitä muotoja käytettäessä ei saa käyttää sulkeita ([]), joita vaaditaan muissa muodoissa.

Seuraavat muodot antavat lisää muotoilumahdollisuuksia, mutta ne eivät mahdollista päivämäärämuotojen muuttumista käyttäjän kieliasetuksen mukaan, mikä on mahdollista useissa aiemmissa muodoissa.

Seuraavassa taulukossa kuvataan eräitä yleisiä päivämäärä- ja aika muotoja.

Muoto	Tulos
d	Kuukauden päivän numero (esim. 1/31). Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa (0).
dd	Kuten d, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
ddd	Viikonpäivän kolmikirjaiminen lyhenne (esimerkiksi Sun, Maa).
dddd	Viikonpäivä nimi kokonaisuudessaan (esimerkiksi sunnuntai, maanantai).
M	Kuukauden numero (esimerkiksi 1, 12). Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
MM	Sama kuin M, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
MMM	Kuukauden kolmikirjaiminen lyhenne (esimerkiksi Tam, Hel).
MMMM	Kuukauden nimi kokonaisuudessaan (esimerkiksi tammikuu, helmikuu).
yy	Vuosiluku kahtena numerona (esim. 06).
yyyy	Vuosiluku neljänä numerona (esim. 2006).
h	Tunnit 12-tuntisessa esitysmuodossa. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
hh	Sama kuin h, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
H	Tunnit 24-tuntisessa esitysmuodossa. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
HH	Sama kuin H, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
m	Minuuttien määrä. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
mm	Sama kuin m, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
s	Sekuntien määrä. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
ss	Sama kuin s, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
tt	AM- ja PM-ilmaisimien. Käytetään h- ja hh-muotojen kanssa.

Sarakekaavojen määrittäminen

Edistyneet käyttäjät voivat luoda uusia kaavoja tai muokata aiemmin luotuja kaavoja sisäisten funktioiden avulla. Oracle CRM On Demand tukee useita SQL-92-funktoita ja SQL-92-laajennuksia. Lisätietoja

käytettävissä olevista funktioista on kohdassa [Funktioiden käyttö analyseissa](#) (katso "[Funktioiden käyttäminen analyseissa](#)" sivulla 1296).

Kaavan muokkaus tai lisäys

- 1 Valitse Kriteereiden määrittäminen -sivulla sen sarakkeen Kaavan muokkaus -painike, jonka kaavaa haluat muokata tai johon haluat lisätä kaavan.
- 2 Valitse Sarakkeen kaavan muokkaus -valintaikkunassa Sarakkeen kaava -välilehti.
- 3 Valitse Mukautetut otsikot -valintaruutu, jos haluat muuttaa taulukon ja sarakkeen otsikkotekstiä.
- 4 Muokkaa kaavaa tarvittaessa Sarakekaava-valintaruudun alla olevien painikkeiden avulla.
- 5 Valitse tarpeen mukaan yhdistämissääntö yhdistämissääntöjen avattavasta luettelosta.
- 6 Valitse korian välilehti ja yhdistä arvot tai alueet tarvittaessa koreihin.
Lisätietoja on tämän aiheen Arvojen tai alueiden yhdistäminen säilöihin -vaiheessa.
- 7 Valitse OK.
Hakutulokset voi esittää analyseissa usein eri tavoin käyttämällä funktioita ja ehtolausekkeita.

Arvojen tai alueiden yhdistys koreihin

- 1 Valitse Sarakkeen kaavan muokkaus -valintaikkunassa Säilöt-välilehti.
- 2 Valitse Lisää säilö, syötä tai valitse säilöön yhdistettävät arvot tai arvoalueet ja valitse sitten OK.
- 3 Määritä säilön nimi Säilön nimen muokkaus -valintaikkunassa.
- 4 Toista vaiheet 2 ja 3, kunnes olet lisännyt kaikki haluamasi säilöt.
Kaikki säilön sisältämien arvojen ilmentymät tulosjoukossa korvautuvat säilön nimellä. Ryhmäkoosteet tehdään vastaavasti.

Toimintolinkkien lisäys tuloksiin

Voit lisätä tuloksiin linkkejä. Toimintolinkkien avulla käyttäjät voivat siirtyä tietueen tietosivuille napsauttamalla raporttien tietueiden linkkejä. Voit lisätä toimintolinkkejä seuraavin tavoin:

- **Käytä Toimintolinkki-luokkia.** Tämän menetelmän avulla voit määrittää raportin tietuetyypin nimen toimintolinkiksi. Toimintolinkki-luokka hakee Rivin tunnus -arvon ja noutaa sen avulla tietueen sovelluksesta Oracle CRM On Demand. Voit käyttää tätä menetelmää seuraavissa tietuetyypeissä: Asiakas, Kampanja, Yhteyshenkilö, Myyntivihje, Myyntimahdollisuus, Palvelupyynnö ja Käyttäjä.
- **Käytä URL-osoitteita.** Tämän menetelmän avulla voit luoda linkkejä mihin tahansa tietuetyyppiin taulukon tai pivot-taulukon näkymästä. Voit määrittää tietuetyypin tunnuksen sarakkeen toimintolinkiksi.

Huomautus: Jos käyttäjät napsauttavat Toimi-linkkejä sivulla, jolla on dynaaminen asettelu, linkit näytetään sivun vakioasettelussa.

Tietoja tietuetyypin nimistä toimintolinkeissä

Toimintolinkkiä lisättäessä on käytettävä alkuperäistä tietuetyypin nimeä linkin lisäävässä koodissa tai URL-osoitteessa. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on muuttanut tietuetyyppien nimiä sovelluksessa Oracle CRM On Demand, määritä sen tietuetyypin alkuperäisen nimi, johon haluat lisätä linkin. Yrityksen järjestelmänvalvoja on esimerkiksi voinut nimetä Asiakas-tietuetyypin uudelleen *Asiakkuus*-tietuetyypiksi. Jos haluat lisätä toimintolinkin Asiakkuus-tietuetyypin tulokseen, linkin koodin tai URL-osoitteen on viitattava Asiakas-tietuetyypin (eli tietuetyypin alkuperäiseen nimeen). Käytä luotavan linkin tyyppin mukaan tietuetyypin nimeä koodissa tai URL-osoitteessa seuraavasti:

- Kun lisäät Asiakkuus-tietuetyypin (alun perin Asiakas-tietuetyypin) toimintolinkin Toimintolinkki-luokkien avulla, käytä *asiakas*-tietuetyypin nimeä linkin koodissa seuraavasti:

```
[html]"<a onclick=\\"j avascript: LinkOccam (this, 'account');\">\"@\"</a>"
```

Kun lisäät toimintolinkkejä Toimintolinkki-luokkien avulla, tietuetyypin nimi on lisättävä linkin koodiin pienin kirjaimin.

VIHJE: Jos haluat määrittää sen tietuetyypin alkuperäisen nimen, jonka linkin haluat lisätä, avaa tietuetyypin kotisivu. Selainikkunan osoitekentän URL-osoite sisältää tietuetyypin alkuperäisen nimen. Seuraava URL-osoite näkyy Asiakkuus-tietuetyypin kotisivulla esimerkissä, jossa Asiakas-tietuetyypin nimettiin uudelleen *Asiakkuus*-tietuetyypiksi:

```
https://palvelimen_nimi/OnDemand/user/AccountHomePage
```

jossa:

palvelimen_nimi on URL-osoite, jota käytetään kirjaututtaessa sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand

- Kun lisäät Asiakkuus-tietuetyypin (alun perin Asiakas-tietuetyypin) toimintolinkin URL-osoitteen avulla, käytä *Asiakas*-tietuetyypin nimeä URL-osoitteessa seuraavasti:

```
"http://\"@[html]"<a target=_top  
href=https://palvelimen_nimi/OnDemand/user/AccountDetail?OMTGT=AccountDetailForm&OMTHD  
=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id=\"@\">\"@\"</a>"
```

VIHJE: Jos haluat määrittää tietuetyypin tietotyypin oikean URL-osoitteen, avaa kyseisen tietuetyypin tietueen tietosivu. Kopioi selainikkunan otsikkorivin osoitekentästä osoitemerkkijonon osa *http* -kohdasta */d=-*kohtaan. URL-osoite kopioidaan Asiakkuus-tietueen tietosivulta esimerkissä, jossa Asiakas-tietuetyypin nimettiin uudelleen *Asiakkuus*-tietuetyypiksi.

Joissain tapauksissa tietuetyypin koko nimeä käytetään tietuetyypin tietosivulla URL-osoitteen kaikissa kohdissa. Näin on seuraavassa esimerkissä. Toisissa tapauksissa taas tietuetyypin nimen lyhennettyä versiota käytetään URL-osoitteen tietyissä kohdissa.

Jos lisäät linkkiä esimerkiksi tietuetyypille, joka oli alun perin Myyntimahdollisuus, käytetään seuraavaa URL-osoitetta:

```
"http://\"@[html]"<a target=_top  
href=https://palvelimen_nimi/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMTGT=OpportunityDetailForm&OMT  
HD=OpportunityDetailNav&OpportunityDetailForm.Id=\"@\">\"@\"</a>"
```

Seuraava ohje koskee toimintolinkkien lisäystä Toimintolinkki-luokkien avulla.

Toimintolinkkien lisäys Toimintolinkki-luokkien avulla

- 1 Lisää sarakkeet raporttiin sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers Määritä kriteerit -sivulla. Raporttiin on lisättävä tietuetyypin nimikenttä (esimerkiksi Asiakkaan nimi) ja tietuetyypin tunnuskenttä (esimerkiksi Asiakkaan tunnus). Tunnuskenttä on sijoitettava raportin asettelussa välittömästi nimikentän oikealle puolelle.
- 2 Valitse tietuetyypin tunnuksen sarakkeessa sarakkeen ominaisuuksien painike.
- 3 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 4 Valitse Sarakkeen muoto -välilehdessä Piilota tämä sarake -valintaruutu ja valitse OK.
- 5 Valitse Määritä kriteerit -sivulla tietuetyypin Nimi-sarakkeessa sarakkeen ominaisuuksien painike.
- 6 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
- 7 Tee Tyyli-välilehdessä seuraavat toimet:
 - a Voit laajentaa Mukautetut CSS-tyylivalinnat (vain HTML) -alueen napsauttamalla pluskuvaketta (+).
 - b Valitse Käytä räätälöityä CSS-luokkaa -valintaruutu ja kirjoita tekstiruutuun *ActionLink*.
- 8 Valitse Tietojen muoto -välilehti.
- 9 Tee Tietojen muoto -välilehdessä seuraavat toimet:
 - a Valitse Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruutu.
 - b Valitse Käsittele tekstiä muodossa -luettelosta Mukautettu tekstin muoto.
 - c Kirjoita Mukautettu tekstin muoto -kenttään seuraavan esimerkin mukainen teksti at-merkin (@) perään.

Tässä esimerkissä luodaan asiakkaan toimintolinkki:

```
[html ] "<a onClick=\\"j avascript: LinkOccam (this, ' account' ); \\">@"</a>"
```

Voit luoda Toimintolinkki-luokkien avulla luotuja toimintolinkkejä tukevan muun tietuetyypin toimintolinkin korvaamalla tämän esimerkin sanan *account* sanalla *campaign*, *contact*, *lead*, *opportunity*, *service* tai *user*. Tietuetyypin nimi on lisättävä pienin kirjaimin.

HUOMAUTUS: Alkuperäisen tietuetyypin nimeä on käytettävä linkin koodissa. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on nimennyt tietuetyyppejä uudelleen sovelluksessa Oracle CRM On Demand, selvitä sen tietuetyypin alkuperäinen nimi, johon lisäät toimintolinkkejä, ja käytä tätä nimeä linkin koodissa.

- 10 Valitse OK.
- 11 Voit esikatsella raportin valitsemalla Analyysin esikatselu.

Seuraava ohje koskee toimintolinkkien lisäystä URL-osoitteiden avulla. Tällä menetelmällä voit lisätä toimintolinkkejä mihin tahansa tietuetyyppiin.

Toimintolinkkien lisäys URL-osoitteiden avulla

- 1 Lisää sarakkeet ja tietuetyypin tunnuksen (esimerkiksi asiakkaan tunnus) sarake raporttiin sovelluksen Oracle CRM On Demand Answers Määritä kriteerit -sivulla.

HUOMAUTUS: Jotta toimintolinkki toimisi, sinun on lisättävä tietuetyypin tunnuksen kenttä raporttiin.

- 2 Valitse tietuetyypin tunnuksen sarakkeessa sarakkeen ominaisuuksien painike.
- 3 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tietojen muoto -välilehti.
- 4 Tee Tietojen muoto -välilehdessä seuraavat toimet:
 - a Valitse Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruutu.
 - b Valitse Käsittele tekstiä muodossa -luettelosta Mukautettu tekstin muoto.
 - c Kirjoita Mukautettu tekstin muoto -kenttään seuraavan esimerkin mukainen linkin koodi at-merkin (@) perään:

```
"http://"@[html]"<a target=_top  
href=https://server_name/OnDemand/user/Opportuni tyDetail?OMFHD=Opportuni tyDetail Nav&OM  
TGT=OpptyDetail Form&OpptyDetail Form. Id="@>"@</a>"
```

jossa:

palvelimen_nimi korvataan URL-osoitteella, jota käytät, kun kirjaudut sisään sovellukseen Oracle CRM On Demand.

Tämän esimerkin URL-osoite on Myyntimahdollisuus-tietuetyypin osoite. Käytä kohteen Oracle CRM On Demand palvelimen ja sen tietuetyypin URL-osoitetta, jonka linkkiä olet luomassa.

HUOMAUTUS: Alkuperäisen tietuetyypin nimeä on käytettävä URL-osoitteessa. Jos yrityksen järjestelmänvalvoja on nimennyt tietuetyyppejä uudelleen sovelluksessa Oracle CRM On Demand, selvitä sen tietuetyypin alkuperäinen nimi, johon lisäät toimintolinkkejä, ja käytä tätä nimeä URL-osoitteessa.

Oracle CRM On Demand Answers korvaa merkkijonon viimeisen at-merkin (@) raportin kunkin tietuetyypin tunnuksen arvolla. Jos et halua näyttää tietuetyypin tunnusta linkissä, korvaa viimeinen at-merkki (@) tekstillä, jonka haluat näkyvän linkissä. Seuraavassa esimerkissä toimintolinkin tunnus korvataan sanalla *View*:

```
"http://"@[html]"<a target=_top  
href=https://server_name/OnDemand/user/AssetDetail?OMFHD=AssetDetail Nav&OMTGT=AssetDetail  
Form&AssetDetail Form. Id="@>"@</a>"
```

- 5 Valitse OK.
- 6 Voit esikatsella raportin valitsemalla Analyysin esikatselu.

Seuraava esimerkki sisältää omaisuustietueen linkkinä käytettävän koodin:

```
"http://"@[html]"<a target=_top  
href=https://server_name/OnDemand/user/AssetDetail?OMFHD=AssetDetail Nav&OMTGT=AssetDetail  
Form&AssetDetail Form. Id="@>"@</a>"
```

Seuraava esimerkki sisältää tapaamistietueen linkkinä käytettävän koodin:

```
"http://@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/ApptDetail?OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&App
tDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Seuraava esimerkki sisältää tehtävätietueen linkkinä käytettävän koodin:

```
"http://@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/TaskDetail?OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailFo
rm&TaskDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```





Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen

Voit valita saraketietojen lajittelujärjestyksen ja varmistaa, että sarakkeet ovat haluamassasi järjestyksessä.

Voit määrittää analyysin sarakkeiden lajittelujärjestyksiä. Kun napsautat lajitteluohjainta, näyttöön tuleva painikkeen kuva ilmaisee lajittelujärjestyksen, jota valittu sarake käyttää tuloksissa.

Analyysin lajittelu sarakkeiden perusteella

- 1 Napsauta lajiteltavan sarakkeen lajitteluohjainta Määritä kriteerit -sivulla.
Painikkeen muutos ilmaisee lajittelujärjestyksen.
- 2 Napsauta lajitteluohjainta uudelleen, kunnes valittuna on haluamasi lajittelujärjestys.
Käytettävissä olevat lajittelujärjestykset kuvataan seuraavassa taulukossa.

Painike	Kuvaus
	Valittua saraketta ei käytetä tulosten lajittelussa.
	Tulokset lajitellaan nousevaan järjestykseen ja lajittelussa käytetään valitun sarakkeen kohteita.
	Tulokset lajitellaan laskevaan järjestykseen ja lajittelussa käytetään valitun sarakkeen kohteita.
	Jos lajitteluohjainta näkyy numero, sarake ei ole tuloksissa käytettävä ensisijainen lajittelusarake. Numero ilmaisee, milloin lajittelujärjestystä käytetään. Tässä esimerkissä saraketta käytetään toisena lajittelujärjestyssarakkeena. Ylänuoli ilmaisee, että tulokset lajitellaan nousevaan järjestykseen valitun sarakkeen kohteita käyttäen.

Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa

Osoitekenttien käyttö on pakollista monissa raporteissa. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voidaan luoda osoiteraportteja kahdella tavalla. Aktiivisen aihealueen osoitekansio, jonka nimessä esiintyy sana "laajennettu" (esimerkiksi Laskutusosoite - laajennettu), mahdollistaa sovelluksen Oracle CRM On Demand kaikkien yhdeksän vakio-osoitteiden raportoinnin. Tietoja kenttien ja eri maiden osoitemuotojen vastaavuuksista on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteen vastaavuuden määrittämisestä.

Osoitteen Laajennettu-kansiosta saatuihin kenttiin ei voi siirtyä raporteissa. Kenttien otsikot näkyvät yhdenmukaisesti kunkin tietueen maasta tai käyttäjän oletusmaasta (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritetystä yrityksen maasta) riippumatta.

Suurimpaan osaan aktiivisen aihealueen muista osoitekentistä (jotka eivät sijaitse Laajennettu-kansiossa) voi siirtyä raporteissa. Näytetyt kentät vastaavat käyttäjän oletusarvoon (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritettyyn yrityksen maahan) liitetyjä kenttiä. Kaikki kentät eivät kuitenkaan ehkä näy, jos tiettyyn tietueeseen liitetty maa ei ole sama kuin käyttäjän oletusarvo (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritetty yrityksen maa.).

Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla

Kun olet valinnut aihealueen ja lisännyt sarakkeet raporttiin, voit yhdistää yhden tai usean aihealueen kriteerit valitsemalla Määritä toiminnot -vaihtoehdon. Tämä toimi yhdistää kahden tai useamman raportin tulokset yhdeksi raportiksi.

HUOMAUTUS: Kussakin komponentissa valittujen sarakkeiden numero- ja tietotyyppien on oltava samat. Sarakkeiden pituudet voivat vaihdella.

Seuraavassa taulukossa luetellaan joukko-operaattorit ja kuvataan niiden vaikutukset tuloksiin.

Joukko-operaattori	Vaikutus tuloksiin
Union	Palauttaa kaikista raporteista rivit, joista ei ole kopioita.
Union All	Palauttaa kaikki rivit kaikista raporteista, myös rivien kopiot.
Intersect	Palauttaa kaikille raporteille yhteiset rivit.
Minus	Palauttaa ensimmäisen raportin rivit, joita ei ole muissa raporteissa.

Useiden raporttien tulosten yhdistäminen

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla Lisäasetukset-osion plusmerkkiä ja valitse sitten Yhdistä samanlaiseen analyysiin.
- 2 Valitse Aihealue-valintaikkunasta aihealue, jonka sisältämät tiedot haluat yhdistää raportin sarakkeisiin. Aihealue voi olla sama kuin aihealue, josta olemassa olevat sarakkeet otetaan raporttiin. Se voi olla myös jokin muu aihealue.

Näyttöön tulee Määritä toiminnot -sivu.

- 3 Luo yhdistetty raportti noudattamalla näyttöön tulevia ohjeita.
- 4 Valitse Määritä-painike ja sen jälkeen toiminnon tyyppi.
- 5 Valitse valinta-alueen ensimmäiseen raporttiin yhdistettävät sarakkeet.
- 6 Määritä tarvittaessa aihealuekohtaiset suodattimet.
- 7 Voit lisätä aihealueita valitsemalla Määritä toiminnot -osassa Muokkaa ja valitsemalla sitten uusien kriteerien muokkaus.
- 8 Muokkaa yhdistetyn raportin sarakkeen ominaisuuksia (sarakkeen muotoilu, lajittelu) napsauttamalla Määritä toiminnot -osan tulossarakkeita.

Tämä toimi näyttää tulossarakkeissa painikkeet, joiden avulla voit muuttaa niiden muotoilua ja lajittelua.

Vaihe 2: asettelujen luonti

Luo kriteerien luomisen jälkeen raportin asettelu. Tässä vaiheessa voit lisätä asettelun uusia näkymiä, jotka sijoitetaan alustavasti asettelun alaosaan. Voit myös lisätä sarakkeisiin summia ja välisummia.

Näkymien esitysominaisuudet tukevat tulosten intuitiivista tarkastelua. Voit lisätä tuloksiin erilaisia näkymiä, kuten diagrammeja ja pivot-taulukoita, joiden avulla voit siirtyä tarkastelemaan yksityiskohtaisempia tietoja, kuten selityksiä tai tulosten rajaamiseen käytettyjä suodattimia.

Kun ajat uuden raportin, näkyviin tulee taulukko, jonka yläpuolella on otsikko. Ohjelma luo taulukon yhdistämällä otsikkonäkymän, jossa on tallennetun raportin nimi, ja taulukkonäkymän, jossa tulokset esitetään kriteerien määrittelyvaiheessa asetettujen muotoilujen, lajittelun ja muiden asetusten mukaisesti. Voit mukauttaa tai poistaa raportin nykyisiä näkymiä, lisätä uusia näkymiä sekä yhdistellä ja sijoittaa näkymiä missä tahansa työtilan alueella.

Voit tunnistaa trendejä ja tietojen välisiä suhteita muokkaamalla useita tulostähtämiä. Voit sen jälkeen tallentaa raportin ja valitsemasi näkymät.

Raporttien asettelu määritetään Luo asettelu -sivulla. Voit käyttää Luo asettelu -sivua luomalla uuden analyysin tai avaamalla aiemmin luodun analyysin.

Asettelu voi sisältää mitä tahansa oheisen taulukon näkymistä.

Asettelu	Kuvaus
Otsikko	Tässä näkymässä voit lisätä tuloksille otsikoksi ja alaotsikoksi niille tallennetun nimen sekä mukautetun logon. Voit lisätä tuloskohtaisia ohjeita varten ohjekuvakkeen, josta on linkki raportista tai tuloksista lisätietoja sisältävään HTML-sivuun tai sivustoon.

Asettelu	Kuvaus
Taulukko	Tässä näkymässä voit näyttää tietoja sarakemuodossa. Voit halutessasi näyttää yhden sivun kerrallaan, mikä on kätevää, jos tulosjoukko on suuri. Voit myös valita sivun koon ja sivutuksen ohjauksen paikan. Ohjelma tukee erilaisia taulukoita, jotka voivat sisältää esimerkiksi kuvia ja linkkejä sekä muita muokattuja muotoiluja. Käyttäjillä on mahdollisuus muuttaa myös taulukon otsikoiden muotoilua tässä näkymässä.
Viivadiagrammi	Tässä näkymässä voit vetää ja pudottaa sarakkeita asetteludiagrammiin. Voit muokata otsikkoa, selitteen sijaintia sekä akselin otsikoita ja selityksiä haluamallasi tavalla. Voit määrittää diagrammin koon ja asteikon sekä määrittää värejä tyylisivun avulla. Voit lisäksi siirtyä tuloksiin. Tuettuja diagrammityyppisiä ovat pylväs-, sarake-, viiva-, alue-, ympyrä-, piste- ja kupladiagrammi. Lisäksi tuetaan seuraavia muokattavia alityyppejä: kaksi- ja kolmiulotteiset, absoluuttiset, ryhmitetyt, pinotut, yhdistetyt ja mukautetut diagrammit.
Pivot-taulukko	Tässä näkymässä voit muuttaa tarkasteluperspektiiviä vaihtamalla rivien, sarakkeiden ja osien otsikoiden paikkoja. Voit vetää ja pudottaa otsikoita pivot-tuloksiin, esikatsella niitä ja ottaa asetukset käyttöön. Käyttäjät voivat liikkua pivot-taulukoissa ja siirtyä tietoihin. He voivat myös luoda monimutkaisia pivot-taulukoita, jotka esittävät kokonaisarvoja ja toisistaan erillisiä summia pivot-muotoisten tietojen yhteydessä, mikä lisää tietojen analysoinnin joustavuutta. Tulosjoukon interaktiivisuutta voidaan lisätä sijoittamalla elementit sivuille, jolloin käyttäjät voivat valita niitä. Elementtejä voidaan muokata aivan kuten taulukkonäkymässä.
Mittari	Tässä näkymässä voit esittää tulokset mittarimuodossa esimerkiksi osoitintaulun, pylväiden tai osoittimen avulla.
Aktiiviset suodattimet	Tässä näkymässä voit näyttää raportissa käytettävät suodattimet.
Vakioteksti	Tässä näkymässä voit lisätä tuloksiin vakiotekstin. HTML:n avulla voit lisätä tuloksiin esimerkiksi mainoksia, vierivää tekstiä, ActiveX-objekteja, Java-sovelmia, linkkejä, ohjeita, kuvauksia ja kuvia.
Selite	Tässä näkymässä voit selittää tuloksien esittämiseen käytettäviä muotoiluja, kuten mittareissa käytettäviä värejä.
Sarakkeen valitsin	Sarakkeen valitsimien avulla voit antaa käyttäjien valita analyysissä näkyvät sarakkeet. Tällöin käyttäjät voivat analysoida tietoja monesta ulottuvuudesta ja muuttaa tulosten sisältöä dynaamisesti.
Näkymän valitsin	Näkymän valitsimella voit valita määrätyn tulosnäkymän tallennetuista näkymistä. Näkymän valitsin näkyy dashboardissa avattavana luettelona, josta käyttäjä valitsee sopivan vaihtoehdon.
Suppilodiagrammi	Tässä näkymässä voit näyttää kolmiulotteisen diagrammin, joka kuvaa tavoitteita ja todellisia arvoja määrien, tasojen ja värien avulla. Diagrammi on hyödyllinen kuvattaessa ajan kuluessa pieneneviä arvoja, kuten myynnin potentiaalia myyntiprosessin eri vaiheissa.

Asettelu	Kuvaus
Selostus	Tässä näkymässä voit esittää tulokset tekstikappaleena tai -kappaleina. Voit lisätä lauseen, jossa on paikkamerkit kullekin tulosten sarakkeelle, ja määrittää rivien erottelutavan. Voit määrittää tietojen esitystavan lisäämällä muokattua HTML:ää tai JavaScriptiä.
Noteeraus	Tässä näkymässä voit esittää raportin tulokset vierivänä tekstinä samaan tapaan kuin monissa taloussivustoissa käytettävissä osakekurssitiedoissa. Näkymä on hyödyllinen, kun haluat kiinnittää huomiota tuloksiin ja uusimpiin tietoihin. Voit valita näytettävät tiedot ja tietojen vieritystavan. Näkymä tukee erilaisia muotoiluja. Se voi sisältää esimerkiksi kuvia ja linkkejä sekä muita muokattuja muotoiluja.
Ei tuloksia	Tässä näkymässä voit määrittää selityksen, joka näytetään, jos raportti ei sisällä tuloksia.

Tulostuksen hallinta

Voit määrittää raportin tulostusasetukset Asettelu-välilehdellä napsauttamalla Asettelunäkymät-asetuksen vasemmalla puolella olevaa käsikuvaketta. Tulostusasetusten valintaikkunassa voit määrittää seuraavat kohteet:

Sivun asetukset:

- Paperin koko (käyttäjän oletus, US Letter, A4, A3, A5, Folio ja Legal)
- Suunta (pysty, vaaka)
- Tulosta rivit (näkyvät rivit, kaikki)
- Enimmäisleveys (reunuksen käytön valintaruutu)

Otsikko ja alatunniste:

- Sisällytä otsikko ja muokkaa sitä
 - Määritä otsikon teksti ja valitse muoto
- Sisällytä alatunniste ja muokkaa sitä
 - Määritä alatunnisteen teksti ja valitse muoto

Lisätietoja

Napsauttamalla aihetta voit tarkastella seuraavien toimien vaiheittaisia ohjeita:

- [Otsikoiden lisäys tuloksiin](#) (sivulla 1244)
- [Taulukoiden lisäys tuloksiin](#) (sivulla 1245)
- [Tulosten näyttäminen taulukoissa](#) (sivulla 1247)
- [Tuloksien näyttö pivot-tiloissa](#) (sivulla 1260)
- [Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä](#) (sivulla 1270)

- [Tulosten rajaamiseen käytettyjen suodattimien näyttö](#) (sivulla 1276)
- [Merkintätekstin lisäys tuloksiin](#) (sivulla 1276)
- [Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä](#) (sivulla 1279)
- [Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen](#) (sivulla 1280)
- [Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla](#) (sivulla 1281)
- [Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa](#) (sivulla 1282)
- [Selostuksen lisäys tuloksiin](#) (katso "[Selostustekstin lisääminen tuloksiin](#)" sivulla 1283)
- [Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä](#) (sivulla 1286)
- [Ei tietoja -hälytys käyttäjille](#) (sivulla 1289)

Otsikoiden lisäys tuloksiin

Otsikkonäkymässä voit lisätä tuloksille otsikon, alaotsikon, logon, linkin mukautettuun ohje-verkkosivuun ja aikaleimat. Otsikoita ja alaotsikoita voidaan muotoilla.

Otsikkonäkymä lisätään aina tuloksiin ensimmäisenä näkymänä.

Otsikkonäkymässä työskentely

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Lisää uusi otsikkonäkymä valitsemalla Lisää näkymä -painike ja valitsemalla sitten avattavasta luettelosta Otsikko.
 - Jos haluat muokata otsikkonäkymää, etsi otsikkonäkymä ja valitse Muokkaa näkymää -painike.
- 2 Kirjoita otsikon tekstiruutuun teksti, jonka haluat näkyvän otsikkona.

Jos et määritä otsikkoa, tallennetun raportin nimeä käytetään otsikkona. Tallentamattomissa raporteissa otsikon tekstiruutu on tyhjä.
- 3 Jos et halua raportin tallennetun nimen näkyvän, poista Näytä tallennettu nimi -valintaruudun valinta.

Jos valintaruutu on valittuna, tallennettu nimi näkyy tekstin alapuolella Otsikko-tekstiruudussa (jos tämä teksti on olemassa).
- 4 (Valinnainen) Jos haluat näyttää logokuvan tai muun grafiikan, määritä asianmukainen polku Logo-tekstiruudussa.

Kuva näkyy otsikkotekstin vasemmalla puolella. Kuvan tai grafiikan pitäisi olla kaikkien raporttia tarkastelevien käyttäjien käytettävissä.
- 5 (Valinnainen) Kirjoita alaotsikon tekstiruutuun alaotsikkona näytettävä teksti.

Alaotsikon teksti näkyy varsinaisen otsikon jälkeen uudella rivillä.

- 6 Jos haluat lisätä lisämuotoilua otsikkoon tai alaotsikkoon, toimi seuraavasti:
 - a Napsauta muokkauspainikkeita, jotka ovat otsikon ja alaotsikon valintaruutujen oikealla puolella.
 - b Tee fontti-, solu- ja rajavalinnat ja valitse OK.

HUOMAUTUA: Jos kirjoitat uuden selosteen, se korvaa alkuperäisen otsikon tai alaotsikon.
- 7 Jos haluat näyttää raportin toteutuspäivämäärän tai -ajan, valitse jokin aikaleimavaihtoehto aloitusajan avattavasta valikosta.
- 8 Jos haluat antaa linkin mukautettuun ohjeeseen tai muihin raporttiin liittyviin tietoihin, kirjoita asianomainen URL-osoite ohjeen URL-osoitteen tekstiruutuun.

URL-osoitteen pitäisi olla sellainen, johon kaikki tätä raporttia tarkastelevat käyttäjät pääsevät.
- 9 Kun olet valmis, voit tallentaa raportin otsikkonäkymän kera.

Taulukoiden lisäys tuloksiin

Esitä tulokset taulukkonäkymän vakiomuotoisessa taulukossa. Käyttäjät voivat siirtyä tuloksissa. Voit lisätä kokonaissumman ja sarakesummaa, määrittää mukautettuja taulukon ja sarakkeiden otsikoita ja muuttaa sarakkeen kaavaa tai ryhmäkoostesääntöä. Sarakkeen ominaisuuksia muokkaamalla voit määrittää sarakkeen ja sen sisällön ulkoasun ja asettelun sekä määrittää ehdollisia muotoiluja sarakkeen sisällölle.

Voit myös määrittää sivutuksen ohjausobjekteja, määrittää rivien määrän sivulla, näyttää sarakkeen ja taulukon otsikot sekä ottaa käyttöön vihreä palkki -tyylin ja sarakkeiden lajittelun. Jos sarakkeen lajittelu on valittuna, lajittelukelpoisten sarakkeiden otsikot näkyvät hieman kohotettuina.

Taulukkonäkymä lisätään aina tuloksiin toisena näkymänä.

Loppusumma sarakkeissa, joissa on Keskiarvo-koontisääntö, on erilainen Taulukko- ja Pivot- taulukkonäkymissä. Taulukkonäkymässä Keskiarvo-koontisääntöä käyttävän sarakkeen loppusumma lasketaan tietokannasta (summana, joka on jaettu lukumäärällä). Pivot-taulukkonäkymässä loppusumma on tulosjoukon rivien keskiarvo.

Loppusummissa ei huomioida mittayksiköiden suodattimia tuloksia koostettaessa. Raportissa voi esimerkiksi olla asiakkaan nimen sarake ja myyntimahdollisuuksien määrän mittayksikkö, ja mahdollisuuksien määrän suodattimen arvo on suurempi tai sama kuin 10. Loppusummassa ei huomioida mittayksikön suodatinta vaan kaikki mahdollisuudet koostetaan.

HUOMAUTUS: Taulukkonäkymässä sarakkeisiin tehdyt muutokset (kuten sarakkeen muotoilu, sarakkeiden järjestys, lajittelu ja kaavat) näkyvät Määritä kriteerit -sivulla, ja Määritä kriteerit -sivulla tehdyt muutokset näkyvät Taulukkonäkymässä.

Taulukkonäkymän käsittely

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Lisää uusi taulukkonäkymä valitsemalla Lisää näkymä -painike ja valitsemalla sitten avattavasta luettelosta Taulukko.

- Jos haluat muokata aiemmin luotua taulukkonäkymää, etsi taulukko ja valitse taulukkonäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.

- 2 Voit näyttää kunkin sarakkeen yksittäiset painikkeet valitsemalla näytön oikealla puolella olevasta avattavasta luettelosta otsikkotyökalupalkit ja tulokset.
- 3 Voit määrittää raportissa näkyvien sarakkeiden lajittelujärjestystä napsauttamalla sarakkeen lajittelujärjestyspainiketta.

Tulokset voi lajitella sarakkeiden perusteella. Jos valitset monta saraketta, lajittelujärjestys näkyy lajittelujärjestyspainikkeessa. Lisätietoja lajittelusta on kohdassa [Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen](#) (sivulla 1239).

- 4 Voit määrittää loppusummat seuraavasti:

- Voit lisätä loppusumman napsauttamalla yläreunassa olevaa Loppusumma-painiketta ja varmistamalla, että raporttiin perustuva summa -vaihtoehto on valittuna. (Kun napsautat Loppusumma-painiketta uudelleen, näkyviin tulee tämän vaihtoehdon sisältävä valikko).
- Voit lisätä yksittäisen sarakkeen summan napsauttamalla sarakkeen summapainiketta ja varmistamalla, että Raporttiin perustuva summa -vaihtoehto on valittuna. (Kun napsautat summapainiketta uudelleen, näkyviin tulee tämän vaihtoehdon sisältävä valikko).

HUOMAUTUS: Summapainike on käytettävissä vain sarakkeissa, jotka voidaan *laskea yhteen*. Tällaisissa sarakkeissa on yleensä toistuvia arvoja, joiden summa voidaan laskea. Jos raporttiin perustuva summa -vaihtoehto ei ole valittuna, järjestelmä laskee summan koko tulosjoukon perusteella ennen mahdollisten suodattimien käyttöä mittareihin.

- 5 Voit lisätä sarakkeeseen mukautetun otsikon tai muokata sarakkeen kaavaa napsauttamalla Muokkaa kaavaa -painiketta.

Näkyviin tulee Muokkaa sarakkeen kaavaa -valintaikkuna, jossa voit tehdä seuraavat toimet:

- Voit määrittää mukautettuja otsikoita valitsemalla Mukautetut otsikot -valintaruudun ja kirjoittamalla uuden otsikon sille varattuun paikkaan.
- Voit muokata sarakkeen kaavaa kirjoittamalla sen Sarakkeen kaava -tekstiruutuun.
- Voit muuttaa sarakkeen ryhmäkoostesääntöjä valitsemalla jonkin vaihtoehdon avattavasta Ryhmäkoostesääntö-luettelosta.
- Voit yhdistää useita arvoja tai arvoalueita valitusta sarakkeesta säilöihin napsauttamalla Säilöt-välilehteä Lisää ja nimeä säilöt.

Kaikki säilön sisältämien arvojen ilmentymät tulosjoukossa korvautuvat säilön nimellä. Ryhmäkoosteet tehdään vastaavasti.

- 6 Voit muokata sarakkeen ominaisuuksia tai määrittää sarakkeelle sisällön mukaan käytettäviä ehdollisia muotoiluja napsauttamalla Sarakkeen ominaisuudet -painiketta.

Näkyviin tulee Muotoile sarake -valintaikkuna, jossa voit määrittää muotoiluasetukset:

- Lisätietoja sarakkeiden muotoilusta ja ehdollisista muotoiluista on kohdassa [Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen](#) (sivulla 1223)

7 Kun olet valmis, voit tallentaa raportin Taulukkonäkymän kanssa.

Sivutuksen ohjausobjektien ja sivun rivimäärän määrittäminen, sarakkeiden ja taulukon otsikoiden sekä vihreä palkki -tyylin näyttäminen sekä sarakkeiden lajittelun käyttöönotto

- 1 Napsauta taulukkonäkymässä työtilan yläreunassa olevaa Muokkaa taulukkonäkymän ominaisuuksia -painiketta.
- 2 Valitse haluamasi vaihtoehdot.

Tulosten näyttäminen taulukoissa

Käytä kaavionäkymää, kun haluat sijoittaa sarakkeita kaavioon tai mukauttaa kaavion nimeä, selosteen sijaintia, akseleiden nimiä tai tietoselitteiden otsikoita, kokoa tai skaalausta. Voit valita kaavion grafiikan (esimerkiksi viiva- tai pylväskaavio), kaavion alityypin (esimerkiksi kaksiulotteinen) ja sarakkeiden tyylin (esimerkiksi muodon ja täytön asetukset). Voit myös määrittää reunuksia ja värejä sekä hallita muita kaavion ominaisuuksia. Käyttäjät voivat tarkastella eri tulostasoja kaavionäkymässä.

Kaavion grafiikkavaihtoehtoja ovat esimerkiksi aluekaaviot, pylväskaaviot, kuplakaaviot ja viivakaaviot. Kaavion alityyppejä ovat 2D, 3D, absoluuttinen, ryhmitelty, pinottu, yhdistelmä ja räätälöity.

Tässä ohjeaiheessa on tietoja kaavioiden käyttämisestä. Käsiteltäviä aiheita ovat seuraavat:

- Kaaviot
- Kaavionäkymän painikkeet
- Kaavion peruskomponentit

Tässä ohjeaiheessa on tietoja myös seuraavien tehtävien suorittamisesta:

- Kaavionäkymien lisääminen tai muokkaaminen
- Kaavionäkymän yleisten ominaisuuksien määrittäminen
- Ruudukon näkymisen hallinta kaavionäkymissä
- Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä
- Värien määrittäminen taustalle, tekstille ja reunoille kaavionäkymissä
- Sarakkeiden määrittäminen näkymään akseleina kaavionäkymissä
- Akselin skaalausasetusten määrittäminen kaavionäkymissä
- Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymissä
- Viivamuotoisten skaalausmerkkien luominen
- Aluemuotoisten skaalausmerkkien luominen
- Alue- ja viiva-arvojen lisäasetusten määrittäminen
- Akselin otsikoiden ja selitteiden määrittäminen kaavionäkymissä
- Akselin otsikoiden määrittäminen kaavionäkymissä

- Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa kaaviota
- Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen
- Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand käyttää kolmannen osapuolen kaavio-ohjelmaa. Kaavion tyyppi, sen koko sekä kaavioon lisättyjen elementtien määrä voi vaikuttaa siihen, näytetäänkö akseleita tai selosteita. Selaimen sivulla käytettävissä olevan tilan määrä rajoittaa akselien ja selitteiden näkymistä. Joissain tapauksissa leveyttä ja korkeutta säätämällä voi saada akselit ja selosteet näkyviin kaaviossa.

Kaaviot

Seuraavassa taulukossa esitetään grafiikan avattavassa luettelossa saatavilla olevat kaaviografiikat ja kuvataan niiden käyttöä. Kaikki grafiikkatyypit eivät sovellu kaikille tietotyypeille. Oletusarvoinen kaaviografiikka on pystysuorassa oleva pylväskaavio.

Kaavion grafiikkatyyppi	Kuvaus
Alue	<p>Aluekaavio muistuttaa viivakaaviota, mutta viivojen alla olevat alueet on täytetty. Aluegrafiikat näyttävät kunkin muuttujan käsittämän kokonaisuuden prosenttiosuuden.</p> <p>Aluekaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan kumulatiivisen arvon tai prosenttiosuuden muutoksia tietyllä ajanjaksolla. Voit esimerkiksi verrata ryhmiä tiettyihin mittareihin, kuten tulokseen, sekä esittää ryhmätrendejä.</p>
Vaakasuora pylväs	<p>Vaakasuoraa pylväskaaviota voidaan käyttää faktojen vertaamiseen näyttämällä pylväät vaaka-asennossa.</p> <p>Vaakasuorat pylväskaaviot ovat hyödyllisiä, kun verrataan eroja samankaltaisten kohteiden välillä. Voit verrata esimerkiksi kilpailevien tuotteiden myyntiä, saman tuotteen myyntiä eri ajanjaksoina tai saman tuotteen myyntiä eri markkina-alueilla.</p>
Kuplakaavio	<p>Kuplakaavio on pistekaavion yksi muoto, joka näyttää tietoelementit ympyröinä (kuplina). Se näyttää kolme muuttujaa kaksiulotteisena. Yhtä arvoa edustaa ympyrän sijainti x-akselilla. Toista arvoa edustaa ympyrän sijainti y-akselilla. Kolmatta arvoa edustaa sen ympyrän suhteellinen koko.</p> <p>Kuplakaavioiden avulla voit havainnollistaa kolmen muuttujan tietoja tai esittää taloustietoja jonkin ajanjakson ajalta.</p> <p>VIHJE: Kun haluat luoda kuplakaavion, sijoita yksi fakta x-akselille, toinen fakta y-akselille ja kolmas fakta kuplan säteen akselille. Nämä kolme faktaa sijoitetaan valittaviksi tasoakselille.</p>
Pystysuora pylväs	<p>Pystysuora pylväskaavio vertailee asioita käyttämällä pystysuoria sarakkeita.</p> <p>Pystysuorat pylväskaaviot ovat hyödyllisiä verrattaessa eroja samankaltaisten kohteiden välillä.</p>

Kaavion grafiikkatyyppi	Kuvaus
Viivakaavio	<p>Viivakaaviota voidaan käyttää useiden asioiden sijoittamiseen.</p> <p>Viivakaaviot ovat hyödyllisiä, kun näytetään tietojen kaavoja ja trendejä.</p>
Viivan ja pylvään yhdistelmäkaavio	<p>Viiva- ja pylväskaavion yhdistelmä esittää kaksi tietojoukkoa, joilla on eri alue. Toinen esitetään pylväinä ja toinen pylväiden päälle tulevina viivoina.</p> <p>Viivan ja pylvään yhdistelmäkaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan tietojoukkojen välisiä trendien suhteita.</p> <p>VIHJE: Voit määrittää minkä tahansa yhdistelmän pylväitä ja sarakkeita, mutta kumpaakin on oltava ainakin yksi. Voit määrittää kaikki sarakkeet viivoina, mutta jos haluat käyttää vain pylväitä, käytä pylväskaaviota. (Jos tähän kaaviotyyppiin valitaan vain pylväitä, jotkin sarakevalinnat saatetaan piirtää viivoiksi.)</p>
Pareto-kaavio	<p>Pareto-kaavio on pylväskaavion ja viivakaavion muoto, joka näyttää kriteerit laskevassa järjestyksessä. Tässä kaaviotyyppissä viiva esittää prosenttien kumulatiivisen summan.</p> <p>Pareto-kaaviot ovat hyödyllisiä, kun pitää tunnistaa merkittäviä elementtejä, kuten paras ja huonoin tai eniten ja vähiten.</p>
Viipalekaavio	<p>Viipalekaavio näyttää tietojoukot prosenttiosuuksina kokonaisuudesta.</p> <p>Viipalekaaviot ovat hyödyllisiä, kun verrataan kokonaisuuden osia, kuten myyntiä alueittain tai piireittäin.</p>
Säteittäinen kaavio	<p>Säteittäisessä kaaviossa esitetään sama tieto kuin pylväskaaviossa, mutta tiedot näytetään säteittäin kaavion keskustasta lähtien. Jokaisella tietoelementillä on oma arvoakselinsa.</p> <p>Säteittäiset kaaviot ovat hyödyllisiä, kun tutkitaan tietojen päällekkäisyyttä ja jakautumista.</p>
Pistekaavio	<p>Pistekaavio esittää x-y-arvot yksittäisinä pisteinä, jotka perustuvat kahteen itsenäiseen muuttujaan. Pistekaavion avulla voit esittää lukuisia tietopisteitä sekä tarkastella, miten tietopisteet ryhmittyvät.</p> <p>Pistekaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan suurten tietojoukkojen suhteita ja trendejä.</p> <p>VIHJE: Kun haluat luoda pistekaavion, sijoita yksi fakta x-akselille ja toinen fakta y-akselille. Nämä faktat sijoitetaan tasoakselille valintoja varten.</p>
Vaihekaavio	<p>Vaihekaavio muistuttaa viivakaaviota. Sitäkin voi käyttää useiden faktojen sijoittamiseen.</p>

Valitsemasi kaaviografiikka vaikuttaa siihen, mitkä kaavion alityypit ovat valittavissa avattavassa Tyyppi-luettelossa. Kaikilla kaaviotyypeillä ei ole alityyppejä, esimerkiksi kuplakaavioilla ja säteittäisillä kaavioilla ei

Raportit

ole alityyppejä. Kaavion alityyppien oletusarvo on 3D-vaihtoehto, jos se on käytettävissä. Kaaviotyypin valinnan mukaan alityyppivaihtoehtoihin voi kuulua seuraavia:

- Aluekaaviot: 3D ja 2D
- Pylväskaaviot: 3D, 2D, pinottu 3D ja pinottu 2D
- Viivakaaviot: 3D ja 2D
- Pareto-kaaviot: 3D ja 2D
- Viipalekaaviot: 3D ja 2D
- Pistekaaviot: piste sekä piste ja viivat
- Vaihekaaviot: 3D ja 2D

Kaaviotyypin valinta määrittää myös tyyliä, jotka ovat käytettävissä avattavassa tyyliuudellussa. Kaikilla kaaviotyypeillä ei ole tyyliä. Tyylin oletusarvo on tasainen täyttö, jos se on käytettävissä. Kaaviotyypin valinnan mukaan kaavioiden tyyliä vaihtoehtoihin voi kuulua seuraavia:

- Aluekaaviot: tasainen täyttö ja kuviotäyttö
- Pylväskaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Viivakaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Pareto-kaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Viipalekaaviot: tasainen täyttö ja kuviotäyttö

Kaavionäkymän painikkeet

Kaavionäkymäsivun yläosassa olevilla painikkeilla voit käyttää useita eri kaavioasetuksia. Seuraavassa taulukossa kuvataan kaavionäkymän painikkeet ja asetukset.

Kaavionäkymän painike	Kuvaus
-----------------------	--------

Kaavionäkymän painike	Kuvaus
	Kaavion yleiset ominaisuudet. Määrittää kaavion yleiset ominaisuudet, kuten kaavion nimen ja koon sekä sen, näkyvätkö tietoselitteet.
	Akselin otsikot ja selitteet. Ohjaa akselin otsikon ja tietoselitteiden näyttämistä kaavion alaosassa ja kaavion vasemmalla puolella.
	Akselin skaalaus. Määrittää akselin skaalausominaisuudet, valintamerkkien määrän ja skaalaustyyppin.
	Kaavioiden lisäasetukset. Määrittää kaavioiden lisäasetukset, joita ovat esimerkiksi seuraavat: <ul style="list-style-type: none"> ■ kaavion ruudukon viivojen näyttäminen ■ selosteen sijainti ja selosteen koonmuuttoaasetukset ■ tausta, teksti ja reunojen värit ■ miten kaavio toimii, kun käyttäjä napsauttaa sitä hiirellä (siirtääkö napsautus esimerkiksi alemman tason tietoihin vai tallennettuun raporttiin tai Web-sivulle).
	Kaavion tietojen muotoilu. Sallii käyttäjän määrittää kaavioiden ulkoasun, kuten värin, viivan leveyden ja viivan symbolit.
	Lisäominaisuudet. Viipalekaavioissa käyttäjät voivat tehdä tietoselitteitä koskevia valintoja.

Kaavion peruskomponentit

Voit määrittää kaavion peruskomponentit. Seuraavassa taulukossa kuvataan mukautettavissa olevat komponentit.

HUOMAUTUS: Jotkin komponentit eivät ole käytettävissä kaikissa kaaviotyypeissä. Esimerkiksi viipalekaaviossa ei ole akseleita. Käytettävissä olevat komponentit määräytyvät valitsemasi kaaviotyypin mukaan.

Kaavion komponentti	Kuvaus
Mitan selitteet	Ohjaa sarakkeen otsikon sijaintia ja muotoilua Mitat-osan tiedoissa. Se sisältää myös yhteenlasku- ja tilaustoimintoja. Jos mittoja on vain yksi, voit jättää tämän elementin pois.
Selite	Käytä selostetta selittämään kaaviota. Voit määrittää selosteen sijainnin ja sen, voiko selostetta lyhentää.

Kaavion komponentti	Kuvaus
Akselit	Vaakasuorat ja pystysuorat viivat, jotka määrittävät kaavion laajuuden. Voit määrittää kaaviolle vaakasuoria ja pystysuoria akseleita.
Ruudukon viivat	Vaakasuorien ja pystysuorien viivojen matriisi, joka auttaa yhdistämään minkä tahansa kaaviossa olevan pisteen akseleihin. Voit määrittää ruudukon viivojen värit.
Skaalausmerkit	Ilmaisee kaavion laajuuden. Voit määrittää sijainnin, koon värin, viivan leveyden, alueen ja muita ominaisuuksia.
Porautuminen	Näyttää enemmän yksityiskohtia. Voit määrittää, voiko käyttäjä porautua alemmille tietotasolle tarkastellakseen kaavion yksityiskohtaisempia tietoja sekä miten tämä porautuminen tapahtuu.
Otsikko	Määrittää kaaviolle nimen.
Akselin nimi, selitteet ja rajat	Määrittää, näytetäänkö skaalausselitteet kaavion akseleissa ja miten ne näkyvät.
Kaavion joukot	Määrittää kaaviosarjan ulkoasun elementit, kuten värin, viivan leveyden sekä viivan symbolit. Voit myös käyttää sääntöihin perustuvaa muotoilua, jossa esimerkiksi käytetään tiettyä väriä, kun sarjan sijainti vastaa määritettyä arvoa.
Valintamerkinnot	Jakaa akselin skaalausmerkinnät osiin yksityiskohtaisempien tietojen esittämiseksi.
Tietoselitteet	Näyttää tietojen numeerisen arvon, kun hiiren osoitin pysäytetään kaavion päälle.

Kaavionäkymien lisääminen tai muokkaaminen

Seuraavassa esitetään kaavionäkymän lisäämisen tai muokkaamisen perusvaiheet.

HUOMAUTUS: Jos valitset kaaviolle sellaisen grafiikan, joka ei ole yhteensopiva tulosten kanssa, tuloksia ei näytetä.

Kaavionäkymän lisääminen tai muokkaaminen

1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:

- Jos haluat lisätä uuden kaavionäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Kaavio.
- Jos haluat muokata kaavionäkymää, valitse kaavionäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.

2 Määritä kaavion Grafiikka-, Tyyppi- ja Tyyli-kenttien asetukset.

Tekemäsi kaaviovalinta, kuten Ympyrä tai Viiva, määrittää Tyyppi- ja Tyyli-kentissä valittavissa olevat vaihtoehdot. Joissakin tapauksissa valittavissa on vain oletusarvoinen alityyppi tai tyyli.

Kun teet valintoja avattavassa luettelossa, kaavionäkymä muuttuu valintojesi mukaan.

VIHJE: Voit lisätä sarakkeita kaavioon kaavionäkymäsivulla napsauttamalla kunkin sarakkeen kentän nimeä Aktiivinen aihealue -osassa. Vaihtoehtoisesti voit siirtyä Määritä kriteerit -sivulle ja lisätä sarakkeet siellä. Kaikki kaavionäkymäsivulla lisäämäsi sarakkeet lisätään koko raporttiin; näet sarakkeet Määritä kriteerit -sivulla sekä kaikissa muissa näkymissä kaavionäkymäsivun lisäksi. Voit poistaa sarakkeen kaaviosta siirtymällä Määritä kriteerit -sivulle ja napsauttamalla sarakkeen Poista sarake -painiketta.

- 3 Määritä kaavion lisäasetuksia kaavionäkymäsivun yläosassa olevien painikkeiden avulla.
- 4 Tarkastele tekemiesi muutosten vaikutuksia napsauttamalla uudelleenpiirtopainiketta.
Voit päivittää kaavionäkymän milloin tahansa napsauttamalla uudelleenpiirtopainiketta.
- 5 Jos haluat poistaa muutokset ja aloittaa alusta alkuperäistä kaaviota käyttäen, valitse Palauta oletusarvo.
- 6 Muuta kaavion kokoa pysty- ja vaakasuorilla liukupalkeilla.
- 7 Tallenna raportti.

Yleisten kaavio-ominaisuuksien määrittely kaavionäkymässä

Voit asettaa kaaviolle yleisiä ominaisuuksia, kuten nimen ja tietoselitteiden ulkonäön.

Tietoselitteet sallitaan valituille 2D-kaaviotyypeille oletusarvoisesti.

Kaavion koon oletusarvona on kaavion kaikkien elementtien skaalaaminen korkeus ja leveys mukaan lukien, niin että kaavio mahtuu käytettävissä olevaan tilaan. Kaavion korkeuden ja leveyden suhde säilyy samana, kun kaavion kokoa muutetaan. Kaavio muuttaa kaavioelementtien koon automaattisesti. Uusi koko määräytyy kaavion sisällä käytettävissä olevan tilan mukaan. Voit määrittää kaavion kiinteän koon Kaavion yleiset ominaisuudet -asetuksissa. Kiinteä koko ohittaa oletuskoon.

HUOMAUTUS: Kaavio voi laajentua huomattavasti, jos kaavioon sisällytettävien asioiden määrä kasvaa merkittävästi.

Jos sinun esimerkiksi pitäisi luoda raportti, joka näyttää kolmen tuotteen myynnin, luo kaavio, jossa tuotteiden myynnin tulokset näkyvät kolmena sarakkeena, ja määritä kaavion koko kattamaan n. 25 % sivusta. Jos raportti ajetaan uudelleen ja kuusi tuotetta palautetaan, kaavio laajenee kaksinkertaiseksi alkuperäisestä leveydestään, tai 50 % sivusta, niin että yksittäisten sarakkeiden leveydet pysyvät ennallaan.

Kaavion elementtien kokoa muutetaan tarpeen mukaan kaavioon sopivaksi. Edellä esitetyn esimerkin mukaisesti kaavio vie 25 % sivusta ja sarakkeiden koko muuttuu käytettävissä olevan tilan mukaan.

Kaavionäkymän yleisten ominaisuuksien määrittäminen

- 1 Avaa Kaavion yleiset ominaisuudet -valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi Kaavion yleiset ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Ruudukon viivojen hallinta kaavionäkymässä

Voit määrittää, näkyvätkö ruudukon viivat kaaviossa ja määrittää niiden värin.

Näin määrität ruudukon viivojen näkymisen kaavionäkymässä

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Ruudukkoviivat-välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi.

Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää selosteen sijainnin ja määrittää haluamasi selosteen kokoasetukset.

Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Selosteet-välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Kaavionäkymän taustan, tekstin ja reunojen värien määrittäminen

Voit määrittää kaavion taustan, tekstin ja reunojen värin.

Kaavionäkymän taustan, tekstin ja reunojen värien määrittäminen

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:










- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Reunat ja värit -välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyy.

Sarakkeiden määrittäminen näkymään akseleina Kaavio-näkymässä

Voit valita, mitkä sarakkeet näkyvät kaaviossa ja mitkä akselit edustavat näitä sarakkeita. Oracle CRM On Demand näyttää soveltuvien vaihtoehtojen matriisin. Matriisin vasemmassa reunassa ovat sarakkeet, ja yläreunassa ovat valitsemassasi kaaviotyypissä käytettävissä olevat akselityypit. Voit myös päättää, näkyvätkö akselilla esitettyjen tietojen mittarien otsikot.

Käytettävissä olevat akselit muuttuvat sen mukaan, mikä kaaviotyyppi kaaviografiikan avattavasta luettelosta on valittu. Kaavionäkymässä käytössä olevat kaavion akselien painikkeet kuvataan seuraavassa taulukossa.

Kaavion akseli - painike	Akseli
	Määrittää valitun sarakkeen tasoakseliksi, joka on tarkoitettu piste- ja kuplakaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen vaaka-akseliksi.
	Määrittää valitun sarakkeen pystyakseliksi. Säteittäisessä kaaviossa tämä on fakta-akseli.
	Ilmaisee, näkyvätkö valitun sarakkeen arvot kaavion selosteessa.
	Määrittää valitun sarakkeen päällekkäiseksi akseliksi. Tämä on tarkoitettu viivan ja pylvään yhdistelmäkaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen säteen akseliksi. Tämä on tarkoitettu kuplakaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen viipalekaavion arvojen akseliksi. Säteittäisessä kaaviossa tämä on säteen akseli.

Näin valitset kaavionäkymässä akseleina näytettävät sarakkeet

- 1 Valitse kaavion vasemmalla puolella olevalla sarakealueella sen akselipainikkeen valintaruutu, joka näyttää kyseisen sarakkeen vastaavana akselina kaaviossa.

Akselipainikkeet muuttuvat kaavioiden avattavasta luettelosta valitun kaaviotyypin mukaan.

- 2 Voit lisätä sarakkeen kaavioon napsauttamalla saraketta valinta-alueella ja määrittämällä se sitten akseliksi.
Tämä vastaa sarakkeen lisäämistä raporttiin Määritä kriteerit -sivulla.
- 3 Valitse uudelleenpiirron painike kaavionäkymässä.

Akselin skaalausvaihtoehtojen määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää akselin rajat, valintamerkit, skaalaustyyppin ja skaalausmerkkien ominaisuudet.

Akselin skaalausvaihtoehtojen määrittäminen kaavionäkymälle

- 1 Avaa akselin skaalauksen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi akselin skaalauksen valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Lukuja sisältävien akseleiden asetuksissa skaalausominaisuuksien asetukset määrittävät, miten skaalaus valitaan:

- Kun valitset Oletusarvo, Oracle CRM On Demand valitsee skaalauksen ja määrittää positiivisten lukujen akselin arvoksi nolla (0).
- Kun valitset zoomaukseksi tietoalueen, Oracle CRM On Demand valitsee skaalauksen. Se arvioi akselin arvoalueen ja valitsee sopivat skaalauksen vähimmäis- ja enimmäisarvot. Tästä on hyötyä, kun kaaviossa esitetään suuria lukuja, jotka ovat pienen prosenttiosuuden sisällä toisistaan. Kaavio zoomaa arvot, jolloin erot näkyvät selvemmin.
- Voit myös asettaa akselin skaalausarvot tiettyihin numeroihin manuaalisesti.

Kaavionäkymä päivittyy. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymässä

Skaalausmerkit ovat korostavia viivoja tai varjostettuja tausta-alueita, jotka merkitsevät esimerkiksi pääkohtia, kynnyksiä ja alueita. Viivoja tai alueita voidaan lisätä yhdelle tai useammalle akselille kaavion tyyppin mukaan. Viivat näkyvät kaavion tietojen etupuolella, kun taas alueet näkyvät taustalla.

HUOMAUTUS: Jotkin kaaviotyypit, kuten viipalekaaviot, eivät käytä skaalausmerkkejä.

Seuraavassa esitellään skaalausmerkin muokkaamisen yleiset vaiheet.

Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymää varten

- 1 Avaa akselin skaalauksen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Valitse akselin skaalauksen valintaikkunassa skaalausmerkkien muokkaaminen.
- 3 Lisää ensimmäinen skaalausmerkki valitsemalla skaalausmerkkien valintaikkunassa Lisää ja määritä sitten haluamasi asetukset.

Lisävaihtoehdossa on asetus skaalan pysyvälle arvolle, joka voi olla tietty sarakenimi tai SQL-kyselyn tulos. Lisätietoa skaalausmerkkien tyypeistä ja skaalausmerkeistä sekä lisävaihtoehtojen käyttämisestä saat tätä seuraavista toimenpiteistä.

- 4 Sulje kaikki ikkunat valitsemalla OK-painike.
Kaavionäkymä päivittyy. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Viivamuotoisen skaalausmerkin luominen

- 1 Valitse skaalausmerkkien valintaikkunan Tyyppi-kentästä Viiva.
- 2 Määritä viivan leveys kolmanteen sarakkeeseen.
Tämä arvo ilmaisee viivan paksuuden kuvapisteinä.
- 3 Määritä viivan sijainti neljänteen sarakkeeseen.
Viivan sijainti ilmaisee, missä kohdassa akselia viiva sijaitsee. Jos esimerkiksi vasemmanpuoleisella akselilla on arvot 0–100 ja haluat määrittää sijainniksi 40, näet vaakasuoran viivan, joka risteytyy pystysuoran akselin sijainnissa 40.
- 4 Lisää viivan väri.
- 5 Lisää viivalle selite.
Selite tulee näkyviin, kun käyttäjä pysäyttää hiiren osoittimen viivan päälle kaaviossa ja selosteessa.
- 6 Valitse OK.

Alueskaalausmerkin luominen

- 1 Valitse skaalausmerkkien valintaikkunan Tyyppi-kentästä Alue.
- 2 Syötä alueen alaosa kolmanteen sarakkeeseen.
- 3 Syötä korkea arvo neljänteen sarakkeeseen.

HUOMAUTUS: Sinun on määritettävä arvot, jotka näkyvät alueen kanssa samalla akselilla. Jos esimerkiksi vasemmanpuoleisella akselilla on arvot 0–100 ja määrität 20 pienimmäksi ja 40 suurimmaksi arvoksi, tausta näkyy sen värisenä, joksi määrität kyseisten arvojen välisen alueen.

- 4 Lisää alueen väri.
- 5 Kirjoita alueelle selite.
Selite näkyy selosteessa.
- 6 Valitse OK.

Alue- ja viiva-arvojen lisäasetusten määrittäminen

Näiden arvojen vaihtoehtoja ovat staattinen arvo, raportin sarakkeesta saatu arvo tai SQL-kyselystä saatu arvo.

Lisäasetuksen määrittäminen

- 1 Napsauta sen kentän vieressä olevaa Ominaisuudet-painiketta, jolle haluat määrittää lisäasetuksen.
- 2 Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista.
 - **Staattinen arvo.** Syötä numeerinen lisäys.
 - **Muuttujan lauseke.** Tämä valinta perustuu istunnon ja sen esityksen muuttujien tuloksiin. Valinta on rajoitettu, koska suurin osa istunnon tai esityksen muuttujista ei ehkä liity kaavion arvoihin.
 - **Sarakkeen nimi.** Valitse sarake, johon lisäys perustuu.
 - **SQL-kysely.** Tämä valinta perustuu SQL-kyselyn tuloksiin. Tulos voi olla taulukko, mutta vain ensimmäisen rivin ja ensimmäisen sarakkeen solun arvoa käytetään.
- 3 Valitse OK.

Akselin otsikoiden ja selitteiden määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää seuraavat kaavionäkymän asetukset:

- näkyvätkö akseleiden nimet ja tietoselitteet kaavion alaosassa ja vasemmalla puolella
- kierretäänkö kaaviota, jotta selitteet mahtuvat siihen paremmin
- tietoselitteen enimmäispituuden
- tietoselitteen tekstin, jos se poikkeaa oletustekstistä.

HUOMAUTUS: Kaavion koon muuttaminen voi vaikuttaa siihen, miten akselin tietoselitteet näkyvät.

Akselin nimen määrittäminen kaavionäkymässä.

- 1 Avaa akselin otsikoiden ja selitteiden valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi akselin otsikoiden ja selitteiden valintaikkunassa ja valitse sitten OK.
Kaavionäkymä päivittyy.

HUOMAUTUS: Kun valitset selitteen pituuden, määritä, kuinka monta merkkiä selite voi sisältää yhteensä. Ellipsi (...) tulee näkyviin, kun ylimääräisiä merkkejä on poistettu.

Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa hiirellä kaaviota

Voit määrittää, mitä tapahtuu, kun käyttäjä tarkastelee kaaviota ja napsauttaa sitä hiirellä. Kaavioissa on käytettävissä seuraavat toiminnot:

- **Porautuminen.** Sallii käyttäjän porautua syvemmälle tarkastellakseen yksityiskohtaisempia tietoja. Tämä on oletusarvo, jos porautumispolku on määritetty automaattisesti. Jos porautumispolkua ei ole valmiiksi saatavilla, määritä mukautettu polku Siirry-toiminnon avulla.
- **Navigoi.** Sallii käyttäjän siirtyä toiseen tallennettuun raporttiin tai dashboardiin.
- **Ei mitään.** Poistaa käytöstä porautumisen tai siirtymisen kaaviosta.

Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa kaaviota

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Valitse kaavion lisäasetusten valintaikkunan Vuorovaikutus-välilehti ja tee valintasi.
- 3 Valitse OK.

Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen

Muotoilemalla kaaviosarjan käyttäjät voivat mukauttaa sarjan yksittäisiä komponentteja niiden sijainnin perusteella. Käyttäjät voivat määrittää kaaviosarjan ulkoasun, kuten värin, viivan leveyden ja viivan symbolit.

Esimerkiksi viivan ja pylvään yhdistelmäkaaviossa, jossa on kaksi tietosarjaa, oletetaan, että pylväs on asento 1 ja viiva on asento 2. Käyttäjät voivat muuttaa pylvään väriä, viivan leveyttä ja tietopisteitä edustavia symboleita. Käyttäjät voivat myös lisätä sääntöperusteista muotoilua, kuten tietyn värin lisääminen, kun sarjan sijainti on sama kuin määritetty arvo.

Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen

- 1 Avaa sarjan muotoilemisen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi sarjan muotoilemisen valintaikkunassa.

Sarjan muotoilemisen valintaikkunassa käytettävissä olevat vaihtoehdot määräytyvät kaaviotyypin mukaan. Voit tehdä esimerkiksi seuraavia toimia:

- Kun haluat mukauttaa sarjan asetuksia, poista valinta Käytä oletusarvoa -valintaruudusta.
- Kun haluat palauttaa sarjan oletusasetukset, valitse Käytä oletusarvoa -valintaruutu uudelleen.
- Kun haluat lisätä uuden sarjan muotoiluasetuksen, napsauta Lisää-painiketta. Vaikka nykyinen kaavio ei käyttäisi tätä asetusta, sitä käytetään tarvittaessa (kuten porautumisessa).
- Kun haluat palauttaa kaikki sarjat oletusarvoihinsa, valitse Tyhjennä kaikki -painike.
- Kun haluat vaihtaa värejä, napsauta värin valintaruutua päästäksesi värin valinnan valintaikkunaan.
- Kun haluat muuttaa muita sarjan määritteitä, valitse haluamasi välillehti ja valitse pylvään tai viivan määritteet.

- 3 Valitse OK.

Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

Tietoselitteet tulevat näkyviin, kun käyttäjä pysäyttää hiiren osoittimen viipalekaavion elementtien päälle. Voit määrittää, miten arvot näkyvät ja mitä tietoselitteissä näkyy. Voit näyttää arvot prosenttiosuuksina tai todellisina arvoina. Tietoselitteissä voi näkyä vain arvo tai vain nimi tai molemmat.

Kaavion koko voi muuttua valintasi mukaan, jotta kaikki tietoselitteet tulevat näkyviin.

Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

- 1 Avaa kaaviotyypin lisäasetusvalintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee arvo- ja tietoselitevalintasi kaaviotyypin lisäasetusten valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Tuloksien näyttö pivot-taulukoissa

Pivot-taulukon näyttö on interaktiivinen ja se sallii rivien, sarakkeiden ja osion otsikoiden kiertämisen, jotta tietoihin päästään käsiksi eri näkökulmista. Pivot-taulukoita voi selata, niissä voi siirtyä, ja ne ovat erittäin käytännöllisiä trendiraporteissa.

Tässä ohjeaiheessa on tietoja pivot-taulukon asemista sekä ohjeita seuraavien tehtävien suorittamista varten:

- Pivot-taulukkonäkymien lisäys tai muokkaus
- Useiden avattavien sivuluetteloiden käyttö pivot-taulukoissa
- Oletusarvoisten yhdistämissääntöjen ohitus pivot-taulukoissa
- Muotoilun lisääminen pivot-taulukkoon
- Juoksevien summien näyttö pivot-taulukossa
- Alkion suhteellisen arvon näyttö pivot-taulukossa
- Laskutoimituksien käyttö Pivot-taulukossa
- Laskutoimituksien muodostus Pivot-taulukossa

Pivot-taulukon paikat

Kun lisää tai muokkaat pivot-taulukkoa, raporttiin sisältyvät sarakkeet ilmestyvät näyttöön pivot-taulukkomallin elementteinä.

Seuraava taulukko kuvaa pivot-taulukon asemia.

Toimi	Kuvaus
Sivut	Tarjoaa interaktiivisen tulosjoukon, jonka avulla käyttäjä voi valita haluamansa tiedot näkyviin. Niitä sarakkeiden arvoja, jotka näkyvät Sivut-sijainnissa, käytetään suodattimen lähtöehtoina. Arvot voidaan valita avattavasta luettelosta. Tämän valinnan mukainen pivot-taulukko (muodostuu osioista, sarakkeista, riveistä ja pivot-taulukossa määritetyistä mittareista) ilmestyy näyttöön.
Osiot	Tarjoaa suodattimen lähtöehdot. Jokaiselle osion sarakkeen arvolle on oma yksilöivä pivot-taulukkonsa, joka muodostuu sarakkeista, riveistä ja pivot-taulukossa määritetyistä mittareista.
Sarakkeet	Näyttää elementin sarakkeen suuntaisesti. Pivot-taulukoissa voi olla useita sarakkeita.
Rivit	Näyttää elementin rivin suuntaisesti. Useiden sarakkeiden lisäksi pivot-taulukoissa voi olla myös useita rivejä.
Mittarit	Täyttää pivot-taulukon osan, jossa on yhteenvetotiedot. Mittarit-alueen elementit lasketaan yhteen sivu-, osa-, rivi- ja sarakekenttien elementtien pohjalta. Jokainen Mittarit-elementtien arvo edustaa yhteenvetoa tiedoista, jotka on saatu lähderivien ja -taulukoiden yhteisjoukosta. Mittarien selitteet -elementti, joka näkyy oletuksena Sarakkeet-alueella, ohjaa Mittarit-osion tietojen sarakeotsikon asemaa ja muotoilua. Se sisältää myös yhteenlasku- ja tilaustoimintoja. Jos mittareita on vain yksi, tämän elementin voi sulkea pois.

Toimi	Kuvaus
Poissuljettu	Sulkee pois sarakkeet pivot-taulukon tuloksista. Jokainen sarake, joka on lisätty raportin ehdoksi pivot-taulukon luonnin jälkeen, lisätään poissuljettuna.

Pivot-taulukkonäkymien lisäys tai muokkaus

Seuraavassa esitetään pivot-taulukkonäkymän lisäämisen tai muokkaamisen perusvaiheet.

Pivot-taulukkonäkymän lisäys tai muokkaus

- 1** Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden pivot-taulukkonäkymän, valitse Lisää näkymä ja valitse sitten Pivot-taulukko.
 - Jos haluat muokata pivot-taulukkonäkymää, valitse pivot-taulukkonäkymän Muokkaa näkymää -painike.Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.
- 2** Näytä pivot-taulukkomalli ja painikkeet kunkin sarakkeen erillistä käsittelyä varten valitsemalla Näytä ohjausobjektit -valintaruutu.
Työtila näyttää pivot-taulukkomallin.
- 3** Vedä ja pudota raportin sarakkeita, jotka tulevat näyttöön pivot-taulukon elementteinä, haluttuihin asemiin pivot-taulukkomallissa.
- 4** Esikatselun saa käyttöön valitsemalla tulosten näytön valintaruudun.
Voit päivittää tuloksia napsauttamalla tulosten näytön linkkiä.
- 5** Lisää Kaavio-näkymä pivot-taulukon viereen valitsemalla kaavion pivot-muotoisten tuloksien valintaruutu.
Lisätietoja kaavionäkymästä on kohdassa [Tulosten näyttö kaavioissa](#) (katso "[Tulosten näyttäminen taulukoissa](#)" sivulla 1247).
- 6** Vaihda pivot-taulukkoon liittyvän kaavion paikkaa valitsemalla sijainti kaavion paikan luettelosta.
Voit myös valita vaihtoehdon, jossa näkyy ainoastaan kaavio, ja piilottaa taulukon valitsemalla luettelosta Vain kaavio.
- 7** Lajittele tulokset valitsemalla sen sarakkeen lajittelupainike, jossa haluat suorittaa lajittelun.
Painike muuttuu osoittamaan lajittelujärjestystä:
 - Ylöspäin osoittava nuoli osoittaa nousevaa sarjaa.
 - Alaspäin osoittava nuoli osoittaa laskevaa sarjaa.Lisätietoja lajittelusta on kohdassa [Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen](#) (sivulla 1239).
- 8** Voit lisätä kokonaissummaa suorittamalla seuraavat toimet:

- a Lisää kokonaissummaa valitsemalla Sivut-, Osat-, Rivit- ja Sarakkeet-alueilla Kokonaissummat-painike ja tee valinta:
 - Jos et halua kokonaissummaa, valitse Ei mitään. Kokonaissummat-painike näkyy valkoisella taustalla (oletus).
 - Näytä kokonaissumma ennen tietoalkioita tai niiden jälkeen valitsemalla Ennen tai Jälkeen. Jos esimerkiksi lisäät kokonaissumman riville, jossa on alueita ja määrität vaihtoehdon Ennen, kokonaissumma näytetään, ennen kuin alueen erillisiä piirejä luetteloidaan.

- b Valitse kokonaissummaa Mittarit-alueella valitsemalla Lisää asetuksia -painike riville tai sarakkeelle, joka halutaan laskea yhteen, valitse yhdistämissääntö, valitse arvo ja varmista, että valittuna on vaihtoehto Yhteensä raportin perustella.

HUOMAUTUS: Jos Yhteensä raportin perusteella -vaihtoehtoa ei ole valittu, Oracle CRM On Demand laskee koko tulosjoukkoon perustuvan kokonaissumman, ennen kuin se käyttää mittareissa suodattimia.

Tämän elementin aseman mukaan kokonaissummat Mittarit-elementeissä esitetyille yhteenvetoluvuille näkyvät sarakkeina tai riveinä. Sarakkeiden ja rivien kokonaissummat sisältävät otsikot.

Kun Kokonaissummat-painike on himmennettynä, kokonaissummaa ei tule näyttöön.

- 9 Kun haluat tehdä sarakkeen, mittarin tai rivin lisävalintoja, valitse Lisää asetuksia -painike ja tee valinta avattavasta luettelosta.
- 10 Muotoile sarakkeen merkkejä tai arvoja valitsemalla Kokonaissummat-painike tai Lisää asetuksia -painike ja valitse sopiva muotoiluvalinta.
- 11 Tallenna raportti.

Useiden avattavien sivuluettelojen käyttö pivot-taulukoissa

Kun asetat useita määritteitä pivot-taulukon Sivut-alueelle, voit luoda sivulle useita avattavia luetteloja. Kun käyttäjät katsovat pivot-taulukkoa, he näkevät avattavan luettelon jokaiselle määritteelle sen sijaan, että näkisivät yhdistetyn luettelon määritteistä, jotka on asetettu sivun otsikkoon (oletus).

Jos esimerkiksi asetat Alueen ja Tuotemerkin sivut-alueelle, avattavasta Alue-luettelosta voit valita tietyn alueen ja nähdä vain tämän alueen tiedot sen sijaan, että näkisit Alueen yhdistettynä Tuotemerkkiin.

Itsenäisen avattavan luettelon luonti pivot-taulukossa

- 1 Vedä ja pudota kohdemääritteet Sivut-alueelle.
- 2 Valitse Lisää asetuksia -painike toisen (tai minkä tahansa seuraavan) määritteen kohdalla Sivun asettelu -alueella.
- 3 Valitse vaihtoehto Aloita uusi avattava sivu.
Määritteiden avattava luettelo tulee näyttöön pivot-taulukon esikatselun yläpuolelle.

Voit luoda avattavan luettelon muille Sivut-alueen määritteille. Kun raportti on tallennettu, avattava luettelo on käytössä niille käyttäjille, joilla on raportin käyttöoikeus.

Oletusarvoisten yhdistämissääntöjen ohitus pivot-taulukoissa

Voit ohittaa oletusarvoisen mittarin yhdistämissäännön, jonka joko raportin alkuperäinen tekijä tai järjestelmä on määrittänyt.

Oletusarvoisen yhdistämissäännön ohitus pivot-taulukoissa

- 1 Valitse Lisää asetuksia -painike määrittääksesi minkä oletusarvoisen yhdistämissäännön haluat ohittaa.
- 2 Valitse vaihtoehto yhdistämissääntö ja valitse sitten käytettävä yhdistämissääntö.

Muotoilun lisääminen pivot-taulukoon

Voit käyttää vihreä palkki -tyyliä ja ulkoasun muotoilua pivot-taulukossa. Voit myös räätälöidä osioiden, rivien, sarakkeiden, mittarien ja niiden sisältöjen ulkoasua.

Voit esimerkiksi määrittää fontin, solun, reunan ja tyyllisivun vaihtoehdot osioihin, arvoihin ja mittarin otsikoihin. Osioissa voit sisällyttää ja räätälöidä sarakkeen otsikon aseman tämän osion arvojen kanssa. Voit myös lisätä sivunvaihtoja niin, että joka kerran, kun osion arvo vaihtuu, uusi osio ilmestyy näyttöön uudella sivulla.

Voi myös lisätä ehdollisia muotoiluja, jotka auttavat huomion kohdistamisessa tietoelementtiin, jos se kohtaa tietyn kynnyksen. Katso lisätietoja ehdollisen muotoilun lisäämisestä pivot-taulukon sarakkeeseen kohdasta [Sarakkeen ominaisuuksien muotoilu](#) (katso "[Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen](#)" sivulla 1223).

Vihreä palkki -tyylin ja ulkoasun muotoilun lisäys pivot-taulukoon

Vihreä palkki -tyylissä vaihtoehtoiset rivit tai sarakkeet näkyvät vaaleanvihreällä värillä. Ulkoasun muotoilu vaikuttaa pivot-taulukon ulkonäköön yleisesti, ja sen avulla voit myös vaihtaa oletusarvoisen vihreän palkin väriä.

Vihreä palkki -tyylin ja ulkoasun muotoilun lisäys pivot-taulukoon

- 1 Valitse pivot-taulukkonäkymästä työtilan yläreunan lähellä oleva Pivot-taulukkonäkymän ominaisuudet -painike.
- 2 Lisää vihreä palkki -tyyli valitsemalla Ota käyttöön vuoroittaisten rivien vihreä palkki -tyyli -valintaruutu. Vaihda tyylin käyttötappaa tekemällä valinta Vuoroittaisuus-luettelosta.
- 3 Lisää ulkoasun muotoilu napsauttamalla Määritä vaihtoehtoinen muoto -painiketta.
- 4 Vaihda vihreän palkin oletusväriä valitsemalla Muokkaa muoto -valintaikkunassa uusi taustaväri solun esitystavalle.

Lisätietoja ulkoasun muotoilusta on kohdassa [Raporttien ulkoasun muuttaminen](#) (sivulla 1208).

Muotoilujen lisäys osiin ja osien sisältöön

Osan ja sisällön muotoilun vaihtoehdot mahdollistavat seuraavat toiminnot:

- Sarakeotsikoiden aseman sisällytys ja räätälöinti yhdessä osan arvojen kanssa.
- Lisää sivunvaihtoja. Aina, kun jokin osion arvo muuttuu, uusi osio tulee näkyviin uudelle sivulle. Tämä ominaisuus on hyödyllinen tieto-ohjatuissa erittelyraporteissa.
- Ulkoasun muotoilun käyttö osiossa ja sen sisällössä.

Muotoilujen lisäys pivot-taulukon osioihin

1 Voit muotoilla osion ulkoasua seuraavasti:

- a Valitse pivot-taulukkonäkymästä Osan ominaisuudet -painike.
- b Tee valintasi Osan ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

2 Voit muotoilla osion sisällön ulkoasua seuraavasti:

- a Napsauta Sisällön ominaisuudet -painiketta.
- b Tee valintasi Sisällön ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Lisätietoja ulkoasun muotoilun käytöstä on kohdassa [Raporttien ulkoasun muuttaminen](#) (sivulla 1208).

Muotoilujen lisäys riveihin

Rivin ja rivin sisällön muotoilun vaihtoehdot mahdollistavat seuraavat toiminnot:

- Ulkoasun muotoilun käyttö riveillä, rivien otsikoissa ja rivien arvoissa.
- Rivin käyttö pivot-taulukon laskutoimituksissa ja sen näytön esto tuloksissa.
- Uuden laskettavan alkion määrittäminen pivot-taulukkokäyttöön.
- Rivin kopioiminen pivot-taulukossa.
- Sarakkeen poisto pivot-taulukkonäkymästä.

Muotoilun lisäys riveille

■ Valitse pivot-taulukkonäkymästä rivin Lisää asetuksia -painike ja tee valinta avattavasta luettelosta.

- Käytä ulkoasun muotoilua rivin otsikkoon tai arvoihin valitsemalla sopiva vaihtoehto.
- Lisätietoja ulkoasun muotoilun käytöstä on kohdassa [Raporttien ulkoasun muuttaminen](#) (sivulla 1208).
- Piilota rivit tulosteesta valitsemalla Piilotettu.
- Voit määrittää uuden lasketun kohteen valitsemalla vaihtoehdon Uusi laskettu kohde.

Lisätietoja laskettujen kohteiden määrittämisestä on tämän aihealueen kohdassa Laskutoimituksien muodostus Pivot-taulukoissa.

- Kopioi rivi pivot-taulukossa valitsemalla tason kopiointi.
- Voit poistaa sarakkeen raportista valitsemalla vaihtoehdon Poista sarake.
- Sarake on poistettu pivot-taulukosta ja kaikista muista raportin tulostuksista.

HUOMAUTUS: Mittarit-alueen sarakkeiden tietojen muotoasetukset perivät alueen sarakkeiden asetukset.

Juoksevien summien näyttö pivot-taulukoissa

Pivot-taulukon numeeriset mittarit voidaan näyttää juoksevana summana, jolloin jokainen peräkkäinen mittarin solu näyttää mittarin kaikkien edellisten solujen kokonaissumman. Tämä vaihtoehto on ainoastaan näyttöominaisuus, eikä se vaikuta varsinaisen pivot-taulukon tuloksiin.

Juoksevat summat näytetään tyypillisesti kopioitavissa sarakkeissa tai mittareissa, joissa on valittuna tietojen näyttämisen sarakkeen prosenttiosuutena ja viimeinen arvo on 100 prosenttia. Juoksevia summia käytetään kaikkiin kokonaissummiin. Jokaisen tietotason juokseva summa lasketaan erikseen.

Juokseva summa -vaihtoehdon valinta ei vaikuta sarakkeiden otsikkoihin. Voit muokata sarakkeen otsikkoa, jos haluat sen osoittavan, että juokseva summa -vaihtoehto on voimassa.

Seuraavat käytösäännöt koskevat juoksevia summia:

- Juokseva summa ei ole yhteensopiva SQL RSUM -toiminnon kanssa (seurauksena olisi juokseva summa juoksevasta summasta).
- Kaikki juoksevat summat nolautuvat kussakin uudessa osiossa. Juokseva summa ei nolaudu osion sisäisessä vaihdossa eikä jatku yli osioiden.
- Jos mittari ei näy yksittäisessä sarakkeessa tai yksittäisellä rivillä, yhteenlasku tapahtuu vasemmalta oikealle ja ylhäältä alas. (Alempi oikeanpuoleinen solu sisältää loppusumman.) Juokseva summa ei nolaudu jokaisella rivillä tai jokaisessa sarakkeessa.
- Liukuvia minimejä, maksimeja ja keskiarvoja ei tueta.

Mittarin näyttö juoksevana summana

- Valitse mittarit-auleella Lisää asetuksia -painike riville tai sarakkeelle, jolle yhteenveto tehdään, ja valitse seuraava vaihtoehto:

Näytä juoksevana summana

Alkion suhteellisen arvon näyttö pivot-taulukossa

Voit muuntaa dynaamisesti pivot-taulukon tallennetun tai lasketun mittarin prosentiksi tai indeksiksi. Tämä osoittaa alkion suhteellisen arvon verrattuna kokonaissummaan ilman, että sitä varten tarvitsee erikseen luoda laskutoimitusta.

Jos esimerkiksi käytät pivot-taulukkoa tutkiaksesi alueellisia myyntejä, voit kopioida myyntimittarin ja näyttää sen arvon prosenttiosuutena kokonaissummasta. Tämän avulla näet kunkin alueen todelliset myynnit sekä prosentuaaliset myynnit.

Voit näyttää mittarin prosenttiosuutena välillä 0,00 ja 100,00, tai indeksinä välillä 0 ja 1. Voit itse valita, mitä tapaa käytät.

Alkion näyttö suhteellisena arvona pivot-tilustuksessa

- 1 Valitse pivot-tilustukkonäkymässä Lisää asetuksia -painike, jos haluat näyttää sarakkeen suhteellisena arvona.

Seuraava vaihe on valinnainen. Kun kopioit mittarin pivot-tilustukkoon, voit näyttää sekä mittarin kokonaissumman että sen suhteellisen arvon. Tämä poistaa tarpeen lisätä sarake kahdesti Määritä ehdot -sivulle kokonaissumman ja sen suhteellisen arvon näyttämiseksi pivot-tilustuksessa.

- 2 Voit kopioida mittarin valitsemalla vaihtoehdon Tason kopiointi.

Mittari tulee näkyviin toisen kerran pivot-tilustukkoon samalla nimellä. Voit nimetä mittarin uudelleen valitsemalla Lisää asetuksia ja Muotoile otsikoita ja antamalla sitten uuden nimen ensimmäiseen kenttään.

- 3 Valitse Lisää asetuksia ja valitse sitten Näytä tiedot muodossa, valitse Prosentti tai Indeksi ja valitse sitten sopiva alivalikon vaihtoehto.

HUOMAUTUS: Vaihtoehto Näytä tiedot muodossa on käytettävissä vain kohteille, jotka ovat tallennettuja tai laskettuja mittareita.

Prosentti- ja Indeksi-kohtien vaihtoehdot ovat:

- Sarake
- Rivi
- Osa
- Sivu
- Ylätason sarake
- Ylätason rivi
- Taso (Jos valitset tason, sinun on valittava myös raportin sarake, jonka mukaan prosenttiarvot ryhmitellään.)

Laskutoimituksien käyttö Pivot-tilustukoissa

Voit käyttää laskutoimituksia pivot-tilustukoissa hakeaksesi erilaisia tietonäkymiä. Laskutoimitusten avulla voit ohittaa järjestelmään määritetyn oletusarvoisen yhdistämissääntöön ja olemassa olevassa raportissa voit ohittaa tekijän valitseman yhdistämissääntöryhmän.

Seuraavassa tilustukossa kuvataan laskutoimitukset, joita voit käyttää pivot-tilustukoissa.

Laskenta	Kuvaus
Oletus	Käyttää oletusarvoista yhdistämissääntöryhmää sovelluksen varastossa olevien tai raportin alkuperäisen tekijän asettamien määritysten mukaan.
Summa	Laskee kaikkien tulosjoukon arvojen yhteissumman. Käytä tätä alkioissa, joissa on numeerisia arvoja.
Minimi	Laskee tulosjoukon rivien minimiarvon (alin numeerinen arvo). Käytä tätä alkioissa, joissa on numeerisia arvoja.

Laskenta	Kuvaus
Maksimi	Laskee tulosjoukon rivien maksimiarvon (ylin numeerinen arvo). Käytä tätä alkioidissa, joissa on numeerisia arvoja.
Keskiarvo	Laskee tulosjoukon alkion keskiarvon. Käytä tätä alkioidissa, joissa on numeerisia arvoja. Pivot-taulukoiden keskiarvot on pyöristetty lähimpään kokonaislukuun.
Ensimmäinen	Valitsee tulosjoukosta alkion ensimmäisen esiintymän.
Viimeinen	Valitsee tulosjoukosta alkion viimeisen esiintymän.
Lukumäärä	Laskee tulosjoukon rivien lukumäärän, joissa alkion arvo ei ole tyhjä. Alkio on tyypillisesti sarakkeen nimi, jolloin niiden rivien lukumäärä, joiden arvot sarakeissa eivät ole tyhjiä, palautetaan.
Erillisten lukumäärä	Lisää erillisten käsittelyn Lukumäärä-toimintoon. Tämä tarkoittaa, että alkion jokainen erillinen esiintymä lasketaan vain kerran.
Kaava	Avaa työkalupalkin, josta voit valita laskutoimitukseen käytettävät matemaattiset operaattorit.
Palvelimen monimutkainen yhdistäminen	Tämä asetus pakottaa Analyysipalvelimen määrittämään ja laskemaan yhdistämissäännön pivot-taulukon sijaan. Se antaa "AGGREGATE(x by y)" -lauseen, jonka Analyysipalvelin tulkitsee seuraavasti: käytä sopivinta yhdistämissääntöä mittarissa "x" saadaksesi sen tasolle "y".
Ei mitään	Yhtään laskutoimitusta ei käytetä.

Lisätietoja SQL-toiminnoista on kohdassa [Funktoiden käyttäminen analyyseissa](#) (sivulla 1296).

Laskutoimituksien muodostus Pivot-taulukoissa

Voit muodostaa alkioden laskutoimituksia Sivut-, Osat-, Rivit- ja Sarakkeet-alueilla.

Alkion laskutoimituksen muodostus pivot-taulukossa

- 1 Valitse Osat- tai Rivit-alueella Lisää asetuksia -painike mittarille, jolla haluat laskutoimituksen suorittaa.
- 2 Valitse vaihtoehto Uusi laskettu kohde.
Laskettu kohde -ikkuna avautuu näyttöön.
- 3 Määritä laskutoimituksen nimi Nimikenttään.
- 4 Muodosta laskutoimitus jollekin muulle kuin kaavalle valitsemalla seuraavista vaihtoehtoista:
 - Muodosta yksi laskutoimitus valitsemalla käsiteltävä funktio avattavasta Funktio-luettelosta ja valitse yksi tai useampi kohde Arvo-luettelosta lisätäksesi ne Funktio-kenttään.
 - Muodosta useita laskutoimituksia useille kohteille määrittämällä toiminnot ja valitse kohteiden nimet lisätäksesi ne Toiminto-kenttään.

- Jos olet laskemassa kokonaislukutyypin sarakkeen keskiarvoa, vaihda sarakkeen kaava muuntaaksesi sen double (liukuluku)-tyypiksi. Jos esimerkiksi nykyinen kaava on x, vaihda se muotoon CAST(x kuten double).

HUOMAUTUS: Pivot-taulukon keskiarvot on pyöristetty lähimpään kokonaislukuun.

5 Muodosta kaava valitsemalla Kaava-toiminto.

HUOMAUTUS: Kaava luo pivot-tilaukseen dynaamisen asiakasryhmittymän. Kaikkien kaavassa viitattujen mittarien on oltava peräisin samasta loogisesta sarakkeesta ja niiden tulee olla esillä tuloksissa. Kaavoja voidaan syöttää toisiinsa laskutoimituksiin tai yhdistellä niiden kanssa.

Matemaattiset operaattorit tulevat näkyviin. Operaattorit näkyvät seuraavassa taulukossa.

Operaattori	Kuvaus
+	Plusmerkki kaavan yhteenlaskutoimintoa varten.
-	Miinusmerkki kaavan vähennyslaskutoimintoa varten.
*	Kertomerkki kaavan kertolaskutoimintoa varten.
/	Jaettuna-merkki kaavan jakolaskutoimintoa varten.
\$	Dollarimerkki kaavan alkion rivisijainnin mukaan toimimista varten.
(Aloittava sulkumerkki merkitsemään kaavan ryhmätoiminnon alkua.
)	Lopettava sulkumerkki merkitsemään kaavan ryhmätoiminnon päättymistä.

- a Muodosta kaava Funktio-kentässä kirjoittamalla tai valitsemalla mittarin nimet ja valitsemalla operaattorit, jotka haluat lisätä kaavaan.
- b Käytä sulkumerkkejä asianmukaisissa kohdissa.

6 Kun laskutoimitus on valmis, valitse Valmis.

Jos virheitä havaitaan, viesti tästä tulee näyttöön. Korjaa virhe ja valitse uudelleen Valmis.

Laskutoimitusesimerkit pivot-tilaukossa

Tämän osion esimerkeissä ja selityksissä oletetaan, että sinulla on perustiedot SQL-kielestä ja sen syntaksista. Esimerkit ovat hypoteettisia. Kaikkia mahdollisia laskutoimituksia ei näytetä.

Esimerkki 1. Tässä esimerkissä haetaan nykyisen mittarin, esimerkiksi myynnit dollareina, arvo tuotteille virvoitusjuomaA, virvoitusjuomaB ja virvoitusjuomaC, ja niiden arvot lasketaan yhteen.

```
summa('virvoitusjuomaA', 'virvoitusjuomaB', 'virvoitusjuomaC')
```

Tämä vastaa Summan valintaa avattavasta Toiminto-luettelosta, jonka jälkeen määritellään tai valitaan 'virvoitusjuomaA', 'virvoitusjuomaB', 'virvoitusjuomaC', jotta ne voidaan lisätä Toiminnot-kenttään.

Esimerkki 2. Tässä esimerkissä haetaan nykyisen mittarin, esimerkiksi myynnit dollareina, minimiarvoa virvoitusjuomaA:lle tai virvoitusjuomaB:lle, sen mukaan, kumpi on alempi.

```
minimi('virvoitusjuomaA', 'virvoitusjuomaB')
```

Esimerkeissä 1 ja 2 jokainen funktionaalinen laskutoimitus on toimitettu jokaiselle kohteelle uloimmalla tasolla, kuten tuotetasolla. Jos esimerkiksi Vuosi ja Tuote asetetaan akselille ja yksi edeltävistä laskutoimituksista muodostetaan tuotetasolle, tulokset lasketaan vuotta kohti.

Esimerkki 3. Tässä esimerkissä haetaan arvot jokaiselle ulomman tason kohteelle, kuten Vuosi ja Tuote, ja ne lasketaan yhteen.

`summa(*)`

Esimerkki 4. Tässä esimerkissä haetaan nykyisen mittarin, esimerkiksi myynnit dollareina, arvo alkioille ensimmäiseltä, toiselta ja kolmannelta riviltä ja lasketaan ne yhteen.

`summa($1, $2, $3)`

Sen sijaan että määrittäisit nimetyn kohteen, kuten virvoitusjuomaA, voit määrittää kohteet \$n tai -\$n, joissa n on kokonaisluku, joka osoittaa rivin aseman. Jos määrität kohteen \$n, arvo otetaan n:nneiltä riviltä. Jos määrität kohteen -\$n, arvo otetaan n:nneksi viimeiseltä riviltä.

Esimerkiksi myynnit dollareissa \$1 hakee mittaa tulosjoukon ensimmäiseltä riviltä ja \$-1 hakee mittaa tulosjoukon viimeiseltä riviltä.

Esimerkki 5. Tämä esimerkki lisää kohteiden virvoitusjuomaA, virvoitusjuomaB ja virvoitusjuomaC myynnit.

`'vi rvoi tusj uomaA' + 'vi rvoi tusj uomaB' + 'vi rvoi tusj uomaC'`

Tämä vastaa seuraavaa laskutoimitusta:

`summa('vi rvoi tusj uomaA', 'vi rvoi tusj uomaB', 'vi rvoi tusj uomaC')`

Esimerkki 6. Tämä esimerkki lisää kohteen virvoitusjuomaA myynnin kohteen dieettivirvoitusjuomaA myyntiin, lisää sitten kohteen virvoitusjuomaB myynnin kohteen dieettivirvoitusjuomaB myynteihin ja palauttaa sitten näiden kahden summan maksimin.

`maksi mi (vi rvoi tusj uomaA' + 'di eetti vi rvoi tusj uomaA', 'vi rvoi tusj uomaB' + 'di eetti vi rvoi tusj uomaB')`

Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä

Mittarinäkymän avulla voit katsella tuloksia mittareina. Mittarit ovat hyödyllisiä, kun haluat tarkastella suorituksia tavoitteita vasten. Tuettuja mittarityyppejä ovat osoitintaulu, palkki ja osoitin.

Voit valita mittarin tyyppin ja räätälöidä mittarin sen näköiseksi kuin haluat. Voit päättää otsikon, mittarin asteikon, kuinka monta mittaria näytetään rivissä ja muita ominaisuuksia, kuten mittarin leveyden ja osoitintaulun ja osoitinneulan koon. Voit myös asettaa kynnyksiä, rajoja ja värejä sekä määrittää muita mittareiden ominaisuuksia.

Mittarien kautta voi navigoida. Voit ohjata mittaria napsauttavan käyttäjän toiseen tallennettuun tietueeseen.

Tässä ohjeaiheessa on tietoja mittareista ja mittarinäkymän asetuksista sekä ohjeita seuraavien tehtävien suorittamista varten:

- Mittarinäkymien lisäys ja muokkaus
- Mittarinäkymän taustan yleisten ominaisuuksien asettaminen
- Otsikoiden ja alatunnisteiden lisääminen mittarinäkymään

- Mittarien asteikkojen lisääminen mittarinäkymään
- Lisäominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymissä
- Osoitintaulumittarien osoitintaulujen lisäominaisuuksien määrittäminen

Mittarit

Tässä osiossa kuvaillaan mittareiden tyyppejä, alityyppejä ja kokoja.

Mittareiden tyypit

Seuraavassa taulukossa on lueteltu avattavan Mittarit-luettelon mittarit ja kuvailtu niiden käyttötarkoitukset. Oletusarvona on osoitintaulumittari.

Mittarin tyyppi	Kuvaus
Osoitintaulu	Osoitintaulumittarissa tietoa esitetään osoitintaulussa, jossa on neuloja, joiden asento kuvaa sitä, mihin tiedot sijoittuvat ennalta määritellyissä rajoissa.
Palkki	Palkkimittarissa tieto esitetään yhtenä palkkina, joka vaihtaa väriä sen mukaan, onko tieto ennalta määritellyissä rajoissa.
Osoitin	Osoitinmittarissa tieto esitetään ympyränä, joka vaihtaa väriä sen mukaan, onko tieto ennalta määritellyissä rajoissa. Valikoima osoitinmittareita on erityisen hyödyllinen pistelaskutaulukko-tyyppisen tulosteen yhteydessä.

Mittarien alityypit

Valitsemasi mittarityyppi määrää, mitä alityyppejä on tarjolla avattavassa Tyyppi-luettelossa. Osoitintaulumittarilla ei ole alityyppejä. Mittareilla on seuraavia alityyppejä:

- Palkkimittarit: Täytetyt ja LED-tyyliset. Oletusarvoinen alityyppi on täytetty.
- Osoitinmittarit: Kolmiulotteiset (3D) ja kaksiulotteiset (2D). Oletusarvoinen alityyppi on 3D.






Mittarien koot

Mahdolliset koot ovat pieni, keskikokoinen, suuri ja räätälöity. Oletusarvoinen koko on keskikokoinen.

Mittarinäkymän asetukset

Mittarinäkymäsivun ylälaudassa olevien painikkeiden kautta pääsee erilaisiin mittariasetuksiin. Seuraavassa taulukossa on kuvailtu mittarinäkymän painikkeita ja asetuksia.

Mittarinäkymän painike	Kuvaus
------------------------	--------

Mittarinäkymän painike	Kuvaus
	Mittarin taustan ominaisuudet. Voit määrittää mittarin takana näkyvän taustan yleiset ominaisuudet.
	Mittarin otsikot. Voit määrittää mittarille otsikon, alaotsikon, alatunnisteen ja toissijaisen alatunnisteen.
	Mittarin asteikot. Voit määrittää mittarin edustamat asteikot.
	Mittarin lisäominaisuudet. Voit määrittää muita mittarin ominaisuuksia, kuten mittarin osien ulkoasun ominaisuuksia, rajojen ja jakoviivojen ominaisuuksia tai toiminnon, joka tapahtuu käyttäjän napsauttaessa mittaria.
	Lisäominaisuudet. Voit määrittää osoitintaulumittarin muita ominaisuuksia, kuten sen, miltä asteikon otsikot näyttävät, sekä mittarin kaaren pituuden ja mittarin paksuuden.

Mittarinäkymien lisäys ja muokkaus

Seuraavassa on ohjeet siitä, miten mittarinäkymä lisätään tai miten sitä muokataan.

HUOMAUTUS: Jos valitset mittarityypin, joka ei sovellu tuloksiin, tuloksia ei esitetä.

Mittarinäkymän lisäys ja muokkaus

- Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden mittarinäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Mittari.
 - Jos haluat muokata mittarinäkymää, valitse mittarinäkymän Muokkaa näkymää -painike. Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.
- Määritä Mittari-, Tyyppi- ja Koko-kenttien asetukset.
- Valitse (mittarin tyylistä riippumatta) avattavasta Mittayksiköt-luettelosta mittayksikkö mittarille.
- Osoitintaulumittarit:
 - Valitse avattavasta Osoittimen tyyppi -luettelosta neula, jota osoittimessa käytetään (esim. kompassi, nuoli tai viiva).
 - Voit valita osoitinneulan värin valitsemalla Väri-kentästä haluamasi värin.
 - Voit lisätä toisen osoitinneulan valitsemalla Lisää osoitin.

- 5 Mittarinäkymäsivun yläalaidassa olevien painikkeiden avulla voit määrittää lisää mittariasetuksia.
- 6 Voit poistaa muutokset ja palauttaa oletusarvoisen mittarinäkymän valitsemalla Palauta oletusarvo.
- 7 Tallenna raportti.

Mittarin taustan yleisten ominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

Voit määrittää sellaisia mittarin taustan yleisiä ominaisuuksia, kuten näytetäänkö otsikko ja onko jokaisella mittarilla kuvateksti. Voit määrittää myös taustan ja otsikon värit sekä päättää, onko taustan ympärillä kehykset, kuinka monta mittaria näytetään rivissä ja kuinka pitkä etäisyys niiden välillä on.

Voit asettaa mittarinäkymän taustan yleiset ominaisuudet seuraavasti

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin taustan ominaisuudet -painiketta.
- 2 Valitse otsikko Mittarin taustan ominaisuudet -valintaikkunassa toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat näyttää mittarin nimen, älä valitse Ohita oletusarvo -valintaruutua ja jätä otsikkotekstin kenttä tyhjäksi.
 - Jos haluat näyttää eri otsikon, valitse Ohita oletusarvo -valintaruutu ja kirjoita haluamasi otsikkoteksti.
 - Jos et halua otsikon näkyvän taustalla, valitse Ohita oletusarvo -valintaruutu ja jätä otsikkotekstin kenttä tyhjäksi.
- 3 Jos haluat näyttää selitteen, valitse haluamasi selite luettelosta, tai jos haluat piilottaa selitteen, valitse Ei mitään.
Kuvatekstin oletussijainti on otsikon alapuolella.
- 4 Jos haluat valita värin taustalle, jota vasten mittari näkyy, napsauta Taustaväri-kenttää ja valitse haluamasi vaihtoehto.
- 5 Voit valita otsikon värin napsauttamalla Tekstin väri -kenttää ja valitsemalla haluamasi vaihtoehdon.
- 6 Jos haluat kehyksen taustan reunojen ympärille, valitse Kehyksen väri -kenttä ja valitse haluamasi vaihtoehto.
- 7 Määritä, kuinka monta mittaria haluat riviin, sekä niiden välinen etäisyys.
Mittareiden välinen etäisyys määritetään pikseleissä.
- 8 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy. Näkymän koko saattaa muuttua valintojen mukaan.

Otsikoiden ja alaviitteiden lisääminen mittarinäkymään

Voit määrittää mittarille otsikon, alaotsikon, alaviitteen ja toisen alaviitteen. Jos taustassa on useita mittareita, kullekin mittarille tulee omat otsikot ja alaviitteet. Otsikot ja alaviitteet ovat valinnaisia.

Voit lisätä otsikoita ja alaviitteitä mittarinäkymään seuraavasti:

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarit otsikot -painiketta.
- 2 Kirjoita haluamasi teksti Mittarit otsikot -valintaikkunassa ja valitse OK.

HUOMAUTUS: Aivan kuten selostusnäkyssä, voit käyttää merkintää @n sisällyttääksesi tietyn sarakkeen tulokset mittarin otsikoihin. Esimerkiksi @1 sisällyttää ensimmäisen sarakkeen tulokset ja @3 kolmannen sarakkeen tulokset. Lisätietoja on kohdassa [Selostustekstin lisääminen tuloksiin](#) (sivulla 1283).

Mittarinäkymä päivittyy.

Mittarien asteikkojen lisääminen mittarinäkymässä

Mittarien asteikot määrittävät kunkin asteikon vähimmäis- ja enimmäisarvot. Niihin sisältyy värit, joissa mittarin asteikko esitetään, esimerkiksi vihreä hyväksyttävillä arvoilla, keltainen varoitukselle ja punainen kriittiselle.

Voit valita mittareiden asteikoiksi staattisia arvoja, mittarin sarakkeen nimen tai SQL-kyselyn tuloksen.

Mittarin asteikon määrittäminen mittarinäkymässä

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin asteikot -painiketta.
- 2 Tee Mittarin asteikot -valintaikkunassa seuraavat toimet:
 - a Syötä asteikolle seloste.
 - b Voit määrittää mittarin vähimmäis- ja enimmäisasteikot valitsemalla Ominaisuudet-painikkeen ja valitsemalla haluamasi asetukset Lisäasetukset-valintaikkunassa.
 - c Voit määrittää asteikon värin napsauttamalla Väri-kenttää ja valitsemalla haluamasi vaihtoehdon.
- 3 Valitse OK.

Mittarinäkymä päivittyy.

Mittarin muiden ominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

Mittarin muihin ominaisuuksiin sisältyy mittarin osien ulkoasu, mittarin rajojen ja jakoviivojen kaltaisten skaalatekijöiden ominaisuudet sekä mittaria napsautettaessa tapahtuvan vuorovaikutuksen määrittäminen. Nämä ominaisuudet asetetaan Muut mittarin ominaisuudet -valintaikkunassa.

Mittarin ulkoasua koskevat valinnat tehdään Ulkoasu-välilehdellä ja niihin sisältyy seuraavat kohdat:

- Näkyvätkö tietoja koskevat nimiöt.

Nimiöt joko näkyvät aina, näkyvät ainoastaan käyttäjän liikuttaessa hiirtä mittarin osien yli tai eivät näy koskaan.

- Mittarin taustaväriin, mittarin sisällä olevan tekstin väriin ja mittarin ympärillä olevien kehysten valintaan.
- Mittarin korkeus ja leveys pikseleissä.

Skaalaominaisuuksia koskevat vaihtoehdot näkyvät Skaala-välilehdellä. Niihin sisältyy seuraavat kohdat:

- Mittarin oletusarvoiset tai räätälöidyt rajat.
- Suurempien ja pienempien jakoviivojen lukumäärä.

Käyttäjän vuorovaikutusta mittarin kanssa koskevat vaihtoehdot näkyvät Vuorovaikutus-välilehdellä, ja niihin sisältyy seuraavat toiminnot:

- **Navigoi.** Sallii käyttäjän siirtyä toiseen tallennettuun raporttiin tai dashboardiin.
- **Ei mitään.** Mittarista ei voi navigoida.

Voit määrittää myös lisäominaisuuksia Palkki-tyypin mittareille valitsemalla sopivan kuvakkeen.

Lisäominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin lisäominaisuudet -painiketta.
- 2 Valitse haluamasi vaihtoehdot Mittarin lisäominaisuudet -valintaikkunan Ulkoasu-, Asteikko- ja Vuorovaikutus-välilehdissä.
- 3 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy.

Osoitintaulumittarin osoitintaulun lisäominaisuuksien määrittäminen

Lisäominaisuuksissa voit päättää, näkyvätkö skaalanimiöt ja mitä arvoja niissä on, määrittää osoitintaulun kaaren pituuden ja valita osoitintaulun paksuuden.

Valittavissa on seuraavat skaalanimiöiden esittämistä koskevat vaihtoehdot:

- Prosentteina kokonaismäärästä
- Todellinen arvo

Osoitintaulun kaaren pituus ilmaistaan asteissa. Esimerkiksi arvo 360 tarkoittaa osoitintaulua, joka on kokonainen ympyrä.

Osoitintaulun paksuus ilmaistaan pikseleissä. Mitä suurempia arvoja määrität, sitä paksumpi osoitintaulusta tulee, jolloin osoitintaulun sisempi kehä pienenee. Jos määrität arvoja, jotka ovat erittäin suuria suhteessa osoitintaulun kokoon, mittari voi vääristyä. Tämä ei ole suositeltavaa.

Osoitintaulumittarin osoitintaulun lisäominaisuuksien määrittäminen

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Lisäominaisuudet-painiketta.
- 2 Valitse osoitintaulun ominaisuusikkunassa vaihtoehto, joka määrittää, miten asteikon otsikot näkyvät.
Jos et halua skaalanimiöitä esitettävän, valitse Ei skaalanimiöitä.
- 3 Määritä osoitintaulun kaaren pituus ja osoitintaulun paksuus valitsemalla ensin vaihtoehto, jossa voit määrittää ne manuaalisesti, ja syöttämällä sitten arvot.
- 4 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy.

Tulosten rajaamiseen käytettyjen suodattimien näyttö

Suodattimien näkymien avulla voit tuoda esille raportissa käytettävät suodattimet. Lisätietoja suodattimien lisäyksestä raportteihin on kohdassa [Suodattimien lisäys sarakkeisiin](#) (sivulla 1214).

Suodattimien näkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden suodattimien näkymän, valitse Lisää näkymä ja sitten Aktiiviset suodattimet.
 - Jos haluat muokata suodattimien näkymää, valitse suodatinten näkymän Muokkaa näkymää -painike.
Suodattimien näkymä tulee esille työtilaan.
- 2 Valitse lopuksi OK.
- 3 Tallenna raportti.

Merkintätekstin lisäys tuloksiin

Käytä Staattinen teksti -näkymää tulosten yhteydessä näytettävien oheistekstien lisäämiseen ja muokkaamiseen. Voit lisätä oheistekstejä, jotka sisältävät muotoiltua tekstiä, ActiveX-komponentteja tai JavaScriptiä, äänipätkiä, animaatiota, erikoislogoja ja niin edelleen. Oheisteksti voi sisältää mitä tahansa selaimesi tukemaa materiaalia.

Tässä osassa kuvaillaan Staattinen teksti -näkymän lisääminen ja muokkaaminen ja annetaan joitakin esimerkkejä staattisesta tekstistä. Jos löydät esimerkin, joka vastaa sitä, mitä aiot tehdä, voit kopioida sen ja räätälöidä mieleiseksesi.

Staattinen teksti -näkyvän lisääminen ja muokkaaminen

1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:

- Jos haluat lisätä uuden vakiotekstinäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Vakioteksti.
- Jos haluat muokata vakiotekstinäkymää, valitse vakiotekstinäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Staattinen teksti -näkyvä näkyy työtilassa.

2 Syötä oheisteksti tekstilaatikkoon.

Jos haluat käyttää lihavoitua, kursivaa tai alleviivausta, napsauta kyseistä painiketta lisätäksesi aloitus- ja lopetus-HTML-tunnisteet ja kirjoita sitten teksti tunnisteiden väliin, tai valitse teksti ensin ja käytä sitten muotoilupainiketta.

HUOMAUTUS: Lisää rivinvaihto rivinvaihtopainikkeella. Rivinvaihtoja ei voi tehdä Enter-näppäimellä.

Seuraavassa taulukossa on esimerkkejä.

Esimerkki Staattinen teksti -näkyvästä	Kuvaus ja käyttöön liittyvät huomautukset
HTML-teksti	<p>Kopioi tai kirjoita HTML (tai sopiva muotoiltu teksti) tekstilaatikkoon. Voit myös napsauttaa HTML-tunnistepainikkeita. Syötettävän tekstin muodon mukaan voidaan käyttää oheistunnisteita tekstin muotoilun hallintaan. Voit esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ määrittää fontin koon ja värin: <code>Red Text</code> ■ yhdistää tunnisteita tehosteiksi: <code>Bold Red Text</code>
ActiveX-objekti	ActiveX-objektin on oltava itsenäinen ja selaimesi on tuettava sitä. Kopioi tai kirjoita objekti HTML-teksti-ikkunaan. Varmista, että aloitus- ja lopetustunnisteet <code><object...></code> ja <code></object></code> ovat mukana.
JavaScript tai VBScript	Skriptin on oltava itsenäinen ja selaimesi on tuettava sitä. Kopioi tai syötä skripti tekstiruutuun. Varmista, että aloitus- ja lopetustunnisteet <code><script></code> ja <code></script></code> ovat mukana.

Esimerkki Staattinen teksti -näymästä	Kuvaus ja käyttöön liittyvät huomautukset
<p>Ääni</p>	<p>Varmista, että tiedät, missä äänileike sijaitsee. Jos äänileike on tarkoitettu jaettuun ympäristöön, sen on oltava verkkolevyllä, jonne kaikki käyttäjät pääsevät.</p> <p>Käytä äänen lisäämiseen HTML-tunnistetta <EMBED> seuraavassa muodossa:</p> <pre><EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>jossa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ jossa "audio" on äänileikkeen sijainti ja nimi. <p>Seuraava HTML on esimerkki kiintolevylläsi olevan äänileikkeen lisäämisestä:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDI files\wakeup. mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Seuraava HTML on esimerkki saman äänileikkeen lisäämiseksi verkkopalvelimellasi sijaitsevasta jaetusta sijainnista:</p> <pre><EMBED SRC="http://ourwebserver. company. com/sounds/wakeup. mi d" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre>
<p>Taustakuva</p>	<p>Seuraavassa esimerkissä käytetään JavaScriptiä.</p> <p>Varmista, että tiedät, missä taustakuvana käytettävä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu käytettäväksi jaetussa ympäristössä, sen on oltava sellaisella verkkolevyllä tai verkkosivulla, jonne kaikki käyttäjät pääsevät.</p> <p>Jos kuva sijaitsee jaetussa dashboard-tiedostojen kansiossa, seuraava on sen esimerkki-HTML:</p> <pre><script language="javascript"> document. body. background = "http://ourwebserver. company. com/graphic s/"NameOfGrap hic"; </script></pre> <p>jossa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ jossa NameOfGraphic on käytettävän tiedoston nimi, kuten bricks.gif tai sand.jpg.

- 1 Vakiotekstinäkymässä käytettävän fontin ulkonäköä voi muokata valitsemalla näkymän muotoilupainikkeen.
- 2 Jos haluat tuoda fonttien muotoilun jostakin aiemmin tallennetusta näkymästä, valitse Tuo muotoilu toisesta analyysistä -painike ja navigoi tallennettuun näkymään.

Huomaa: voit tuoda muotoja sisältävien raporttien muotoilun vaiheesta 2 (asettelujen luonti). Muotoilua ei voi tuoda vaiheesta 1 (kriteerien määrittäminen).

- 3 Kun olet valmis, valitse OK.
- 4 Tallenna raportti.

Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä

Selitenäkymässä voit tallentaa raportissa käytetyn erityismuotoilun merkityksen, kuten mittareissa käytettyjen mukautettujen värien merkityksen.

Voit esimerkiksi käyttää raporteissa ehdollista muotoilua, joka ilmaisee kriittiset kohteet punaisina ja huomiota tarvitsevat kohteet keltaisina. Voit lisätä selitteen, jonka teksti kuvaa värien merkityksen, sekä kuvatekstin, jossa kuvataan tilanteen edellyttämät toiminnot. Ulkoasun muotoilun avulla voit muuttaa tekstin taustavärejä niin, että ne vastaavat ehdollisen raportin värejä.

Selitenäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden selitenäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Selite.
 - Jos haluat muokata selitenäkymää, valitse selitenäkymän Muokkaa näkymää -painike.Selitenäkymä näkyy työtilassa.
- 2 Valitse Otsikko-kentässä otsikon sijainti.
Valinnat ovat: Oikealla, Vasemmalla tai Ei mitään. Jos et halua, että otsikko näytetään, valitse Ei mitään.
- 3 Valitse Selitteen nimikkeitä rivillä -kentässä rivillä näytettävien selitteen nimikkeiden määrä.
- 4 (Valinnainen) Kirjoita selitteen otsikko, esimerkiksi Selite.
- 5 Kirjoita ehdon merkitys ensimmäisen kuvatekstin tekstiruutuun, esimerkiksi Edellyttää välitöntä huomiota.
- 6 Kirjoita ensimmäinen tallennettava ehto ensimmäisen mallitekstin tekstiruutuun, esimerkiksi Kriittinen.
Voit määrittää taustaväriksi esimerkiksi punaisen yleisessä muotoiluvalintaikkunassa. Tekstin määrittäminen on valinnaista. Voit halutessasi määrittää vain taustavärin.
- 7 Voit lisätä toisen otsikon valitsemalla Lisää nimike -painikkeen.
- 8 Kun olet lisännyt haluamasi otsikot, valitse OK.
- 9 Tallenna raportti.

Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen

Jos haluat, että käyttäjät voivat dynaamisesti muuttaa raportissa näkyviä sarakkeita, käytä sarakkeen valintanäkymää. Yksi sarakkeen valitsin voidaan liittää kuhunkin sarakkeeseen tiettyssä raportissa ja useita sarakkeita (ominaisuuksia) kuhunkin sarakkeen valitsimeen.

Sarakkeen valintanäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden sarakkeen valintanäkymän, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Sarakkeen valinta.
 - Jos haluat muokata sarakkeen valintanäkymää, valitse sarakkeen valintanäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.
- 2 Valitse Ota käyttöön -valintaruutu jokaisen sarakkeen kohdalla, joissa haluat sarakkeen valitsimen näkyvän.
- 3 Kirjoita sarakkeen otsikko kullekin valitsimelle ja valitse otsikolle sijainti.
HUOMAUTUS: Jos et kirjoita otsikkoa, tuloksia katselevat käyttäjät eivät näe valitsimessa otsikkoa.
- 4 Jos haluat, että tulokset päivittyvät heti, kun käyttäjä valitsee uuden vaihtoehdon sarakevalitsimesta, valitse päivitä automaattisesti, kun uusi sarake valitaan -valintaruutu. Jos poistat tämän valintaruudun valinnan, käyttäjät näkevät sarakevalitsimien vieressä Hae-painikkeen ja heidän on napsautettava sitä, jotta he näkevät uudet tulokset.
- 5 Jos haluat esikatsella sarakkeen valintanäkymää, valitse Näytä tulokset -valintaruutu.
- 6 Palaa takaisin Asettelenäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 7 Voit siirtää tai muokata sivun sarakkeen valintanäkymää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla sarakkeen valintanäkymän ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata sarakkeen valintanäkymää, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa sarakkeen valintanäkymän, valitse Poista näkymä -painike.
- 8 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla

Voit valita tietyn näkymän tallennettujen näkymien tuloksista käyttämällä näkymän valitsimen näkymää. Kun näkymän valitsin sijoitetaan raporttiin, se näkyy avattavana luettelona, josta käyttäjät voivat valita haluamansa tulostähtymän.

Näkymän valitsin -nähtymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden näkymän valitsin -nähtymän, valitse Lisää nähtymä, Lisäasetukset ja sen jälkeen Nähtymän valitsin.
 - Jos haluat muokata nähtymän valitsin -nähtymää, valitse nähtymän valitsin -nähtymän Muokkaa nähtymää -painike.Työtilassa näkyy nähtymän valitsin -nähtymä.
- 2 (Valinnainen) Kirjoita nähtymän valitsimelle otsikko ja määritä, mihin haluat otsikon sijoittuvan suhteessa nähtymän valitsimeen.
- 3 Valitse nähtymät, joiden haluat sisältyvän nähtymän valitsimeen:
 - Valitse nähtymät käytettävissä olevien nähtymien ruudusta ja siirrä ne Sisältyvät nähtymät -ruutuun.
 - Kun haluat nimetä valitun nähtymän uudelleen, valitse Sisältyvät nähtymät -ruudun Nimeä uudelleen -painike.**HUOMAUTUS:** Ei mitään -nähtymässä näkyy vain valitsin.
- 4 Voit esikatsella nähtymän valitsin -nähtymää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 5 Palaa takaisin Asettelenähtymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 6 Voit siirtää tai muokata sivun nähtymän valitsin -nähtymää (ja tarvittaessa myös muita nähtymiä) seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää nähtymän eri kohtaan sivulla, vedä nähtymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla nähtymän valitsin -nähtymän ulkoasua, valitse Muokkaa nähtymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata nähtymän valitsin -nähtymää, valitse Muokkaa nähtymää -painike.
 - Jos haluat poistaa nähtymän valitsin -nähtymän, valitse Poista nähtymä -painike.
- 7 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa

Suppilokaavio-näkymässä tulokset näytetään kolmiulotteisena kaaviona, jossa tavoitearvot ja toteutuneet arvot ja tasot esitetään värien avulla. Yleensä suppilokaavioita käytetään prosessin vaiheisiin liittyvien tietojen graafiseen esittämiseen. Tällaisia tietoja ovat esimerkiksi myynnin eri vaiheiden potentiaaliset tuotot.

Suppilokaavioilla voidaan kätevästi vertailla tavoitetta ja toteutumaa, kun tavoitteen tiedetään pienenevän (tai suurenevan) voimakkaasti kussakin vaiheessa, kuten myynnin potentiaali. Voit valita jonkin värillisen alueen saadaksesi tarkempia tietoja.

Suppilokaavioissa kynnyksillä ilmaistaan prosenttiosuutta tavoitearvosta, ja värien avulla annetaan visuaalista informaatiota jokaisesta vaiheesta:

- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on alinta kynnyсарvoa pienempi, näytetään punaisella.
- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on ylintä kynnyсарvoa pienempi, näytetään keltaisella.
- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on ylintä kynnyсарvoa suurempi, näytetään vihreällä.

Suppilokaavionäkymän lisääminen ja muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden suppilokaavionäkymän, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Suppilokaavio.
 - Jos haluat muokata suppilokaavionäkymää, valitse suppilokaavionäkymän Muokkaa näkymää -painike.
 Työtilassa näkyvät kyseisen suppilokaavionäkymän valinnat ja asetukset.
- 2 Tee omat asetukseti työtilassa näkyville kentille.
Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Suppilokaavionäkymän Työtila-kenttä	Kuvaus
Kaavion otsikko	Nimi, joka näytetään kaavion yläpuolella
Vaihe	Avattavasta luettelosta valittu kuvattava vaihe. Nämä arvot näytetään vaaka-akselilla.
Toteutunut arvo	Ilmaisee vaiheen toteutuneen arvon, avattavasta luettelosta valittu sarake.
Tavoitearvo	Ilmaisee vaiheen tavoitearvon, avattavasta luettelosta valittu sarake.
Vain viimeisen vaiheen tavoitearvo	Ilmaisee, näytetäänkö tavoitearvo kaikille vaiheille vai ainoastaan viimeiselle vaiheelle.
Tavoitteen saavuttamiseen tarvittava tekijä	Tekijät, jotka tarvitaan tavoitteiden saavuttamiseksi.
Alin kynnyсарvo	Ilmaisee kynnyсарvon, jota pienemmät prosenttiosuudet näytetään punaisella. Tämän arvon ja ylimmän kynnyсарvon välillä olevat arvot esitetään keltaisella.

Suppilokaavionäkymän Työtila-kenttä	Kuvaus
Ylin kynnyksarvo	Ilmaisee kynnyksarvon, jota suuremmat prosenttiosuudet esitetään vihreällä.
Koko	Määrittää koon.
Automaattinen vakiomuoto ja tasalevyiset vaiheet	Ilmaisee, käyttääkö Oracle CRM On Demand kaaviossa automaattisesti vakiomuotoa ja samanlevyisiä vaiheita.
Vuorovaikutus	Ilmaisee kaaviossa sallittavan vuorovaikutuksen. Vaihtoehdot ovat Ei mitään, porautuminen ja navigointi.

- 3 Voit esikatsella suppilokaavionäkymää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 4 Palaa takaisin Asettelunäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 5 Voit siirtää tai muokata sivun suppilokaavionäkymää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla suppilokaavionäkymän ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata suppilokaavionäkymää, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa suppilokaavionäkymän, valitse Poista näkymä -painike.
- 6 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Selostustekstin lisääminen tuloksiin

Selostusnäkyvässä voit lisätä tekstikappaleita, jotka näkyvät raportissa. Selostukseen voi kirjoittaa lisätietoja, esimerkiksi kontekstittietoja, selityksen tai lisäkuvauksia. Selostusnäkyvässä voi tehdä seuraavat toimet:

- Voit kirjoittaa tulosten jokaista saraketta kohden virkkeen, jossa on paikkamerkit.
- Voit määrittää, kuinka rivit erotetaan.
- Muotoilupainikkeilla voit lihavoida, kursivoida tai alleviivata tekstiä sekä lisätä rivinvaihtoja.
- Voit muuttaa selostusnäkyvän fonttien ulkonäköä tai tuoda fonttiasetukset tallennetusta näkyvästä.

Selostustekstinäkymän käyttötapausesimerkki

Käyttäjä luo raportin, joka palauttaa toiseen sarakkeeseen alueen nimen osana tulosjoukkoa. Käyttäjä haluaa, että selostusnäkyvässä näkyy johdantoteksti ja jokainen alue omalla rivillään alla olevan esimerkin mukaisesti.

Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet ovat

Raportit

Itäinen alue

Läntinen alue

Käyttäjän selostusnäkymän tekemät merkinnät näkyvät seuraavassa taulukossa.

Kenttä	Merkintä	Selitys
Etuliite	[b] Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet ovat[/b][br][br]	Etuliite liittää tekstin selostuksen alkuun. Teksti näkyy lihavoituna, ja sen lopussa on kaksi rivinvaihtoa. Käyttäjä siirtää kohdistimen Etuliite-tekstikenttään. Hän lisää tekstin alkuun ja loppuun lihavoitua merkitsevän tunnisteiden valitsemalla tekstin lihavoitupainikkeen (B). Käyttäjä kirjoittaa tunnisteiden väliin seuraavan tekstin: Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet: Sen jälkeen käyttäjä napsauttaa rivinvaihtopainiketta kaksi kertaa.
Selostus	@2	Merkinnällä lisätään selostustekstiin toisen sarakkeen tulokset (alueen nimi). Käyttäjä siirtää kohdistimen selostustekstikenttään ja kirjoittaa merkit @2.
Rivien erotin	[br]	Tätä tunnistetta käytettäessä selostustekstin jokainen kohta alkaa uudelta riviltä. Käyttäjä siirtää kohdistimen rivien erottimen tekstikenttään ja valitsee rivinvaihdon kaksi kertaa.
Jälkiliite	[br][b] Myynti alueittain -raportin loppu[/b]	Jälkiliite liittää tekstin selostuksen loppuun samalla periaatteella kuin etuliite liittää tekstin alkuun.

Selostusnäkymän varatut merkit

Seuraavat merkit ovat varattuja selostusnäkyvässä:

- @ (ät-merkki, paitsi kun sitä käytetään sarakkeen paikkamerkinä selostustekstikentässä)
- [(vasen hakasulje)
-] (oikea hakasulje)
- ‘ (puolilainausmerkki)
- \ (kenoviiva)

Huomaa: jos haluat käyttää varattua merkkiä, kirjoita sen eteen kenoviiva (\). Jos esimerkiksi haluat käyttää selostustekstissä kenoviivaa, kirjoita \\\.

Selostusnäkymien lisäys tai muokkaus

Seuraavassa toimintaohjeessa kuvataan selostusnäkymän luontivaiheet.

Tekstiä voi lihavoida, kursivoida tai alleviivata muotoilupainikkeilla etuliite-, selostus- ja jälkiliitetekstikentissä.

HUOMAUTUS: Lisää rivinvaihto rivinvaihtopainikkeella. Rivinvaihtoja ei voi tehdä Enter-näppäimellä.

Selostusnäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden selostusnäkymän, valitse Lisää näkymä, sen jälkeen Lisäasetukset ja lopuksi Selostus.
 - Jos haluat muokata selostusnäkympää, valitse Muokkaa näkymää -painike.

Työtilassa näkyvät selostusnäkymän valinnat ja asetukset.

- 2 Syötä valitsemasi arvot työtilan kenttiin.

Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Selostusnäkymän työtilan kenttä	Huomautukset
Etuliite	Määrittää selostuksen otsikon. Tämä teksti näkyy selostuksen alussa.
Selostus	Teksti, joka näkyy jokaista tulosriviä kohden. Voit lisätä selostukseen tietyn sarakkeen tulokset käyttämällä merkintää @n. Esimerkki: jos käytät merkintää @1, selostukseen lisätään ensimmäisen sarakkeen tulokset. Jos käytät merkintää @3, selostukseen lisätään kolmannen sarakkeen tulokset.
Rivien erotin	Määrittää rivit erottavan tunnisteiden. Jos haluat käyttää oletuserottimen sijaan jotain muuta erotinta, syötä rivien erotin tähän tekstikenttään.
Jälkiliite	Määrittää selostuksen alatunnisteiden. Tämä teksti näkyy selostuksen lopussa.

- 3 Jos haluat muuttaa selostusnäkymän fonttien ulkonäköä, valitse näkymänmuokauspainike.
- 4 Jos haluat tuoda fonttien muotoilun jostakin aiemmin tallennetusta näkymästä, valitse Tuo muotoilu toisesta analyysistä -painike ja navigoi tallennettuun näkymään.

Huomaa: voit tuoda muotoja sisältävien raporttien muotoilun vaiheesta 2 (asettelujen luonti). Muotoilua ei voi tuoda vaiheesta 1 (kriteerien määrittäminen).

- 5 Voit esikatsella selostusnäkympää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 6 Palaa takaisin Asettelynäkymät-sivulle napsauttamalla OK.

- 7 Voit siirtää tai muokata sivun selostusnäkyä (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla selostusnäkyä ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata selostusnäkyä, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa selostusnäkyä, valitse Poista näkymä -painike.
- 8 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä

Noteeraus näyttää tulokset sivun yli vierivänä tekstinä. Voit mukauttaa vierusalueen kokoa, nopeutta ja tulosten vierityssuuntaa sekä muita näyttöasetuksia.

HUOMAUTUS: Jos Web-selaimesi ei tule liikkuvaa tekstiä, tulokset kyllä näkyvät, mutta niitä ei vieritetä sivun yli.

Noteerausnäkyä lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden noteerausnäkyä, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Noteeraus.
 - Jos haluat muokata noteerausnäkyä, valitse noteerausnäkyä Muokkaa näkymää -painike.Työtilassa näkyvät noteerausnäkyä valinnat ja asetukset.
- 2 Voit käyttää useimmin käytettyjen kenttien oletusasetuksia napsauttamalla oletusasetusten valintapainiketta.
VAROITUS: Jos napsautat oletusasetusten valintapainiketta annettuasi arvoja muihin kenttiin, jo antamasi arvot poistetaan.
- 3 Voit tyhjentää kaikki kentät napsauttamalla kenttien tyhjennyspainiketta.
HUOMAUTUS: Kun olet tyhjentänyt kentät, voit napsauttaa oletusasetusten valintapainiketta ja palauttaa useimmin käytettyjen kenttien oletusasetukset.
- 4 Tee omat asetukseti työtilassa näkyville kentille.
Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Noteerausnäkyä työtilan kenttä	Kuvaus
--------------------------------	--------

Noteerausnäkyvän työtilan kenttä	Kuvaus
Toiminto	<p>Määrittää tulosten vieritystavan:</p> <p>Vierivä.Ne vierivät sivulle ja toistuvat vasta poistuttuaan ensin kokonaan näkyvistä.</p> <p>Liukuva.Ne vierivät sivulle ja pysähtyvät osuessaan sivun toiseen laitaan.</p> <p>Vaihtuva.Tulokset liikkuvat edestakaisin vieritysalueella.</p>
Suunta	Määrittää tekstin vierityssuunnan (Vasemmalle, Oikealle, Alas tai Ylös).
Leveys	<p>Määrittää vieritysalueen leveyden joko kuvapisteinä tai prosentteina koko sivun leveydestä.</p> <p>Esimerkki: 200 on yhtä kuin 200 kuvapistettä ja 25 % on yhtä kuin neljännes sivun leveydestä.</p>
Korkeus	<p>Määrittää vieritysalueen korkeuden joko kuvapisteinä tai prosentteina koko sivun korkeudesta.</p> <p>Esimerkki: 200 on yhtä kuin 200 kuvapistettä ja 25 % on yhtä kuin neljännes sivun korkeudesta.</p>
Alkuteksti	<p>Määrittää vaihtoehtoisen tekstin tai kuvan, joka näytetään aina ennen tuloksia. Voit muokata tekstiä HTML:n avulla.</p> <p>Jos käytät kuvaa, varmista että tiedät, missä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Jos käytettävä kuva sijaitsee jaetussa ympäristössä tai Web-sivustossa, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Kun käytät jaettua kuvaa, määritä sen UNC-nimi, joka voi olla esimerkiksi seuraavanlainen:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>
Rivimuoto	<p>Määrittää tulosrivien muotoiluun käytettävän HTML-koodin.</p> <p>Jos haluat käyttää tietyn sarakkeen tuloksia, käytä merkintää @n. Esimerkkejä: @1 käyttää ensimmäisen sarakkeen tuloksia ja @3 kolmannen sarakkeen tuloksia.</p>
Rivien erotin	Määrittää merkin, joka erottaa rivit toisistaan.
Sarakkeiden erotin	Määrittää merkin, joka erottaa sarakkeet toisistaan. Tätä asetusta käytetään, kun rivimuotoa ei ole valittu, jolloin näytetään kaikki sarakkeet.

Noteerausnäkyvän työtilan kenttä	Kuvaus
Lopputeksti	<p>Määrittää vaihtoehtoisen tekstin tai kuvan, joka näytetään aina tulosten jälkeen. Voit muokata tekstiä HTML:n avulla.</p> <p>Jos käytät kuvaa, varmista että tiedät, missä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Jos käytettävä kuva sijaitsee jaetussa ympäristössä tai Web-sivustossa, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Kun käytät jaettua kuvaa, määritä sen UNC-nimi, joka voi olla esimerkiksi seuraavanlainen:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>

HUOMAUTUS: Monet kentistä esitätetään HTML-koodilla, joka määrittää alustavat muotoilut. Muokkaa kenttiä huolellisesti, jotta alkuperäinen HTML-koodi toimii toivotulla tavalla. Jos poistat HTML-koodin jostakin kentästä, poista se myös kaikissa muista kentistä, jotta vierivä teksti toimii oikein.

5 Voit määrittää lisäasetuksia toimimalla seuraavasti:

- a** Napsauta Lisäasetukset-painiketta.

Noteerausnäkyvän lisäasetusten valintaikkuna avautuu.

- b** Määritä tarvittavat lisäasetukset ja valitse OK.

Seuraava taulukko kuvaa lisäasetuksia.

Noteerausnäkyvän työtilan lisäasetukset	Kuvaus
Kierrosten määrä	<p>Määrittää, kuinka monta kertaa tulokset näytetään. Oletusarvo on ääretön.</p> <p>Anna kokonaisluku.</p>
Vieritysmäärä	<p>Määrittää tulosten näyttämisen välisen kuvapistemäärän. Suuret arvot tekevät vierittämisestä nopeampaa ja vähemmän tasaista.</p>
Vieritysviive	<p>Määrittää tulosten näyttämisen jälkeen pidettävän tauon millisekunteinä. Suuret arvot tekevät vierittämisestä hitaampaa.</p>
Taustaväri	<p>Määrittää käytettävän taustaväriä. Voit antaa värin nimen, kuten keltainen tai sininen, tai käyttää kuusimerkkistä heksadesimaalimerkintää, kuten #AFEEEE (vaalea turkoosi), sen mukaan, mitä värejä käyttämäsi selain tukee. (Voit jättää numerosymbolin pois heksadesimaalin alusta.)</p>

Noteerausnäkyvän työtilan lisäasetukset	Kuvaus
Vierivän tekstin lisämäärittäminen	Määrittää muut selaimen mahdollisesti tukemat vierivää tekstiä koskevat valinnat, kuten ALIGN="top middle bottom", joka sijoittaa vierivän tekstin sitä ympäröivän sisällön yläpuolelle, keskelle tai alapuolelle. Voit mukauttaa vierivää tekstiä lisää myös lisäämällä HTML-koodia.

- 6 Voit esikatsella noteerausnäkyvää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 7 Palaa takaisin Asettelunäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 8 Voit siirtää tai muokata sivun noteerausnäkyvää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkyvän eri kohtaan sivulla, vedä näkyvää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla noteerausnäkyvän ulkoasua, valitse Muokkaa näkyvää -painike.
 Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata noteerausnäkyvää, valitse Muokkaa näkyvää -painike.
 - Jos haluat poistaa noteerausnäkyvän, valitse Poista näkyvä -painike.
- 9 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Ei tietoja -hälytys käyttäjille

Määritä Ei tuloksia -näkyvässä selittävä teksti, joka tulee näkyviin, jos raportti ei palauta tuloksia. Tekstin tarkoituksena on auttaa käyttäjiä ymmärtämään, ettei tietoja ole.

Ei tuloksia -näkyvän lisääminen ja muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden Ei tuloksia -näkyvän, valitse Lisää näkyvä, Lisäasetukset, Ei tuloksia.
 - Jos haluat muokata Ei tuloksia -näkyvää, valitse Ei tuloksia -näkyvän Muokkaa näkyvää -painike.
 Työtilassa näkyy Ei tuloksia -näkyvä.
- 2 Kirjoita selittävä teksti otsikko- ja tekstikenttiin.
- 3 Voit esikatsella Ei tuloksia -näkyvää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 4 Palaa takaisin Asettelunäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 5 Voit siirtää tai muokata sivun Ei tuloksia -näkyvää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:

- Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
- Jos haluat muotoilla Ei tuloksia -näköasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
- Jos haluat muokata Ei tuloksia -näköasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
- Jos haluat poistaa Ei tuloksia -näköasua, valitse Poista näköasua -painike.

6 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Vaihe 3: kehoitteiden määrittäminen (valinnainen)

Jotta ohjelman käyttäjät voisivat määrittää suodattimen arvon raporttia ajaessaan, määritä raportille ajonaikainen kehote. Ajonaikaiset kehoitteet ovat hyödyllisiä, koska raportteja voi olla tarpeen suodattaa eri tavoin eri käyttäjien tai raportin ajopäivämäärän perusteella.

Ajonaikainen kehote eroaa ennakkoon luodusta suodattimesta siten, että suodatin määritetään raportin määrittämisen yhteydessä, eikä suodatinta voi muuttaa ilman että myös itse raporttia muutetaan. Jos esimerkiksi määrität kehoitteen raportin asiakastyypin, työntekijöille tulee raporttia ajaessaan näyttöön kehote valita näytettävä Asiakastyypin arvo. Jos määrität ennakkoon luodun suodattimen tietyksi asiakastyypiksi, esimerkiksi Kilpailija, suodatin on ohjelmoitu eikä käyttäjä voi muuttaa sitä ajon aikana.

Voit luoda kehoitteita Määritä kehoitteet -sivulla. Saat Määritä kriteerit -sivun näkyviin luomalla uuden analyysin tai avaamalla aiemmin luodun analyysin.

Voit luoda kahden tyyppisiä kehoitteita:

■ Sarakesuodattimen kehote

Sarakesuodattimen kehoitteen avulla raportin sarakkeessa voi käyttää yleistä suodatusta. Sarakesuodattimen kehote voi tuoda näyttöön sarakkeen kaikki valinnat tai sarakkeen rajoitetut valinnat. Jos raportissa on esimerkiksi Kaupunki-sarakkeen valintoja rajoittava suodatin Alue=Itä, valinnat rajoittuvat vain itäisen alueen kaupunkiin. Tämä poistaa toisensa poissulkevan suodattimen valinnan, jonka tuloksena voisi olla tyhjä raportti.

■ Kuvan kehote

Kuvan kehote tuottaa kuvan, jota napauttamalla käyttäjät voivat valita raportin kriteerit. Esimerkiksi myyntiorganisaatiossa käyttäjät voivat tuoda näyttöön myyntitietoja napsauttamalla karttakuvassa näkyviä alueita tai tuotteen myyntitietoja napsauttamalla kyseisen tuotteen kuvaa. Käyttäjät, jotka osaavat käyttää HTML-tunnistetta <map>, voivat luoda kuvatiedoston määrittämisen.

HUOMAUTUS: Kehotteet eivät näy Määritä kriteerit-, Luo asettelu-, Määritä kehoitteet- ja Tarkista-sivuilla. Kehotteet näkyvät, kun esikatselet analyysia ja kun käyttäjät ajavat analyysin.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Sarakesuodattimen kehoitteiden lisäys](#) (sivulla 1291)
- [Kuvan kehoitteiden lisäys](#) (sivulla 1293)

Sarakesuodattimen kehoitteiden lisäys

Sarakkeen suodatinkehotteen avulla käyttäjät voivat valita arvoja raportin sarakkeiden suodattamiseksi. Voit määrittää mahdolliset suodatinarvot sekä sen, miten käyttäjä valitsee raportin suodatinarvot.

Sarakkeiden suodatinkehotteet määritetään Määritä kehotteet -sivulla. Kun raporttiin on rakennettu useita sarakkeen suodatinkehoitteita, ne näkyvät käyttäjälle yksi kerrallaan luettelon mukaisessa järjestyksessä ylhäältä alas.

Sarakkeen suodatinkehotteen lisääminen tai muokkaaminen

- 1 Valitse Kehotteiden määrittäminen -sivulla Luo kehote ja valitse sitten Sarakkeen suodatinkehote.
- 2 Syötä Kehotteen ominaisuudet -valintaikkunan Otsikko-tekstiruutuun sarakkeen suodatinkehotteen otsikko.
Otsikko näkyy, kun käyttäjä ajaa raportin.
- 3 Syötä Kuvaus-tekstiruutuun kuvaus (valinnainen).
- 4 Valitse avattavasta Suodatettava sarake -luettelosta suodatettava raportin sarake ja valitse sitten käytettävä operaattori avattavasta Operaattori-luettelosta.
Jos käyttäjä valitsee operaattorin, valitse operaattori *Kysy käyttäjältä.
- 5 Napsauta sopivaa vaihtoehtoa, miten käyttäjä valitsee arvoja.
Käyttäjät voivat valita arvoja avattavasta luettelosta tai selata vaihtoehtoja ja syöttää ne tekstilaatikkoon.

HUOMAUTUS: Luetteluudusta valittaessa arvoja voi olla enintään 1000.

- 6 Jos käyttäjä saa valita vain yhden arvon sarakkeen suodatinkehotteelle, merkitse Vain yksi arvo -valintaruutu.
- 7 Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista kohdasta Mitä arvoja käyttäjälle näytetään:
 - Jos mitään arvoja ei näytetä, valitse Ei mitään.
Käyttäjän on syötettävä arvo.
 - Jos näytetään kaikki mahdolliset arvot, valitse Kaikki arvot.
 - Jos näytetään arvojen osajoukko, valitse Suodata rajoitetut arvot tai SQL-tulokset.

Suodata rajoitetut arvot. Arvojen rajoittaminen on kätevää, kun käsitellään useita sarakkeita tai kun tulokset jo sisältävät suodattimen. Käyttäjä ei pääse valitsemaan arvoja, joilla ei tulisi mitään tuloksia. Tarkastellaan esimerkiksi raporttia, jossa on maasarake ja kaupunkisarake ja joka sisältää jo suodattimen Maa = Ranska. Kun valitaan kaupunkisarakkeen suodattimelle rajoitetut arvot, kysymykseen tulevat vain ranskalaiset kaupungit. Näin estetään toisensa poissulkevien suodattimien valinta, esimerkiksi Maa = Italia

ja Kaupunki = Pariisi. Kahteen muuhun vaihtoehtoon verrattuna rajoitettujen arvojen käsittely saattaa kestää kauemmin.

SQL-tulokset. Jos arvot rajoitetaan SQL-lauseen tuloksiin, valitse SQL-tulokset ja kirjoita SQL-lause tekstiruutuun. Kun käytät SQL-tulokset-kehotea, seuraavat ehdot ovat voimassa:

- Et voi ketjuttaa SQL-tuloskehotteita. Jos esimerkiksi sinulla on kaksi SQL-tuloskehotetta, yhden kehotteen suodatetut arvot eivät vaikuta toiseen kehotteeseen.
- Jos ensimmäinen kehotte on SQL-tuloskehotte ja toinen normaali kehotte, toisen kehotteen tulos on rajattu ensimmäisen kehotteen tuloksiin, jos toisessa kehotteessa on valittu vaihtoehto Suodata rajoitetut arvot. Jos ensimmäinen kehotte on normaali ja toinen SQL-tuloskehotte, näitä kahta kehotetta ei voi ketjuttaa.
- Ei-SQL-tuloskehotteet voidaan aina ketjuttaa huolimatta kehotteiden järjestyksestä.
- Kehotteen avattavassa luettelossa olevien arvojen enimmäismäärä on 1000. Jos SQL-tulos palauttaa yli 1000 tietuetta, vain ensimmäiset 1000 tietuetta näkyvät.

8 Valitse vaihtoehdot Muut vaihtoehdot -alueelta:

- Jotta käyttäjä voi rajoittaa suodatinvalintoja, merkitse Anna käyttäjän rajoittaa suodatinvalintoja - valintaruutu. Jos tämä valintaruutu on valittuna, käyttäjille näytetään valintaluettelo, josta he voivat valita ehtoja (kuten alkaa, päättyy ja sisältää) valintojen rajoitusta varten.

Rajoitettujen valintojen avulla käyttäjä pystyy paikallistamaan suodattimena käytettävät arvot. Jos suodatin esimerkiksi sisältää kaikki ranskalaiset kaupungit, käyttäjä voi rajoittaa suodatinvalinnat P-kirjaimella alkaviin kaupunkeihin.

- Jotta käyttäjä voi sivuuttaa tämän sarakesuodattimen, merkitse Anna käyttäjän sivuuttaa kehotte - valintaruutu.

Tällöin Sivuuuta kehotte -vaihtoehto tulee näkyviin. Kun käyttäjä valitsee tämän vaihtoehdon, hänen ei tarvitse tehdä valintaa kyseiselle suodattimelle.

9 Kun olet valmis, valitse OK.

Sarakkeen suodatinkehotte näytetään Määritä kehotteet -sivulla.

10 Tarkastele sarakkeen suodatinkehotetta valitsemalla Esikatsele analyysi -painike.

Sarakkeen suodatinkehotteen ominaisuuksien muokkaaminen

- 1 Valitse kehotteen ominaisuudet-painike.
- 2 Tee muutokset Kehotteen ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Sarakkeen suodatinkehotteen siirtäminen eteen- tai taaksepäin suoritusjärjestyksessä

- Voit järjestellä kehotteita napsauttamalla ylä- tai alanuolta.

Ylä- ja alanuolet näkyvät vain silloin, kun analyysissä on useampi kuin yksi kehotte.

Sarakkeen suodatinkehotteen poistaminen

- Valitse kehoitteiden poistopainike.

Kuvan kehoitteiden lisääminen

Kuvan kehoite sisältää kuvan, jota napsauttamalla käyttäjä voi valita raportin vaatimuksia. Esimerkiksi kuvasta, jossa näkyy tuotteita, käyttäjä voi napsauttaa tiettyä tuotetta. Valittua tuotetta käytetään peruseräsuodattamiseen. Jotta voit luoda kuvan kehoitteita, sinun on osattava käyttää HTML <map> -tunnistetta ja määrittettävä sille kuvakartta.

Kuvan kehoitteet määritetään Kehotteiden määrittäminen -sivulla. Jos olet luonut raporttia varten useita kuvan kehoitteita, niitä käytetään luettelointijärjestyksessä eli ylhäältä alas.

Kuvan kehoitteiden lisääminen tai muokkaaminen

- 1 Valitse Kehotteiden määrittäminen -sivulla Luo kehoite ja valitse sitten Kuvan kehoite.
- 2 Syötä Kuvakartan kehoitteiden ominaisuudet -valintaikkunan Otsikko-ruutuun kuvan kehoitteiden otsikko. Otsikko näkyy, kun käyttäjä ajaa raportin. Otsikkoon voi sisällyttää HTML-koodeja, joita ovat esimerkiksi , <center>, ja <table>.
- 3 Syötä Kuvaus-tekstiruutuun kuvaus (valinnainen).
- 4 Syötä Kuvan web-osoite -tekstiruutuun kuvan sijainti ja nimi.
Jos kuvan kehoite on vain omaan käyttöön, voit määrittää sellaisen sijainnin, johon pääset vain itse (esim. c:\mycomputer\temp\map.gif). Jos kehoite tulee myös muiden käyttöön, määritä UNC-nimi (esim. \\ALLUSERS\graphics\map.gif) tai kaikille käyttäjille avoin WWW-sivu (esim. http://mycompany.com/imagemap.gif).
- 5 Syötä asianmukaiset HTML <map> -tunnisteet ja -tiedot HTML-tekstiruutuun.
Tähän vaaditaan HTML <map> -lause, joka sisältää <area>-elementtejä. Kukin <area>-elementti yksilöi shape= ja coords= -määrittämiä. Jos yksilöidään alt=-määrittäminen, se kohdistetaan area-otsikkoon. Esimerkki:

```
<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 Poimi kuvakarttatiedot HTML:stä napsauttamalla kyseistä linkkiä.
Kuvakartan kehoitteiden ominaisuudet -valintaikkuna laajenee, ja siinä näkyvät HTML-tekstiruutuun syötetyt alueiden otsikot, muodot ja koordinaatit.

- Halutessasi voit muuttaa alueen otsikon arvoja. Kyseinen teksti näkyy, kun käyttäjä liikuttaa kohdistinta kuva-alueen päällä.
- Syötä Sarake-tekstiruutuun kutakin aluetta varten käytettävä arvo ja sarakkeen nimi, joka näkyy, kun käyttäjä napsauttaa sitä.

HUOMAUTUS: Sarakkeen nimenä on oltava kelvollinen sarakenimi *muotoataulukko.sarakenimi*.

- Laita välilyöntejä sisältävät sarakkeen nimet aina lainausmerkkeihin. Esimerkki:
 - Asiakas."Asiakkaan maa"
 - "Lähetetyt yksiköt"

7 Kun olet valmis, valitse OK.

Kuvan kehote näkyy Määritä kehotteet -sivulla.

8 Voit tarkastella kuvan kehotteita napsauttamalla Analyysin esikatselu -painiketta.

Napsauttaessasi hiirellä jotakin kuvan kohtaa kyseiseen kohtaan liittyvä suodatin tulee näkyviin. Tulokset saa näkyviin napsauttamalla Päivitä-linkkiä. Voit muuttaa suodatusperusteita ja napsauttaa Päivitä-linkkiä tämän jälkeen uudelleen, jolloin muutokset näkyvät tuloksissa.

Kuvan kehotteen ominaisuuksien muokkaaminen

1 Valitse kehotteen Ominaisuudet-painike.

2 Tee muutokset Kuvakartan kehotteen ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

HUOMAUTUS: Kehotteet eivät näy Määritä kriteerit-, Luo asettelu-, Määritä kehotteet- ja Tarkista-sivuilla. Kehotteet näkyvät, kun esikatselit analyysia ja kun käyttäjät ajavat analyysin.

Vaihe 4: raporttien tarkistus

Kun raportti on luotu tai sitä on muokattu, voit tarkistaa sen Tarkista-sivulla.

Raportin tarkistus

- Valitse vaihe 4, tarkistus.

Kun olet tarkistanut raportin kriteerit, asettelun ja muut seikat, voit katsella raportin lopullista versiota erillisessä ikkunassa valitsemalla Esikatsele analyysi.

HUOMAUTUS: Esikatsele analyysi -painikkeen avulla saat esille raporttiin mahdollisesti määrittämäsi kehotteet.

Tarkista-sivulla voit myös tulostaa tai ladata raportin.

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- Mukautettujen analyysien julkaisu
- [Analyysin viimeistely](#) (sivulla 1295)

Mukautettujen raporttien julkaiseminen

Ennen kuin annat raportin kaikkien työntekijöiden käyttöön, tarkista sen sisältö ja muoto testaamalla ja hankkimalla hyväksyntä raporttia pyytäneeltä henkilöltä. Tarkistajan tulee tarkistaa seuraavat:

- Raportti sisältää kaikki vaaditut sarakkeet.
- Sarakkeet on lajiteltu oikein.
- Suodattimet rajaavat tiedot oikein.
- Diagrammit esittävät tiedot käytännöllisesti.

Voit vapauttaa luomasi raportit kaikkien yrityksesi työntekijöiden käyttöön. Raportit näkyvät työntekijöiden raporttien kotisivun Jaetut mukautetut analyysit -osassa.

Huomaa: Raporttien kotisivulla on 100 mukautetun raportin raja.

Oman raportin julkistus

- 1 Valitse sovelluksen Oracle CRM On Demand Raportit-välilehti.
- 2 Avaa Oracle CRM On Demand Answers valitsemalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osassa Analyysien suunnittelu.
- 3 Avaa raportti sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers.
- 4 Valitse Tallenna.
- 5 Valitse kansio, johon haluat tallentaa raportin.
- 6 Tallenna raportti valitsemalla OK.

Raportin julkaiseminen vapauttaa raportin yrityksesi niiden työntekijöiden käyttöön, joilla on käyttöoikeus kansioon, johon raportti on tallennettu. Omien kansioiden yksityinen raportti tallennetaan siltä varalta, että haluat ajaa sen tai muuttaa sitä myöhempää dynaamista analyysia varten.

Analyyysin viimeistely

Tallenna analyysi, kun analyysin kriteerit, asettelu ja valinnaiset kehoitteet on määritetty.

Analyysin viimeistely ja tallennus

1 Valitse Määritä kriteerit-, Luo asettelu-, Määritä kehotteet- tai Tarkista-sivun Valmis-painike.

2 Valitse kansio, johon haluat tallentaa raportin.

Vihje: tallenna raportti ensin yksityiseksi omista kansioissa. Jos haluat muiden raportin olevan myös muiden käyttäjien käytettävissä, tarkista asetukset, tallenna raportti julkisiin jaettuihin kansioihin ja poista se sitten omista kansioista. Jaettuihin kansioihin tallennettuja raportteja voi käyttää napsauttamalla raporttien kotisivun Mukautetut raportit ja analyysit -osan Jaetut mukautetut analyysit -linkkiä. Näitä raportteja voivat käyttää kaikki käyttäjät, joille on myönnetty kyseisen kansion käyttöoikeus.

Huomaa: jos rooliisi kuuluvat mukautettujen raporttien hallintaoikeudet, voit luoda, muokata ja tallentaa kaikkien kansioiden raportteja.

3 Määritä raportin nimi.

Vihje: käytä johdonmukaisia nimiä, joita kaikki käyttäjät tunnistavat. Vältä raportteja nimetessä välilyöntejä ja heittomerkkejä sekä muita erikoismerkkejä.

4 Kirjoita raportin lyhyt kuvaus. Kuvaus voi olla enintään 2 000 merkkiä pitkä. Raportin nimi ja kuvaus näkyvät määrittämässäsi muodossa työntekijöiden raporttien kotisivulla.

VIHJE: Kerro kuvauksessa, sisältääkö raportti historiatietoja vai reaaliaikaisia tietoja.

5 Valitse OK.

Raportti tallennetaan, Luo ja näytä analyysi -ikkuna suljetaan ja Answersin aloitussivu aukeaa. Mukautettu raportti tallennetaan määritettyyn kansioon. Voit käyttää raporttia myöhemmin napsauttamalla Avaa analyysia -painiketta.

Funktioiden käyttäminen analyyseissa

SQL-funktiot suorittavat erilaisia sarakkeiden arvoja koskevia laskutoimituksia. Tässä osiossa selitetään sovelluksen Oracle CRM On Demand tukemien funktioiden syntaksi. Lisäksi osiossa selitetään, miten literaaleja ilmaistaan. Järjestelmässä käytetään yhdistettyjä funktioita, merkkijonofunktioita, matemaattisia funktioita, kalenterin päivämäärä-/aikafunktioita, muunnosfunktioita ja järjestelmäfunktioita.

Funktioita voi käyttää missä tahansa, missä kaavojen tai SQL-lausekkeiden käyttö on sallittua. Esimerkki:

- **Sarakkeen kaavat.** Lisätietoja on kohdassa [Sarakkeen kaavojen määrittäminen](#) (katso "Sarakkeiden määrittäminen" sivulla 1234).
- **Suodattimien kaavat.** Lisätietoja on kohdassa [Suodattimien lisääminen sarakkeisiin](#) (katso "Suodattimien lisääminen sarakkeisiin" sivulla 1214).
- **Säilöt.** Lisätietoja on kohdassa [Suodattimien lisääminen sarakkeisiin](#) (katso "Suodattimien lisääminen sarakkeisiin" sivulla 1214).

Kaavojen nimet

Viitattaessa sarakkeeseen funktiossa on käytettävä sarakkeen sisäisen kaavan nimeä. Kaikilla sarakkeilla on kaksi eri nimeä.

- Sarakkeen *näyttönimi* on se nimi, joka näkyy sivun vasemmalla puolella olevassa Aktiivinen aihealue - osassa tietyn kansion nimen alla. Näitä nimiä käytetään sarakkeiden otsikoiden oletusotsikoina. Nämä nimet muuttuvat käyttäjän kieliasetusten mukaan sekä mahdollisten yrityksen Oracle CRM On Demand -järjestelmänvalvojan tekemien kentän nimien muutosten mukaan.
- *Kaavan nimi* on sarakkeen kiinteä sisäinen nimi. Nämä nimet ovat aina englanninkielisiä. Kaavojen nimet ovat kaksiosaisia, ja osat erotetaan toisistaan pisteellä. Ensimmäinen osa vastaa kansion nimeä ja toinen osa sarakkeen nimeä. Jos joko kansion tai sarakkeen nimessä on välilyöntejä, tuo osa nimestä on laitettava lainausmerkkeihin. Kaavan nimen kansion nimeä vastaava osa on usein sama kuin näytössä näkyvä kansion nimi, mutta ei kuitenkaan aina.

Alla olevassa taulukossa annetaan esimerkkejä tiettyjä kansiota vastaavien kaavojen nimistä ja sarakkeiden näyttönimistä.

Kansion nimi	Näyttönimi	Kaavan nimi
Asiakas	Puhelinnumero	Account."Phone Number"
Asiakas	Liikevaihto	Account."Annual Revenue"
Luontipvm	Tilivuoden kvartaali/tilivuosi	"Date Created"."Fiscal Quarter/Yr"
Omistava käyttäjä	Käyttäjätunnus	Employee."Employee ID"

Kaavan nimen hakeminen

Voit määrittää sarakkeen kaavan nimen lisäämällä ensin sarakkeen raporttiin. Valitse Muokkaa kaavaa [fx] -painike ja valitse avautuvasta valintaikkunasta Sarakkeen kaava -välilehti. Sarakkeen kaavan nimi näkyy Sarakkeen kaava -tekstikentässä.

VIHJE: Kun kursori on Sarakkeen kaava -valintaikkunassa, voit napsauttaa jotakin Toiminto-palkin saraketta ja lisätä sarakkeen kaavan nimen suoraan tekstikenttään, jossa kursori on (mutta saraketta ei lisätä raportin sarakkeiden luetteluun). Tämä tapa toimii vain Sarakkeen kaava -valintaikkunassa, ei missään muissa valintaikkunoissa, joissa SQL:ää voi käyttää.

Lisätietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Literaalien ilmaiseminen](#) (sivulla 1298)
- [Yhdistetyt funktiot](#) (sivulla 1299)
- [Merkkijonofunktiot](#) (sivulla 1309)
- [Matemaattiset funktiot](#) (sivulla 1316)
- [Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot](#). (sivulla 1324)
- [Muuntofunktiot](#) (sivulla 1331)
- [Järjestelmäfunktiot](#) (sivulla 1333)

Literaalien ilmaiseminen

Literaali on tapa ilmaista tietotyyppi muun arvon kuin nollan avulla. Literaalit ovat tavallisesti vakioita eli arvoja, joita käytetään *sellaisenaan*, niitä lainkaan muuttamatta. Literaalin arvon on vastattava edustamaansa tietotyyppiä.

Tässä osassa kuvataan, miten eri literaalityypit ilmaistaan.

Merkkijonoliteraalit

Merkkijonoliteraali koostuu merkeistä, kuten kirjaimista, numeroista ja symboleista. Merkkijonoliteraalin esitysmuodossa käytetään puolilainausmerkkejä (') merkkien ympärillä. Literaalin pituus määräytyy lainausmerkkien sisällä olevien merkkien määrän mukaan.

Aikaliteraalit

SQL 92 -standardin mukaan kirjoitettuja aikaliteraaleja on kolmenlaisia, ja ne ovat seuraavaa muotoa:

DATE 'yyyy-MM-dd'

TIME 'hh:MM:ss'

TIMESTAMP 'yyyy-MM-dd hh:mm:ss'

Nämä muodot ovat kiinteitä. Aikaliteraalin esitysmuodossa käytetään avainsanaa DATE, TIME tai TIMESTAMP, jonka jälkeen tulee aikamerkkijono puolilainausmerkeissä. Muun kuin vuoden ilmaisemiseen käytetään kahta numeroa, vaikka arvo olisikin yksinumeroinen.

Esimerkki:

CASE

```
WHEN Opportunity."Close Date" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'
```

```
ELSE 'Pre-2006'
```

END

Kokonaislukuliteraalit

Kokonaislukuliteraali on numerotietotyypin arvon esitysmuoto. Kokonaislukuliteraalit kirjoitetaan sellaisenaan numeroina.

Kokonaislukuliteraalien ympärillä ei käytetä puolilainausmerkkejä, jotka muuttavat literaalin merkkijonoliteeraaliksi.

Numeroa voi edeltää plusmerkki (+) tai miinusmerkki (-), joka ilmaisee, että luku on positiivinen tai negatiivinen. Kokonaislukuliteraali voi sisältää desimaalipisteen ja desimaaleja.

Liukuluvut voidaan ilmaista literaalivakioina lisäämällä luvun perään kirjain E (pieni tai iso kirjain) ja sen jälkeen plusmerkki (+) tai miinusmerkki sen mukaan, onko luku positiivinen vai negatiivinen. Luvun ja kirjaimen E tai luvun ja etumerkin välissä ei saa olla välilyöntiä.

Esimerkit:

52

2. 98

- 326

12. 5E6

Yhdistetyt funktiot

Yhdistetyt funktiot luovat yhteenvetotuloksia käsittelemällä useita arvoja. Yhdistettyjä funktioita ei voi käyttää sisäkkäisen koosteen luomiseen sellaisten sarakkeiden lausekkeissa, joille Oracle CRM On Demand on määrittänyt valmiiksi oletusarvoisen koostesäännön.

Avg

Laskee lausekkeen keskiarvon tulosjoukossa. Argumentin on oltava numeerinen lauseke.

Syntaksi:

AVG (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

AvgDistinct

Laskee kaikkien lausekkeen erillisten arvojen keskiarvon. Argumentin on oltava numeerinen lauseke.

Syntaksi:

AVG (DISTINCT n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

BottomN

Luettelee lausekkeen argumentin alimmat n arvoa välillä 1–n, jossa 1 vastaa alinta numeerista arvoa. BOTTOMN-funktio käyttää tulosjoukossa palautettavia arvoja.

Syntaksi:

BOTTOMN (n_expressi on, n)

jossa:

Raportit

<i>n_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Edustaa tulosjoukon alimpia sijoituksia, kun 1 on alhaisin sijoitus.

HUOMAUTUS: Kyselyssä voi olla vain yksi BOTTOMN-lauseke.

Lukumäärä

Laskee niiden rivien määrän, joiden lausekkeen arvo on muu kuin nolla. Lauseke on yleensä sarakkeen nimi, jolloin palautetaan sarakkeen niiden rivien määrä, joiden arvo on muu kuin nolla.

Syntaksi:

```
COUNT ( expressi on )
```

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

CountDistinct

Lisää COUNT-funktioon Distinct-käsittelyn.

Syntaksi:

```
COUNT ( DISTINCT expressi on )
```

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

Count (*) (CountStar)

Laskee rivien määrän.

Syntaksi:

```
COUNT(*)
```

Esimerkki: jos Tiedot-nimisessä taulukossa on 200 000 000 riviä, seuraava haku tuottaa nämä tulokset:

```
SELECT COUNT(*) FROM Ti edot
COUNT(*)
200000000
```


Mavg

Laskee liukuvan keskiarvon tietojen *n* viimeiselle riville, nykyinen rivi mukaan lukien.

Ensimmäisen rivin keskiarvo vastaa ensimmäisen rivin numeerista lauseketta, toisen rivin keskiarvoksi lasketaan kahden ensimmäisen tietorivin keskiarvo, kolmannen rivin keskiarvoksi lasketaan kolmen ensimmäisen tietorivin keskiarvo, ja niin edelleen. Kun tullaan riville *n*, keskiarvo lasketaan tietojen *n* viimeisen rivin perusteella.

Syntaksi:

MAVG (**numExpr**, **integer**)

jossa:

numExpr Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

integer Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen *n* rivin keskiarvon.

Maksimi

Laskee enimmäisarvon (korkeimman numeerisen arvon) riveille, jotka vastaavat numeerisen lausekkeen argumenttia.

Syntaksi:

MAX (**expressi on**)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

Median

Laskee numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien rivien mediaanin (keskimmäisen arvon). Kun rivejä on parillinen määrä, mediaani on kahden keskimmäisen rivin keskiarvo. Tämä funktio palauttaa aina parillisen luvun.

Syntaksi:

MEDIAN (**n_expressi on**)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Minimi

Laskee vähimmäisarvon (alhaisimman numeerisen arvon) riveille, jotka vastaavat numeerisen lausekkeen argumenttia.

Syntaksi:

MIN (*expressi on*)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

NTile

NTILE-funktio määrittää arvon sijoituksen käyttäjän määrittämällä alueella. Se palauttaa kokonaislukuja, jotka edustavat mitä tahansa sijoitusaluetta. Toisin sanoen: tulokset lajittelevat tiedot osiin, ja kussakin osassa on suurin piirtein sama määrä arvoja.

Syntaksi:

NTILE (*n_expressi on*, *n*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Positiivinen kokonaisluku, joka ei ole nolla ja joka edustaa osien määrää.

Jos *n_expression*-argumentti ei ole NULL, funktio palauttaa kokonaisluvun, joka edustaa raportoidun alueen sijoitusta.

Kun *n*=100, NTile palauttaa *prosenttipisteen* (numerot 1–100, jossa 100 edustaa lajittelun yläpäättä). Tämä arvo ei ole sama kuin kohteen Oracle BI Server prosenttipistefunktio, joka noudattaa SQL 92:n *prosenttijärjestystä* ja palauttaa arvon 0–1.

Percentile

Laskee prosenttisijoituksen kullekin numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavalle arvolle. Ensimmäinen prosenttisijoitus on 0 (1. prosenttipiste) ja viimeinen 1 (100. prosenttipiste).

PERCENTILE-funktio laskee prosenttipisteen kyselyn tulosjoukon arvojen perusteella.

Syntaksi:

PERCENTILE (*n_expressi on*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi

arvoksi.

Rank

Laskee kunkin numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavan arvon sijoituksen. Suurin luku saa sijoituksen 1, ja sitä seuraavat sijoitukset numeroidaan juoksevin numeroin (2, 3, 4,...). Samansuuruisille arvoille annetaan sama sijoitus (esimerkiksi 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

RANK-funktio laskee sijoituksen kyselyn tulosjoukon arvojen perusteella.

Syntaksi:

RANK (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

StdDev

STDDEV-funktio palauttaa arvojoukon keskihajonnan. Palautettava arvo on aina parillinen luku.

Syntaksi:

STDDEV([ALL | DISTINCT] n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

- Jos käytetään arvoa ALL, funktio laskee kaikkien tietojoukon tietojen keskihajonnan.
- Jos DISTINCT määritetään, laskenta ohittaa kaksoiskappaleet.
- Jos argumentteja ei käytetä (oletusarvo), kaikki tiedot käsitellään.

STDDEV-funktioon liittyy kaksi muuta funktiota:

STDDEV_POP([ALL | DISTINCT] n_expression)

STDDEV_SAMP([ALL | DISTINCT] n_expression)

STDDEV ja STDDEV_SAMP ovat synonyymejä.

StdDev_Pop

Palauttaa keskihajonnan arvojoukolle, joka käyttää täyden varianssin ja keskihajonnan laskentakaavaa.

Syntaksi:

```
StdDev_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)
```

jossa:

numExpr Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

- Jos käytetään arvoa ALL, funktio laskee kaikkien tietojoukon tietojen keskihajonnan.
- Jos DISTINCT määritetään, laskenta ohittaa kaksoiskappaleet.

Summa

Laskee kaikkien numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien arvojen summan.

Syntaksi:

```
SUM (n_expression)
```

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

SumDistinct

Laskee kaikkien numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien erillisten arvojen summan.

Syntaksi:

```
SUM(DISTINCT n_expression)
```

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

TopN

Laskee lausekkeen argumentin n korkeinta arvoa välillä 1–n, jossa 1 vastaa korkeinta numeerista arvoa.

TOPN-funktio käyttää tulosjoukossa palautettavia arvoja.

Syntaksi:

```
TOPN (n_expression, n)
```

jossa:

<i>n_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Edustaa tuloksissa näkyvien sijoitusten ylintä numeroa, jossa 1 on korkein arvo.

Kyselyssä voi olla vain yksi TOPN-lauseke.

Juoksevat yhdistetyt funktiot

Juoksevat yhdistetyt funktiot muistuttavat funktionaalisia koosteita siinä suhteessa, että ne käsittelevät tietuejoukkoa syötteenä. Sen sijaan, että ne tulostaisivat yhden koosteen koko tietuejoukolle, ne tulostavat tähän mennessä havaittujen tiedostojen koosteen.

Tässä osassa kuvataan kohteen Oracle BI Server tukemat yhdistetyt funktiot.

MAVG

Laskee liukuvan keskiarvon tulosjoukon edelliselle *n* riville nykyinen rivi mukaan lukien.

Syntaksi:

MAVG (*n_expression*, *n*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen *n* rivin keskiarvon.

Ensimmäisen rivin keskiarvo on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin keskiarvo lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella. Kolmannen rivin keskiarvo lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella ja niin edelleen, kunnes päästään riville *n*, jonka keskiarvo lasketaan tietojen viimeisten *n* rivin perusteella.

MSUM

Tämä funktio laskee muuttuvan summan tietojen viimeisille *n* riville mukaan lukien nykyinen rivi.

Ensimmäisen rivin summa on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin summa lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella. Kolmannen rivin summa lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella ja niin edelleen, kunnes päästään riville *n*, jonka summa lasketaan tietojen viimeisten *n* rivin perusteella.

Syntaksi:

MSUM (*n_expression*, *n*)

jossa:

Raportit

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen *n* rivin summan.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää MSUM-funktiota.

KUUKAUSI	TULO	3_MO_SUM
TAMMI	100, 00	100, 00
HELMI	200, 00	300, 00
MAALIS	100, 00	400, 00
HUHTI	100, 00	400, 00
TOUKO	300, 00	500, 00
KESÄ	400, 00	800, 00
HEINÄ	500, 00	1 200, 00
ELO	500, 00	1 400, 00
SYYS	500, 00	1 500, 00
LOKA	300, 00	1 300, 00
MARRAS	200, 00	1 000, 00
JOULU	100, 00	600, 00

RSUM

Tämä funktio laskee juoksevan summan tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella. Ensimmäisen rivin summa on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin summa lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin summan perusteella. Kolmannen rivin summa lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin summan perusteella ja niin edelleen.

Syntaksi:

RSUM (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RSUM-funktiota.

KUUKAUSI	TULO	RUNNING_SUM
----------	------	-------------

TAMMI	100, 00	100, 00
HELMI	200, 00	300, 00
MAALIS	100, 00	400, 00
HUHTI	100, 00	500, 00
TOUKO	300, 00	800, 00
KESÄ	400, 00	1 200, 00
HEINÄ	500, 00	1 700, 00
ELO	500, 00	2 200, 00
SYYS	500, 00	2 700, 00
LOKA	300, 00	3 000, 00
MARRAS	200, 00	3 200, 00
JOULU	100, 00	3 300, 00

RCOUNT

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteenä ja laskee tähän mennessä havaittujen tietueiden määrän. Se palauttaa kyselyn jokaisen ryhmän arvon. Jos mille tahansa sarakkeelle on määritetty lajittelujärjestys, tämän funktion arvoa ei kasvateta liittämällä lajitellun sarakkeen identtiset arvot yhteen. Voit välttää tämän ongelman niin, että minkään raportin sarake ei sisällä lajittelujärjestystä tai kaikki raportin sarakkeet sisältävät lajittelujärjestyksen.

Syntaksi:

RCOUNT (lauseke)

jossa:

Lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RCOUNT-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RCOUNT
TOUKO	300, 00	2
KESÄ	400, 00	3
HEINÄ	500, 00	4
ELO	500, 00	5
SYYS	500, 00	6
LOKA	300, 00	7

RMAX

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteenä ja näyttää tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella lasketun enimmäismäärän. Määritetyn tietotyypin täytyy olla tilattavissa.

Syntaksi:

RMAX (1auseke)

jossa:

lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta. Tietotyypillä täytyy olla määritetty lajittelujärjestys.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RMAX-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RMAX
TAMMI	100,00	100,00
HELMI	200,00	200,00
MAALIS	100,00	200,00
HUHTI	100,00	200,00
TOUKO	300,00	300,00
KESÄ	400,00	400,00
HEINÄ	500,00	500,00
ELO	500,00	500,00
SYYS	500,00	500,00
LOKA	300,00	500,00
MARRAS	200,00	500,00
JOULU	100,00	500,00

RMIN

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteenä ja näyttää tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella lasketun vähimmäismäärän. Määritetyn tietotyypin täytyy olla tilattavissa.

Syntaksi:

RMIN (1auseke)

jossa:

lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta. Tietotyypillä täytyy olla määritetty lajittelujärjestys.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RMIN-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RMIN
TAMMI	400, 00	400, 00
HELMI	200, 00	200, 00
MAALIS	100, 00	100, 00
HUHTI	100, 00	100, 00
TOUKO	300, 00	100, 00
KESÄ	400, 00	100, 00
HEINÄ	500, 00	100, 00
ELO	500, 00	100, 00
SYYS	500, 00	100, 00
LOKA	300, 00	100, 00
MARRAS	200, 00	100, 00
JOULU	100, 00	100, 00

Merkkijonofunktiot

Merkkijonofunktiot käsittelevät merkkijonoja muokkaamalla niiden sisältämiä merkkejä eri tavoin.

ASCII

Muuntaa yhden merkkijonon vastaavaksi ASCII-koodiksi, jonka arvo on 0 - 255.

Syntaksi:

ASCII (character_expression)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ASCII-merkiksi.

Jos merkkilausekkeen arvoksi tulee useampi kuin yksi merkki, palautetaan lausekkeen ensimmäistä merkkiä vastaava ASCII-koodi.

BIT_LENGTH

Palauttaa määrätyn merkkijonon pituuden bitteinä. Kunkin Unicode-merkin pituus on 2 tavua eli 16 bittiä.

Syntaksi:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

CHAR

Muuntaa numeerisen arvon 0 - 255 ASCII-koodia vastaavaksi merkkiarvoksi.

Syntaksi:

CHAR (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi 0 - 255.

CHAR_LENGTH

Palauttaa määrätyn merkkijonon pituuden merkkien määränä. Merkkijonon edessä tai jäljessä olevia välilyöntejä ei lasketa mukaan pituuteen.

Syntaksi:

CHAR_LENGTH (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi 0 - 255.

CONCAT

Tällä funktiolla on kaksi muotoa. Ensimmäinen yhdistää kaksi merkkijonoa. Toinen yhdistää enemmän kuin kaksi merkkijonoa merkkijonojen yhdistämismerkkin avulla.

Muodon 1 syntaksi:

```
CONCAT (character_expression1, character_expression2)
```

jossa:

character_expression Lausekkeet, joiden arvoksi tulee merkkijono.

Muodon 2 syntaksi:

```
string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionx
```

jossa:

string_expression Lausekkeet, joiden arvoksi tulee merkkijono. Niiden välissä on merkkijonojen yhdistämismerkki || (kaksi pystyviivaa). Ensimmäinen merkkijono yhdistetään toiseen merkkijonoon ja näin luotu väliaikainen merkkijono yhdistetään seuraavaan merkkijonoon ja niin edelleen.

Esimerkki:

```
Account."Account Name" || '-' || Account."Account Location"
```

Tulos esimerkki:

```
Action Rentals - Headquarters
```

INSERT

Lisää määritetyn merkkijonon määritettyyn paikkaan toisessa merkkijonossa korvaamalla määrätyn määrän kohdemerkkijonon merkkejä.

Syntaksi:

```
INSERT(character_expression1, n, m, character_expression2)
```

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on kohdemerkkijono.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lisättävä merkkijono.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa merkkimäärää ensimmäisen merkkijonon alusta laskien. Toinen merkkijono lisätään näiden merkkien jälkeen.

m Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa toisella merkkijonolla

korvattavaa merkkimäärää.

LEFT

Palauttaa merkkien lukumäärän merkkijonosta vasemmalle.

Syntaksi:

LEFT(character_expression, n)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa merkkijonon vasemmalla puolella olevien merkkien määrää.

LENGTH

Palauttaa määritetyn merkkijonon pituuden merkkeinä. Palautettava pituus sisältää merkkijonon jälkeiset välilyönnit.

Syntaksi:

LENGTH(character_expression)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

LOCATE

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Jos merkkijonoa ei löydy, LOCATE-funktio palauttaa arvon 0. Jos haluat määrittää kohdan, josta hakua aloitetaan, käytä LOCATEN-funktiota.

Syntaksi:

LOCATE(character_expression1, character_expression2)

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lauseke, jota haetaan.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lauseke,

josta haku tehdään.

LOCATEN

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Tämä funktio vastaa muuten LOCATE-funktiota, mutta haku alkaa määritettyä kokonaislukua vastaavasta sijainnista. Jos merkkijonoa ei löydy, LOCATEN-funktio palauttaa arvon 0. Kun numeroarvoa määritetään, merkkijonon ensimmäisen merkin katsotaan olevan sijainnissa 1 riippumatta siitä, mikä määritetty kokonaisluku on.

Syntaksi:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

jossa:

<i>character_expression1</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jota haetaan.
<i>character_expression2</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, josta haku tehdään.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ei ole nolla ja edustaa kohtaa, josta haettavaa lauseketta aletaan etsiä.

LOWER

Muuntaa merkkijonon pieniksi kirjaimiksi.

Syntaksi:

LOWER (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

OCTET_LENGTH

Palauttaa määritetyn merkkijonon bittien määrän oktaalilukuna (tavujen määrä).

Syntaksi:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

POSITION

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Jos merkkijonoa ei löydy, palauttaa arvon 0.

Syntaksi:

POSITION(*character_expression1* IN *character_expression2*)

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jota haetaan.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, josta haku tehdään.

REPEAT

Toistaa määritetyn lausekkeen n kertaa, jossa n on positiivinen kokonaisluku.

Syntaksi:

REPEAT(*character_expression*, *n*)

REPLACE

Korvaa merkkijonon määritetyt merkit toisilla merkeillä.

Syntaksi:

REPLACE(*character_expression*, *change_expression*, *replace_with_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jonka merkit korvataan.

change_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Määrittää ensimmäisen merkkijonon korvattavat merkit.

replace_with_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Määrittää ne merkit,

joilla ensimmäisen merkkijonon nykyiset merkit korvataan.

RIGHT

Palauttaa merkkien lukumäärän merkkijonosta oikealle.

Syntaksi:

RIGHT(*character_expression*, *n*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa ensimmäisestä merkkijonosta oikealle sijaitsevien merkkien määrää.

SPACE

Lisää välilyöntejä.

Syntaksi:

SPACE (*integer*)

jossa:

integer Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

SUBSTRING

Luo uuden merkkijonon, joka alkaa alkuperäisen merkkijonon määritetystä merkistä.

Syntaksi:

SUBSTRING (*character_expression* **FROM** *starting_position*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

starting_position Positiivinen kokonaisluku, joka osoittaa aloituskohdan ensimmäisessä merkkijonossa.

Esimerkki:

```
SUBSTRING (' ABCDEF' FROM 3)
```

Tulos:

```
CDEF
```

TRIM

Poistaa määritetyt merkit merkkijonon alusta tai lopusta.

Syntaksi:

```
TRIM (type 'character' FROM character_expressi on)
```

jossa:

<i>type</i>	LEADING	Poistaa määritetyt merkit merkkijonon alusta.
	TRAILING	Poistaa määritetyt merkit merkkijonon lopusta.
	BOTH	Poistaa määritetyt merkit sekä merkkijonon alusta että lopusta.
<i>character</i>		Mikä tahansa yksittäinen merkki. Jos merkki on osa määritystä ja heittomerkit jätetään pois, oletusmerkinä käytetään välilyöntiä.
<i>character_expression</i>		Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

HUOMAUTUS: Syntaksi **TRIM (character_expressi on)** on myös kelvollinen. Se poistaa kaikki välilyönnit alusta ja lopusta.

UPPER

Muuntaa merkkijonon isoiksi kirjaimiksi.

Syntaksi:

```
UPPER (character_expressi on)
```

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

Matemaattiset funktiot

Matemaattiset funktiot suorittavat matemaattisia operaatioita.

Abs

Laskee numeerisen lausekkeen itseisarvon.

Syntaksi:

ABS (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Acos

Laskee numeerisen lausekkeen arkuskosinin.

Syntaksi:

ACOS (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Asin

Laskee numeerisen lausekkeen arkussin.

Syntaksi:

ASIN (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Atan

Laskee numeerisen lausekkeen arkustangentin.

Syntaksi:

ATAN (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Atan2

Laskee arkustangentin kohteelle y/x , jossa y on ensimmäinen numeerinen lauseke ja x on toinen numeerinen lauseke.

Syntaksi:

ATAN2 (*n_expressi on1*, *n_expressi on2*)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Ceiling

Pyöristää muun kuin kokonaislukumuotoisen numeerisen lausekkeen seuraavaan suurempaan kokonaislukuun. Jos numeerinen lauseke tulkitaan kokonaisluvuksi, kattofunktio palauttaa tämän kokonaisluvun.

Syntaksi:

CEILING (*n_expressi on*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Cos

Laskee numeerisen lausekkeen kosinin.

Syntaksi:

COS (*n_expressi on*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Cot

Laskee numeerisen lausekkeen kotangentin.

Syntaksi:

COT (*n_expressi on*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Degrees

Muuntaa lausekkeen radiaaneista asteiksi.

Syntaksi:

DEGREES (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Exp

Korottaa arvon e määritettyyn potenssiin.

Syntaksi:

EXP (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Floor

Pyöristää muun kuin kokonaislukumuotoisen numeerisen lausekkeen seuraavaan pienempään kokonaislukuun. Jos numeerinen lauseke tulkitaan kokonaisluvuksi, FLOOR-funktio palauttaa tämän kokonaisluvun.

Syntaksi:

FLOOR (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Log

Laskee lausekkeen luonnollisen logaritmin.

Raportit

Syntaksi:

LOG (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Log10

Laskee lausekkeen 10-kantaisen logaritmin.

Syntaksi:

LOG10 (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Mod

Jakaa ensimmäisen numeerisen lausekkeen toisella numeerisella lausekkeella ja palauttaa jakojäännöksen.

Syntaksi:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Pi

Palauttaa piin vakioarvon (ympyrän kehä jaettuna ympyrän halkaisijalla).

Syntaksi:

PI ()

Power

Korottaa ensimmäisen numeerisen lausekkeen toisen numeerisen lausekkeen ilmaisemaan potenssiin.

Syntaksi:

POWER (*n_expression1*, *n_expression2*)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Radians

Muuntaa lausekkeen asteista radiaaneiksi.

Syntaksi:

RADIANS (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Rand

Palauttaa näennäissatunnaisluvun väliltä 0 - 1.

Syntaksi:

RAND()

RandFromSeed

Palauttaa valmiiksi määritettyyn arvoon perustuvan näennäissatunnaisluvun. Tietyille valmiiksi määritetyille arvoille luodaan aina sama satunnaislukujen joukko.

Syntaksi:

RAND (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Round

Pyöristää numeerisen lausekkeen *n* desimaalin tarkkuuteen.

Syntaksi:

ROUND (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ilmaisee tarkkuuden (desimaalipaikkojen määrän), johon luku pyöristetään.

Esimerkki:

ROUND (12, 358, 2)

Palauttaa:

12, 36

Sign

Palauttaa arvon 1, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan positiiviseksi luvuksi, arvon -1, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan negatiiviseksi luvuksi, ja arvon 0, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan nolllaksi.

Syntaksi:

SIGN (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Sin

Laskee numeerisen lausekkeen sinin.

Syntaksi:

SIN (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Sqrt

Laskee numeerisen lausekkeen neliöjuuren. Numeerinen lauseke on oltava tulkittu muuksi kuin negatiiviseksi luvuksi.

Syntaksi:

SQRT (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan muuksi kuin negatiiviseksi numeeriseksi arvoksi.

Tan

Laskee numeerisen lausekkeen tangentin.

Syntaksi:

TAN (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Truncate

Katkaisee desimaaliluvun ja palauttaa määrätetyn määrän desimaalipaikkoja.

Syntaksi:

TRUNCATE (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ilmaisee palautettavien desimaalipaikkojen määrän.

Esimerkki:

TRUNCATE (12.358, 2)

Palauttaa:

12,35

Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot.

Kalenterin aika/päivämäärä -toiminnot käsittelevät tietoa päivämäärän, kellonajan ja aikaleiman tietotyypeissä. (Aikaleiman tietotyyppi on päivämäärän ja kellonajan yhdistelmä.)

Kaikki päivämäärätoiminnot noudattavat ISO 8601 -standardia. Tämä vaikuttaa erityisesti sellaisiin toimintoihin kuin `Week_Of_Year` ja `Week_Of_Quarter`, joissa vuoden ensimmäinen viikko on ensimmäinen kokonainen viikko, johon sisältyy yksi torstai. Lisätietoja päivämäärätoimintojen laskennasta on ISO 8601 -standardissa.

Current_Date

Palauttaa senhetkisen päivämäärän. Järjestelmä käyttää tietokoneen päivämäärää. Arvoon ei sisälly kellonaikaa.

Syntaksi:

`CURRENT_DATE`

Current_Time

Palauttaa senhetkisen kellonajan. Järjestelmä käyttää tietokoneen kellonaikaa. Arvo ei sisällä päivämääräosaa.

Huomautus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyysien aihealueessa estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

`CURRENT_TIME (n)`

jossa:

n Kokonaisluku, joka määrittää niiden desimaalien lukumäärän, joilla sekuntien murto-osat esitetään. Tämä argumentti on valinnainen. Jos sitä ei määritetä, toiminto käyttää oletusarvoista tarkkuutta.

Current_TimeStamp

Palauttaa senhetkisen aikaleiman. Järjestelmä käyttää tietokoneen aikaleimaa.

Huomautus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyysien aihealueessa estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

`CURRENT_TIMESTAMP (n)`

jossa:

n Kokonaisluku, joka määrittää niiden desimaalien lukumäärän, joilla sekuntien murto-osat esitetään. Tämä argumentti on valinnainen. Jos sitä ei määritetä, toiminto käyttää oletusarvoista tarkkuutta.

Day_Of_Quarter

Palauttaa annettua päivämäärää vuosineljänneksen päivänä vastaavan luvun (välillä 1-92).

Syntaksi:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayName

Palauttaa annettua päivämäärää vastaavan viikonpäivän (englanniksi).

Syntaksi:

DAYNAME (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfMonth

Palauttaa annettua päivämäärää kuukauden päivänä vastaavan luvun.

Syntaksi:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfWeek

Palauttaa luvun välillä 1–7. Tämä luku vastaa annetun päivämäärän viikonpäivää. Luku 1 vastaa sunnuntaita ja luku 7 lauantaita.

Syntaksi:

DAYOFWEEK (*date_expression*)

Raportit

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfYear

Palauttaa annettua päivämäärää vuoden päivänä vastaavan luvun (välillä 1 - 366).

Syntaksi:

DAYOFYEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Hour

Palauttaa annetun kellonajan tuntia vastaavan luvun (välillä 0 - 23). Luku 0 vastaa keskiyötä ja luku 23 kellonaikaa 23.

Syntaksi:

HOUR (*time_expression*)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

Minute

Palauttaa annetun kellonajan minuutteja vastaavan luvun (välillä 0 - 59).

Syntaksi:

MINUTE (*time_expression*)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

Month

Palauttaa annetun päivämäärän kuukautta vastaavan luvun (välillä 1 - 12).

Syntaksi:

MONTH (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Month_Of_Quarter

Palauttaa annetun päivämäärän kuukautta vuosineljänneksen kuukautena vastaavan luvun (välillä 1 - 3).

Syntaksi:

MONTH_OF_QUARTER (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

MonthName

Palauttaa annetun päivämäärän kuukauden nimen (englanniksi).

Syntaksi:

MONTHNAME (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Now

Palauttaa senhetkisen aikaleiman. NOW-toiminto on sama kuin CURRENT_TIMESTAMP-toiminto.

Huomautus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyyseissä estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

NOW ()

Quarter_Of_Year

Palauttaa annetun päivämäärän vuosineljänneksen vastaavan luvun (välillä 1 - 4).

Syntaksi:

QUARTER_OF_YEAR (*date_expression*)

Raportit

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Second

Palauttaa annetun kellonajan sekunteja vastaavan luvun (välillä 0 - 59).

Syntaksi:

SECOND (*time_expression*)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

TimestampAdd

TimestampAdd-toiminto liittyy tietyn määrän aikayksikköjä annettuun aikaleimaan. Toiminto palauttaa yhden aikaleiman.

Syntaksi:

TimestampAdd (*interval*, *integer_expression*, *timestamp_expression*)

jossa:

interval Annettu aikayksikkö. Sallittuja arvoja ovat:

SQL_TSI_SECOND

SQL_TSI_MINUTE

SQL_TSI_HOUR

SQL_TSI_DAY

SQL_TSI_WEEK

SQL_TSI_MONTH

SQL_TSI_QUARTER

SQL_TSI_YEAR

integer_expression Mikä tahansa ilmaus, joka on tulkittavissa kokonaisluvuksi. Tämä on lisättävien ajanjaksojen lukumäärä.

timestamp_expression Laskelman pohjana käytetty aikaleima.

Mikäli syötteenä annetaan tyhjä kokonaisluku-ilmaus tai tyhjä aikaleima-ilmaus, saadaan tyhjä palautusarvo.

Yksinkertaisimmassa tapauksessa tämä toiminto vain lisää annetun kokonaislukuarvon (`integer_expression`) aikaleiman oikeaan osaan (määräytyy annetun ajanjakson perusteella). Viikon lisäys tarkoittaa seitsemän päivän lisäystä ja vuosineljänneksen lisäys kolmen kuukauden lisäystä. Mikäli annettu kokonaislukuarvo on negatiivinen, arvo vähennetään aikaleiman oikeasta osasta (jolloin liikutaan ajassa taaksepäin).

Mikäli kyseiseen aikaleiman osaan näyttäisi olevan tulossa liian suuri luku (yli 60 sekuntia, yli 24 tuntia, yli 12 kuukautta jne), lisätään sopiva luku seuraavaan osaan. Kun aikaleimaan lisätään esimerkiksi päiviä, toiminto ottaa ylimenevää osaa käsitellessään huomioon kyseisen kuukauden päivien lukumäärän (myös karkausvuodet, jolloin helmikuussa on 29 päivää).

Kun aikaleimaan lisätään kuukausia, toiminto tarkistaa, että tuloksena saatavan aikaleiman päivää kuvaavassa osiossa on oikea luku. Jos esimerkiksi päivämäärään 31-05-2000 lisätään 1 kuukausi, tuloksena ei ole 31-6-2000, koska kesäkuussa ei ole 31 päivää. Toiminto muuttaa päivän kuukauden viimeiseksi päiväksi, tässä tapauksessa 30-6-2000.

Samantapainen ongelma muodostuu, kun lisätään vuosia aikaleimaan, jonka kuukausi on helmikuu ja päivä 29 (toisin sanoen karkausvuoden helmikuun viimeinen päivä). Ellei tuloksena saatava aikaleima osu karkausvuodelle, toiminto muuttaa päiväosan luvuksi 28.

Seuraavassa esimerkkejä `TimestampAdd`-toiminnon käytöstä:

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään lisäämään 3 päivää aikaleimaan 27-02-2000 14:30:00. Koska 2000 on karkausvuosi, palautetaan aikaleima 01-03-2000 14:30:00.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_DAY, 3, TIMESTAMP' 2000-02-27 14:30:00')
```

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään lisäämään 7 kuukautta aikaleimaan 31-07-1999 0:0:0. Tuloksena on aikaleima 29-02-2000 00:00:00. Huomaa, että päiväosa vähenee luvuksi 29, koska helmikuu on lyhyempi kuukausi.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MONTH, 7, TIMESTAMP' 1999-07-31 00:00:00')
```

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään lisäämään 25 minuuttia aikaleimaan 31-07-2000 23:35:00. Tuloksena on aikaleima 01-08-2000 00:00:00. Huomaa, että ylimenevä osa käsitellään muuttamalla kuukautta kuvaavaa osaa.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP' 2000-07-31 23:35:00')
```

TimeStampDiff

`TimeStampDiff` -toiminto palauttaa annettujen aikayksiköiden määrän kahden aikaleiman välillä.

Syntaksi:

```
TimestampDiff (interval, timestamp_expression1, timestamp_expression2)
```

jossa:

Raportit

<i>interval</i>	Annettu aikayksikkö. Sallittuja arvoja ovat: 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>	Seuraavasta aikaleimasta vähennettävä aikaleima.
<i>timestamp_expression2</i>	Seuraava aikaleima. <i>timestamp_expression1</i> vähennetään tästä aikaleimasta näiden aikaleimojen välisen eron määrittämiseksi.

Mikäli syötteenä on tyhjä aikaleima-ilmaus, myös palautusarvo on tyhjä.

Toiminto määrittää ensin, mikä aikaleiman osa vastaa annettua aikayksikköä. Esimerkiksi SQL_TSI_DAY vastaa päivää kuvaavaa osaa ja SQL_TSI_MONTH vastaa kuukautta kuvaavaa osaa.

Seuraavaksi toiminto laskee suurempien aikayksiköiden perusteella, kuinka monta annettua aikayksikköä kussakin aikaleimassa on. Jos annettu aikayksikkö on esimerkiksi kuukausi, toiminto laskee kummankin aikaleiman kuukausien kokonaismäärän laskemalla yhteen vuosia kuvaavan osan kerrottuna kahdellatoista ja kuukausia kuvaavan osan.

Lopulta toiminto vähentää ensimmäisen aikaleiman aikayksiköiden kokonaismäärän toisen aikaleiman aikayksiköiden kokonaismäärästä.

Laskiessaan erotusta päivissä toiminto katkaisee molemmista aikaleimalausekkeista saadut aika-arvot ja vähentää sitten päivämääräarvot.

Laskiessaan erotusta viikoissa toiminto laskee ensin erotuksen päivissä ja jakaa seitsemällä ennen pyöristystä.

Laskiessaan erotusta vuosineljänneksissä toiminto laskee ensin erotuksen kuukausissa ja jakaa kolmella ennen pyöristystä.

Laskiessaan erotusta vuosissa toiminto laskee ensin erotuksen kuukausissa ja jakaa kahdellatoista ennen pyöristystä.

Seuraavassa esimerkkejä TimestampDiff-toiminnon käytöstä ja palautusarvoista:

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään aikaleimojen 31-07-1998 23:35:00 ja 01-04-2000 14:24:00 välistä erotusta päivissä. Se palauttaa arvon 610. Huomaa, että mukaan tulee yksi päivä lisää, koska vuosi 2000 on karkausvuosi.

```
TimestampDIFF(SQL_TSI_DAY, TIMESTAMP' 1998- 07- 31  23: 35: 00' , TIMESTAMP' 2000- 04- 01  
14: 24: 00' )
```

Week_Of_Quarter

Palauttaa luvun (välillä 1 - 13), joka vastaa sitä, monesko kuluvan vuosineljänneksen viikko annettuna päivämääränä on.

Syntaksi:

MONTH_OF_QUARTER (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Week_Of_Year

Palauttaa luvun (välillä 1 - 53), joka vastaa sitä, monesko kuluvan vuoden viikko annettuna päivämääränä on.

Syntaksi:

WEEK_OF_YEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Vuosi

Palauttaa annetun päivämäärän vuosiluvun.

Syntaksi:

YEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Esimerkki:

YEAR (CURRENT_DATE)

Muuntofunktiot

Muuntofunktiot muuntavat arvon muodosta toiseen.

Cast

Muuntaa arvon tai null-arvon tietotyyppin toiseksi tietotyyppiksi. Tätä muutosta tarvitaan, ennen kuin yhden tietotyyppin arvoja voidaan käyttää funktiossa tai toiminnossa, jossa odotetaan toista tietotyyppiä.

Syntaksi:

```
CAST ( expression | NULL AS - tietotyyppi )
```

Arvo voidaan muuttaa seuraaviin tuettuihin tietotyyppihin:

```
CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP,  
BIT, BIT VARYING
```

Lähdetietotyyppin mukaan joitakin kohdetyyppejä ei tueta. Jos lähdetietotyyppi on esimerkiksi BIT-merkkijono, kohdetietotyyppin on oltava merkkijono tai toinen BIT-merkkijono.

Esimerkki:

Seuraavassa muunnetaan (CAST) liikevaihdot INTEGER-muotoon ja poistetaan desimaalipaikat. Tämä muoto muutetaan CHARACTER-muotoon, jotta se voidaan ketjuttaa merkkiliteraalin kanssa (teksti 'K'):

```
CAST ( CAST ( tili. "liikevaihto" /1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

Jos käytät CAST-funktiota, funktio saattaa palauttaa ylimääräisen välilyönnin arvon lopussa, esimerkiksi: CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*' palauttaa arvon "2012 *"

Voit välttää tämän ongelman määrittämällä palautusarvon pituuden, esimerkiksi:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Testaa, tuottaako lauseke null-arvon. Jos näin on, määrittää lausekkeelle arvon.

Syntaksi:

```
IFNULL ( lauseke, arvo )
```

ValueOf()

Käytä VALUEOF-funktiota lausekkeen muodostimessa tai suodattimessa, kun haluat viitata istuntomuuttujan arvoon. Lisätietoja on kohdassa [Istuntomuuttujat](#) (sivulla 1337).

Istuntomuuttujia tulee käyttää VALUEOF-funktion argumentteina. Viittaa istuntomuuttujiin niiden nimellä.

Esimerkki:

Istuntomuuttujan NQ_SESSION.CURRENT_YEAR arvon käyttö:

```
CASE WHEN "Vuosi " > VALUEOF(NQ_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN ' Future' WHEN ... ELSE... END
```

Istuntomuuttujaan viitattaessa on käytettävä sen täydellistä nimeä.

Järjestelmäfunktiot

Järjestelmäfunktiot palauttavat istuntoon liittyvät arvot.

Käyttäjä

Palauttaa nykyisen sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjän tiedot.

Jos käyttäjä luotiin sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 18 tai aiemmassa versiossa, käyttäjän tietona on käyttäjätunnus, joka on yksilöivä kullekin käyttäjälle.

Jos käyttäjä luotiin sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 19 tai myöhemmässä versiossa, käyttäjän tietona on käyttäjän tietueen rivin tunnus. Voit hankkia käyttäjätunnuksen käyttämällä toimintoa VALUEOF ja istunnon muuttujaa REPLUSER seuraavalla tavalla:

```
VALUEOF(NQ_SESSI ON. REPLUSER)
```

Syntaksi:

```
USER ()
```

Operaattorit

Operaattoreiden avulla yhdistetään lausekkeen elementtejä tietynlaisten lausekkeen sisäisten vertailujen suorittamiseksi.

Operaattori	Tehtävä lausekkeessa
+	Plus-merkki summia varten
-	Miinus-merkki vähentämistä varten
*	Kertomerkki kertolaskuja varten
/	Jakomerkki jakamista varten
	Merkkijonon yhdistäminen
(Vasen sulje ryhmitystoimintoja varten
)	Oikea sulje ryhmitystoimintoja varten
>	Suurempi kuin -merkki, ilmaisee vertailussa suuremman arvon
<	Pienempi kuin -merkki, ilmaisee vertailussa pienemmän arvon
=	Yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee samanarvoisen arvon
<=	Pienempi tai yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee vertailussa samanarvoisen tai pienemmän arvon

Operaattori	Tehtävä lausekkeessa
>=	Suurempi tai yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee vertailussa samanarvoisen tai suuremman arvon
<>	Eri suuri kuin, ilmaisee suuremman tai pienemmän arvon
AND	AND-konnektiivi, ilmaisee yhteenkuuluvuuden yhden tai usean ehdon kanssa, jolloin muodostuu ehtoyhdistelmä
OR	OR-konnektiivi, ilmaisee yhteyden yhteen tai useaan ehtoon, jolloin muodostuu ehtoyhdistelmä
NOT	NOT-konnektiivi, ilmaisee täyttymättömän ehdon
,	Pilkku, erottelee luettelon elementit

CASE-lausekkeet

CASE-lausekkeet ovat rakennuspalikoita, joita käytetään luotaessa ehdollisia lausekkeitä, jotka voivat muodostaa eri tuloksia eri sarakearvoilla.

CASE (kytkin)

CASE-lausekkeen tätä muotoa kutsutaan myös CASE (Lookup) -muodoksi. Siinä tarkistetaan lausekkeen expression1 arvo ja sitten WHEN-lausekkeet. Jos expression1 vastaa jotain WHEN-lausekettä, sille määritetään arvo THEN-lausekkeen mukaisesti.

Jos lauseke expression1 vastaa lausekettä useissa WHEN-lausekkeissa, määritetään vain ensimmäistä vastaavuutta seuraava lauseke.

Jos mikään WHEN-lausekkeista ei vastaa lausekettä, sille määritetään ELSE-lausekkeessa määritetty arvo. Jos yhtään ELSE-lausekettä ei ole määritetty, arvoksi määritetään NULL.

Katso myös Case (If) -lauseke.

Syntaksi:

```
CASE expressi on1
  WHEN- lauseke THEN- lauseke
  { WHEN- lauseke. . . THEN- lauseke. . . }
  ELSE- lauseke
END
```

jossa:

CASE

Aloittaa CASE-lausekkeen. Sen jälkeen pitää tulla lauseke sekä vähintään yksi WHEN- ja THEN-lauseke, valinnainen ELSE-lauseke ja END-avainsana.

WHEN

Määrittää ehdon, jonka on täyttyvä.

THEN

Määrittää määritettävän arvon, jos WHEN-lauseke täyttyy.

ELSE

Määrittää määritettävän arvon, jos yksikään WHEN-ehto ei täyty. Jos se puuttuu, oletetaan, että ELSE NULL.

END

Lopettaa CASE-lausekkeen.

Esimerkki

CASE Score- par

```
WHEN -5 THEN 'Birdie Par 6 -väylällä'  
WHEN -4 THEN 'Taitaa olla Tiger asialla'  
WHEN -3 THEN 'Kolme alle parin'  
WHEN -2 THEN 'Kaksi alle parin'  
WHEN -1 THEN 'Birdie'  
WHEN 0 THEN 'Par'  
WHEN 1 THEN 'Bogey'  
WHEN 2 THEN 'Tupla-bogey'  
ELSE 'Tripla-bogey tai huonompi'
```

END

Edellisessä esimerkissä WHEN-lausekkeiden pitää heijastaa yhtäsuuruutta; WHEN-ehto

```
WHEN <0 THEN 'Alle parin'
```

ei kelpaa, koska vertailuoperaattoreita ei sallita.

Case (If)

Case-lausekkeen tässä muodossa arvioidaan jokainen WHEN-ehto, ja ehdon täytyessä määritetään vastaavan THEN-lausekkeen mukainen arvo.

Raportit

Jos yksikään WHEN-lausekkeista ei täyty, määritetään ELSE-lausekkeen määrittämä oletusarvo. Jos ELSE-lausekkeita ei ole määritetty, arvoksi määritetään NULL.

Katso myös Case (kytkin) -lauseke.

Syntaksi:

```
CASE
    WHEN request_conditi on1 THEN expressi on1
    {WHEN request_condi ti on2 THEN expressi on2}
    {WHEN request_condi ti on. . . THEN-lauseke. . . }
    ELSE-lauseke
END
```

jossa:

CASE
Aloittaa CASE-lausekkeen. Sen jälkeen pitää tulla lauseke sekä vähintään yksi WHEN- ja THEN-lauseke, valinnainen ELSE-lauseke ja END-avainsana.

WHEN
Määrittää ehdon, jonka on täytyttävä.

THEN
Määritettävä arvo WHEN-lausekkeen täyttyessä.

ELSE
Määrittää arvon, jos yksikään WHEN-ehto ei täyty. Jos se puuttuu, oletetaan, että ELSE NULL.

END
Lopettaa CASE-lausekkeen.

Esimerkki

```
CASE
    WHEN score-par < 0 THEN 'Alle Parin'
    WHEN score-par = 0 THEN 'Par'
    WHEN score-par = 1 THEN 'Bogie'
    WHEN score-par = 2 THEN 'Tupla-bogey'
    ELSE 'Tripla-bogey tai huonompi'
END
```

Toisin kuin CASE-lausekkeen kytkinmuodossa, If-muodossa WHEN-lausekkeissa voidaan käyttää vertailuoperaattoreita; WHEN-ehto

```
WHEN <0 THEN 'Alle parin'
```

kelpaa.

Istuntomuuttujat

Istunnon muuttujien arvot on ennalta määritetty käyttäjälle ja ne alustetaan, kun käyttäjä kirjautuu ohjelmaan Oracle CRM On Demand. Kun istunnon muuttujat on alustettu, ne pysyvät muuttumattomina koko istunnon ajan. Istunnon muuttujat ovat käyttäjän yksityisiä arvoja, ja kukin istunnon muuttujan instanssi voidaan alustaa eri arvolla eri käyttäjille. Muuttujiin voidaan viitata seuraavilla alueilla: otsikkonäkymät, selostusnäkyvät, sarakkeen suodatimet, sarakkeen kaavat, dashboardin kehotteet ja niin edelleen.

Tavallisin istunnon muuttujan käyttötapa on viittaus raportin sarakkeen suodatusehdossa, kun tuloksia halutaan rajoittaa dynaamisesti. Rajoitus perustuu istunnon muuttujan arvoon, esimerkiksi nykyinen tilivuosi ja kuukausi.

Istunnon muuttujaan viitataan syntaksilla `NO_SESSION.{Variable Name}`. Sarakkeen kaavassa siihen viitataan syntaksilla `VALUEOF(NO_SESSION.Variable Name)`.

CURRENT_DT	Kuluvan päivän päivämäärä ja aika.
COMPANY_LANG	Oletuskieli.
COMPANY_TIMEZONE	Yrityksen oletusaikavyöhyke.
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	Oletuskieli.
CONTEXT_ID	Tällä hetkellä kirjan valitsimessa valittuna olevan mukautetun kirjan tai käyttäjän tunnus.
CURRENT_MONTH	Käyttäjän istunnon kuluva tilikuukausi. Arvoalue on 1 - 12.
CURRENT_QTR	Käyttäjän istunnon kuluva tilivuosineljännes. Arvoalue on 1 - 4.
CURRENT_YEAR	Käyttäjän istunnon kuluva tilivuosi. Nelinumeroinen arvo, esimerkiksi 2011.
DISPLAYNAME	Nykyisen käyttäjän nimi.
INC_SUBITEM	Tällä hetkellä kirjan valitsimessa valittuna oleva Sisällytä alinimikkeet - valintaruudun arvo.
LAST_QTR	Edellinen vuosineljännes.
LAST_QTR_YEAR	Edellisen vuosineljänneksen vuosi.
LAST_YEAR	Edellinen vuosi.
NEXT_QTR	Seuraava vuosineljännes.
NEXT_QTR_YEAR	Seuraavan vuosineljänneksen vuosi.
NEXT_YEAR	Seuraava vuosi.
QAGO	Pvm (koko pvm ja tilivuosisikalenterin määrittyskoodi etuliitteenä) neljännesvuosi sitten.

Raportit

QTR_BEFORE_LAST	Kaksi vuosineljännestä sitten.
QTR_BEFORE_LAST_YEAR	Vuosi kaksi vuosineljännestä sitten.
REPLUSER	Nykyisen käyttäjän kirjautumistunnus.
SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Siirtymä (minuutteina) palvelimen aikaleiman ja yrityksen oletusaikaleiman välillä. Tämän muuttujan arvo asetetaan käyttäjän kirjautuessa sisään. Muuttujaa ei päivitetä istunnon aikana.
USER_ALIAS	Nykyisen käyttäjän alias.
USER_BUSINESS_UNIT	Nykyisen käyttäjän liiketoimintayksikkö
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	Tason 1 liiketoimintayksikkö käyttäjän liiketoimintayksikköhierarkiassa
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	Tason 2 liiketoimintayksikkö käyttäjän liiketoimintayksikköhierarkiassa
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	Tason 3 liiketoimintayksikkö käyttäjän liiketoimintayksikköhierarkiassa
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	Tason 4 liiketoimintayksikkö käyttäjän liiketoimintayksikköhierarkiassa
USER_COMPANY_CURCY	Yrityksen oletusvaluutta.
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Siirtymä (minuutteina) käyttäjän aikaleiman ja yrityksen oletusaikaleiman välillä. Tämän muuttujan arvo asetetaan käyttäjän kirjautuessa sisään. Muuttujaa ei päivitetä istunnon aikana.
USER_COUNTRY	Nykyisen käyttäjän maa
USER_DEFAULT_CURCY	Käyttäjän oletusvaluutta.
USER_DEPARTMENT	Nykyisen käyttäjän osasto
USER_DIVISION	Nykyisen käyttäjän yksikkö
USER_FISCAL_CALENDAR	Nykyisen käyttäjän tilivuoden ensimmäinen kuukausi.
USER_ID	Nykyisen käyttäjän yksilöivä järjestelmän tunnus
USER_MANAGER_ALIAS	Nykyisen käyttäjän esimiehen alias
USER_LANG	Käyttäjän oletuskieli.
USER_REGION	Nykyisen käyttäjän alue
USER_REPORTS_TO	Nykyisen käyttäjän esimies
USER_ROLE	Nykyisen käyttäjän rooli

USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	Siirtymä (minuutteina) käyttäjän aikaleiman ja palvelimen aikaleiman välillä. Tämän muuttujan arvo asetetaan käyttäjän kirjautuessa sisään. Muuttujaa ei päivitetä istunnon aikana.
USER_SUBREGION	Nykyisen käyttäjän alialue
USER_TIMESTAMP	Käyttäjäprofiilissa määritettyyn aikavyöhykeasetukseen perustuva käyttäjän aikaleima. Tämän muuttujan arvo asetetaan käyttäjän kirjautuessa sisään. Muuttujaa ei päivitetä istunnon aikana.
USER_TIMEZONE	Käyttäjäprofiilissa määritetty aikavyöhykkeen kuvaus. Tämän muuttujan arvo asetetaan käyttäjän kirjautuessa sisään. Muuttujaa ei päivitetä istunnon aikana.
YAGO	Pvm (koko pvm ja tilivuosisikalenterin määrityskoodi etuliitteenä) vuosi sitten.
YEAR_MINUS_THREE	Kolme vuotta sitten.
YEAR_MINUS_TWO	Kaksi vuotta sitten.
YEAR_PLUS_TWO	Kaksi vuotta tästä eteenpäin.

Tietoja raporttien suorituskyvystä

Raporttien suorituskyky on tärkeä asia yrityksissä, joissa hyvin suuri määrä käyttäjiä käyttää suuria tietomääriä. Mitä vaativammiksi raporttitarpeet kasvavat, sitä tärkeämpää on, että raporttien suorituskyky on hyvä. Kun ymmärrät tavat, joilla Oracle CRM On Demand käsittelee tietoja tehokkaasti välimuistia hyödyntäen sekä erilaisina ajankohtina, voit luoda raportteja, joiden suorituskyky vastaa yrityksesi tarpeita.

Tässä ohjeaiheessa käsitellään sisäistä välimuistijärjestelmää, joka takaa nopeat vastausajat ja odotetun suorituskyvyn yöllisten päivitysten aikana sekä käytettäessä analyttisten aihealueiden asemesta raportoinnin aihealueita. Lisätietoja raporttien suorituskyvystä on ohjeaiheessa [Suorituskyvyn optimointi](#) (katso "[Suorituksen optimointi](#)" sivulla 1340).

Tietoja välimuistin käytöstä

Kun raportteja ja kyselyjä suoritetaan käyttäen analyttisiä aihealueita, kyselyjen tulokset tallennetaan välimuistiin. Välimuistin ansiosta Oracle CRM On Demand voi vastata tuleviin kyselyihin nopeammin joutumatta kullakin kerralla noutamaan tietoja tietokannasta. Tästä seuraa, että vastausajat lyhenevät. Tämä ominaisuus säästää lisäksi verkon resursseja ja vähentää kallista tietokantojen käyttöä. Välimuistin käyttö ei edellytä, että tehdyt kyselyt ovat täsmälleen samanlaisia. Jopa aiemmin tehdyn kyselyn alikysely, jossa on käytössä suodatusehto, tai aiemmin tehty kysely, josta on poistettu sarakkeita, voivat noutaa vastauksen

välimuistista. Tiedot ovat täysin näkyviä tallennettaessa kyselyitä välimuistiin. Koska tietokanta päivitetään säännöllisesti, kyselyn välimuisti tyhjentyy ja täyttyy jälleen uusilla tiedoilla sitä mukaa kuin uusia kyselyjä suoritetaan.

Kyselyvälimuistia tuetaan vain analyttisiä aihealueita käyttävissä raporteissa ja kyselyissä. Reaaliaikaiset raportit ja kyselyt eivät voi käyttää kyselyvälimuistia. Sekä reaaliaikaiset että aiemmin luodut raportit ja kyselyt käyttävät sen sijaan verkkopalvelimen välimuistia. Verkkopalvelimen välimuisti ei ole sama asia kuin kyselyvälimuisti, jota Oracle CRM On Demand tukee. Reaaliaikaisten ja aiemmin luotujen kyselyjen verkkopalvelimen välimuisti säilyy vähintään 10 minuuttia kunkin luonti- tai käyttökerran jälkeen, mutta tyhjenee 60 minuutin kuluttua. Jotkin kyselyt poistetaan jopa aiemmin kuin 60 minuutin kuluttua sen mukaan, kuinka paljon kyselyjä samanaikaisesti suoritetaan.

Analyttiset raportit (aiemmin luodut) ja raportoinnin raportit (reaaliaikaiset)

Kyselyt, jotka käyttävät analyttisiä aihealueita (aiemmin luotuja) ovat nopeampia kuin kyselyt, jotka käyttävät raportoinnin aihealueita (reaaliaikaisia). Analyttiset aihealueet käyttävät aihekohtaisia tietovarastoja, jotka on tarkoitettu ja optimoitu erityisesti analysointia ja raportointia varten. Reaaliaikaiset aihealueet sen sijaan käyttävät tietokantaa, joka on optimoitu tukemaan tapahtumia, joissa pieni määrä tietueita luetaan, kirjoitetaan ja päivitetään erittäin nopeasti. Käytettäessä reaaliaikaisia aihealueita kyselyjen on kilpailtava tietokannan resursseista, jotka ovat samanaikaisesti myös sovelluksen Oracle CRM On Demand tapahtumapäivitysten käytettävissä. Tämä heikentää sekä sovelluksen Oracle CRM On Demand että reaaliaikaisten kyselyjen suorituskykyä. Jotta uusimpien tietojen raportointi olisi tehokasta ja kyselyjen yhteydessä ilmeni suorituskykyongelmia mahdollisimman vähän, kyselyvälimuistia käytettäessä ei käytetä reaaliaikaisia aihealueita.

Käytä reaaliaikaisia aihealueita vain, kun on tärkeää saada ehdottomasti uusimmat tiedot tai kun aihealuehistoria ei täytä raportoinnin tarpeita.

Raporttien suorituskyky yöllisten päivitysten aikana

Yöllinen päivitysprosessi heikentää jonkin verran reaaliaikaisten raporttikyselyjen suorituskykyä, koska myös päivitysprosessi lukee kyselyjen vastaukset ja lisää tiedot aihealuehistorian sisältävään tietovarastoon. Aiemmin luotuihin raporttikyselyihin yöllinen päivitysprosessi ei vaikuta, koska tietovarastosta luodaan tilannevedos yöllisen päivityksen alkaessa ja käyttäjät ohjataan käyttämään tätä replikoitua kopiota. Päivitysprosessin päätyttyä käyttäjät ohjataan automaattisesti käyttämään päivitettyä tietovarastoa. Tämä prosessi ei näy käyttäjille.

Suorituksen optimointi

Aina kun käytät raporttia tai analyysia, raportointipalvelin käsittelee tietokannasta noudetut tiedot ja tulokset näytetään sivulla. Mitä monimutkaisempi analyysi on kyseessä, sitä pidempään tietojen noutaminen tietokannasta ja esittäminen kestää. Tämän aiheen ohjeiden avulla voit luoda raportteja, jotka näytetään mahdollisimman nopeasti.

Ennen aloitusta: Tee seuraavat toimet:

- Tutustu sovelluksen Oracle CRM On Demand esimääritettyihin raportteihin. Ne saattavat täyttää osan raportointitarpeistasi.

- Osallistu koulutuskursseille.
- Luo raportointivaatimusten kooste ja hyväksytä se osakkailla.
- Varmista selaimen asetuksista, että selain on määritetty mahdollisimman tehokkaaksi.
- Lisätietoa raportin suorituskyvystä on kohdassa [Tietoja raporttien suorituskyvystä](#) (sivulla 1339).

Tietoja aihealueista

Raportointi- ja liiketoimintatarpeiden mukaan voit käyttää kahta eri aihealuetta.

Analytics-aihealueita käytetään aina, kun raportin luonti on mahdollista. Näiden aihealueiden luonnissa käytetään erityistä tietovarastoa, joka on määritetty parantamaan kyselyiden tehokkuutta. Analytics-aihealueiden tietovarasto päivitetään päivittäin, ja näitä aihealueita käyttävät raportit näytetään nopeammin kuin Reporting-aihealueita käyttävät raportit, vaikka kyselyt olisivatkin suuria ja monimutkaisia.

Reporting-aihealueiden luonnissa käytetään tietokantaa, jossa sovelluksen kaikki muut käyttäjätapahtumat toteutetaan. Kun tästä tietokannasta noudetaan tietoja raportteihin, aihealueet joutuvat kilpailemaan resursseista, joista sovellus on riippuvainen.

Reporting-aihealueen käyttösuositukset

Jos käytät Reporting-aihealuetta, noudata seuraavia suosituksia:

- Käytä Osoite (laajennettu) -kansioden kenttiä aina, kun se on mahdollista.
- Käytä mahdollisimman vähän seuraavia:
 - Mukautetut valintaluettelokentät.
 - Omistava käyttäjä -kansioden kentät. Käytä niiden sijaan Omistaja-kenttää.
 - Asiakas-kansion Ensisijainen yhteyshenkilö -kansion kentät.
 - Päivämäärä- tai Päivämäärä ja aika -kenttien CAST-funktiot.
 - Pääasiakas-, Viimeksi muokannut-, Tekijän nimi- ja Esimies-kentät.
 - Päivämäärä-tyypin kansioden kentät, kuten Luontipvm ja Sulkemispvm.

Vaikka näiden kansioden avulla voi helposti ryhmitellä päivämäärämääritteet viikon, kuukauden, vuosineljänneksen tai vuoden mukaan, niiden käyttö lisää kyselyn monimutkaisuutta ja voi vaikuttaa raportin tehokkuuteen. Jos päivämääräkansioden kenttien yhteydessä on tehokkuuteen liittyviä ongelmia, yritä käyttää ensisijaisen tietuetyypin kansion Päivämäärä- tai Päivämäärä/aika-kenttiä. Voit esimerkiksi avata Myyntimahdollisuus-aihealueen ja valita Sulkemispvm-kentän Myyntimahdollisuudet-kansiosta sen sijaan, että valitset kentän Sulkemispvm-kansiosta.

Tehokkuuden parantamisen suositukset

Voit parantaa tehokkuutta noudattamalla seuraavia suosituksia:

Luo raportit asteittain

Tee seuraavat toimet:

- Aloita raportin luonti vähitellen ja testaa raporttia, kun luot sitä. Aloita muutamalla kentällä ja testaa ne, ennen kuin lisäät sarakkeita.
- Testaa suodattimet ja määritä näin paras mahdollinen järjestys.

Eri järjestykset voivat vaikuttaa tehokkuuteen, mutta vaikutus tehokkuuteen selviää vain testaamalla eri järjestyksiä.

Käytä mahdollisimman vähän useita kenttiä tai sarakkeita kattavia tietuetyyppejä

Noudata seuraavia suosituksia:

- **Sarakkeet.** Kun valitset analyysin sarakkeita useasta tietuetyypistä, tietokysely muuttuu monimutkaisemmaksi. Tämä voi vaikuttaa siihen, miten nopeasti tulokset näytetään. Harkitse siksi, kannattaako raporttiin sisällyttää useita tietuetyyppejä kattavia kenttiä.
- **Sarakkeen valitsimet.** Valitse sarakkeen valitsimia vain saman tietuetyypin sisältä. Jos mahdollista, älä käytä sarakkeen valitsimia, jotka kattavat useita tietuetyyppejä.
- **Kehotteet.** Yritä luoda kaikki kehotteiden viitekentät saman tietuetyypin kansiossa.

Käytä indeksoituja kenttiä

Tee seuraavat toimet:

- Suodata reaaliaikaisten raporttien tiedot indeksoidun kentän avulla.
Indeksoidut kentät ovat optimoituja, joten saat raporttien tulokset nopeasti.
- Suunnittele etukäteen, miten määrität tiedot. Näin voit varmistaa, että indeksoituihin kenttiin tallennetaan oikeat tiedot.

Seuraavia ohjeita noudattamalla voit luoda indeksoituja kenttiä käyttäviä raportteja. Kentät sijoitetaan mahdollisimman tehokkaasti. Oracle CRM On Demand sisältää muutamia mukautettuja indeksoituja kenttiä. Kenttien määrä vaihtelee kenttä- ja tietuetyypin mukaan.

Rajoita organisaatiohierarkian tasojen määrä viiteen

Mitä ylempänä käyttäjä on organisaatiohierarkiassa, sitä enemmän tietoja palautetaan ja sitä hitaammin raportit muodostetaan. Siksi kannattaa varmistaa, että hierarkiassa on enintään viisi tasoa.

Käytä suodattimia

Suodattimien avulla voit rajoittaa palautettujen tietojen määrää analyysia käytettäessä. Tietojen suodattaminen voi nopeuttaa raportin suoritusaikaa.

- Ota suodattimet käyttöön raportin luontiprosessin ensimmäisessä vaiheessa. Jos yrityksellä on paljon tietoja, älä käytä raportin esikatselua, ennen kuin olet ottanut suodattimet käyttöön.
- Suodata ensisijainen tietuetyyppi prioriteetiksi. Jos käytät esimerkiksi Toimet-aihealuetta, suodata toimet.
- Valitse ensin eniten rajoittavat suodattimet. Voit lieventää rajoituksia myöhemmin tarpeen mukaan.

Ota kuitenkin seuraavat suositukset huomioon suodattimia lisätessäsi:

- Jos suodatin viittaa CASE-taustakaavan sarakkeeseen, suodatin saattaa hidastaa raporttien muodostusta kaavan ja siihen liittyvän käsittelyn mukaan. Kun kentän suodatuksessa käytetään CASE-lauseketta tai muuta kaavaa, määritä testaamalla, miten suodatus vaikuttaa raporttien tehokkuuteen.
- Pohdi seuraavia seikkoja, ennen kuin käytät CASE-kaavaa:
 - Voidaanko tämä luokitus suorittaa ohjelman Oracle CRM On Demand työnkulkutoiminnolla?
 - Käytetäänkö luokituskoodia muissa raporteissa. Jos käytetään, luo uusi sarake ja täytä se työnkulun avulla.
- Mukautetun päivämääräkentän suodattava raportti voi olla nopeampi kuin samankaltainen raportti, joka suodattaa mukautetun päivämäärä- ja aikakentän, sillä päivämäärä- ja aikakenttiä käytettäessä aikavyöhykkeet muunnetaan. Tämä vaikuttaa raportoinnin nopeuteen. Siksi kannattaa suodattaa mukautetut päivämääräkentät mukautettujen päivämäärä- ja aikakenttien sijaan.
- Vältä OR-lauseen käyttöä eri tietuetyypeissä tai sarakkeissa (esimerkiksi kun SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Korkea' OR Account.Industry = 'Lääketiede'). Kokeile sen sijaan seuraavaa:
 - Poista OR-lause ja luokitele tiedot tarkemmin pivot-taulukossa.
 - Jaa raportti useaksi pienemmäksi raportiksi ja yhdistä tulokset yhdistetyn analyysin avulla.

Noudata kehotteiden määrityksen suosituksia

Raportin kehotteet voidaan luoda ohjelman Oracle CRM On Demand Luo ja näytä analyysi -sivun vaiheessa 3. Näiden kehotteiden avulla lopullista raporttia käyttävät käyttäjät voivat rajoittaa raportin tietoja. Kun raportti sisältää kehotteita, kehotteiden ja raportin käsittelyaika vaikuttavat raportin käyttöön.

Jos lisäät raporttiin kehotteita, toimi seuraavasti:

- Käytä raportissa mahdollisimman vähän kehotteita.
- Älä käytä kuvakehotteissa korkean tarkkuuden kuvia. Älä käytä raportissa kuvia, joiden tarkkuus on suurempi kuin 100 dpi. Voit lisätä tehokkuutta käyttämällä kuvia, joiden tehokkuus on pienempi kuin 50 dpi.
- Kun määrität kehotteita, valitse Käyttäjä-valikon Mitä arvoja käyttäjälle näytetään -kohdasta Ei mitään tai Kaikki arvot. Näin raportin tehokkuus lisääntyy. Jos mahdollista, älä käytä rajoitettujen arvojen suodatusta. Tämä asetus rajoittaa raportin näyttämät kehotevalinnat. Rajoitus perustuu muihin raportissa käytettäviin suodattimiin ja kehotteisiin. Jos raportti sisältää suuria tietomääriä, tämä asetus voi hidastaa raportointia.

Kun valitset asetuksen (ei mitään, kaikki arvot tai rajoitettujen arvojen suodatus), on suositeltavaa pyrkiä tasapainoon raportoinnin tehokkuuden ja valittavissa olevien arvojen optimaalisen esityksen välillä.

Lisää siirtymislinkit yksityiskohtaisiin raporteihin

Älä luo raporteja, jotka sisältävät taulukoiden ja kaavioiden pitkän luettelon. Toimi sen sijaan seuraavasti:

- Suunnittele alkuperäinen raportti, joka ilmaisee tietojen tai trendien yhteenvedon, ja luo käyttäjille siirtymislinkit lisätietoihin.

Raportit

- Luo yksityiskohtaiset raportit kohdistamalla ensimmäisen raportin tiedot. Määritä sitten siirtymislinkit yhteenvetoraporttiin.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan, miten raportin voi linkittää taulukkoon.

Raporttien linkitys taulukkoon

- 1 Avaa Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkuna napsauttamalla Sarakkeen muoto -kuvaketta.
- 2 Valitse Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Valitse avattavasta Tyyppi-luettelosta Selaus.
- 4 Valitse Siirry toiseen analyysiin -kentästä yksityiskohtainen raportti, johon haluat siirtyä, ja valitse sitten OK.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan, miten raportin voi linkittää kaavioihin.

Raporttien linkitys kaavioihin

- 1 Napsauta Kaavion muokkaus -sivun kaavion lisäasetusten kuvaketta (sivun vasemmanpuoleisen osan Analyysi: Raportin otsikko -palkissa).
- 2 Valitse Vuorovaikutus-välilehti.
- 3 Valitse Selaus ja etsi yksityiskohtainen raportti, johon kaaviosta siirrytään.

Rajoita joukkotoimintojen määrää

Voit yhdistää kyselyjä lisätoimintojen avulla. Tämän jälkeen voit luoda lopullisen raportin käyttämällä kyselyissä joukkotoimintoja, kuten yhdistyksiä, leikkauskohtia sekä muita liittotoimintoja. Mitä enemmän kyselytuloksia yhdistetään, sitä pidempään lopullisen raportin käsittely kestää. Voit nopeuttaa käsittelyä käyttämällä enintään kolmea joukkotoimintoa.

Selkeytä HTML-koodia ja kuvauksia

Kun käytät HTML-koodia SQL:n yhteydessä, toimi seuraavasti:

- Varmista, että HTML-koodi on selkeää ja tarkkaa eikä se sisällä tarpeettomia tunnisteita tai turhia tietoja.
- Varmista, että kuvaukset ovat selkeitä ja tarkkoja eivätkä ne sisällä turhia ohjeita.

Tarkkojen ohjeiden avulla muotoilusta saadaan tehokkaampaa ja suorituskykyongelmat vähenevät.

Poista sarakkeet pivot-taulukoista

Pivot-taulukoiden avulla voit näyttää raportin useassa näkymässä kirjoittamatta useita raportteja. Tämä voi kuitenkin vaikuttaa tehokkuuteen. Jos mahdollista, poista raportin kriteereistä sarakkeet, joita ei käytetä itse pivot-taulukossa (vaihe 1 – kriteerien määrittäminen).

Käytä kaavion pivot-muotoisia tuloksia

Jos mahdollista, käytä kaavion pivot-muotoisia tuloksia kaaviota edellyttävissä pivot-tilauksissa sen sijaan, että luot erillisen kaavionäkymän. Jos raportti sisältää useita kaavioita, käsittelyaika voi kasvaa, sillä tällöin Oracle CRM On Demand luo kaaviot erikseen sen sijaan, että kaaviot luodaan samanaikaisesti pivot-tilauksissa.

Varmista, että raportit ovat skaalattavissa

Raporttien testiajo voi sujua hyvin, ennen kuin kaikki tuotantotiedot on tuotu. Tuotantotietojen tuonnin jälkeen tietomäärän kasvu voi hidastaa raportointia. Jos olet ottamassa ohjelmaa Oracle CRM On Demand käyttöön, varaa riittävästi aikaa raporttien testaukseen ja hienosäätöön, kun kaikki tuotantotiedot on tuotu.

Käytä suodattimissa optimoitua koodia ja UTC-kenttiä

Monet raportoinnin aihealueet sisältävät dimensioissaan erityisiä kenttiä, jotka on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun niitä käytetään suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakasulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Sekä optimoidut että muut kuin optimoidut kentät tuottavat samat tulokset raportteihin, mutta optimoitujen kenttien käyttö suodattimissa tuottaa nopeampia kyselyitä. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna muun kuin optimoidun kentän käyttöön. Näiden kenttien käyttö suodatinehdoissa vähentää taulujen lisäliitoksia ja estää aikaleimamuuntoja, jotka perustuvat yrityksesi aikavyöhykkeeseen.

Huomaa: Nämä optimoidut kentät tukevat kielen käännöksiä kaikille tuetuille kielille, mutta ne eivät tue tietuetyypin uudelleennimeämistä.

Määritä, onko tietyllä raportoinnin aihealueella optimoituja suodatuskenttiä etsimällä tiedot kyseisen aihealueen käytönaikaisen ohjeen kohdasta *Optimoidut suodatuskentät*.

16 Dashboardit

Dashboard-kotisivulla näkyy luettelo saatavillasi olevista dashboardeista. Dashboardeissa voi olla sovelluksen tallennettuja pyyntöjä, kuvia, kaavioita, taulukoita, tekstiä, ja linkkejä Web-sivuille sekä asiakirjoihin.

Dashboardissa on vähintään yksi sivu. Sivut näkyvät dashboardin yläreunassa välilehtinä.

Oracle CRM On Demand sisältää ennakoon luodut dashboardit. Lisäksi käyttäjät, joiden roolilla on Dashboardien hallinta -oikeus, voivat luoda interaktiivisia dashboardeja, joiden avulla voi katsella mukautettuja näkymiä yrityksen tiedoista ja ulkoisista tiedoista. Jos roolillasi on tämä oikeus, voit lisätä vuorovaikutteiseen koontinäyttöön tietoja koontinäyttöeditorissa vetämällä ja pudottamalla haluamasi tiedot valintapaneelistä koontinäytön asettelusivulle. Asettelusivu koostuu sarakkeista, jotka kohdistavat sisällön, ja jokainen sarake sisältää osia, joihin sisältö sopii. Dashboardin ulkonäkö, kuten taustavärit ja tekstin koko, määritetään tyyleillä. Voit muuttaa dashboardin ulkoasua muotoiluvalintaikkunan avulla.

Tarvitset Koontinäyttöjen hallinta- sekä Roolien ja käyttöoikeuksien hallinta -käyttöoikeudet, jotta koontinäytöt näkyvät.

Tarkastellessasi dashboardeja voit tehdä myös seuraavaa:

- Dashboardien järjestyksen muuttaminen. Lisätietoja on kohdassa [Dashboardien järjestyksen muuttaminen](#) (sivulla 1371).
- Dashboardien hallinta mukaan lukien dashboardien näkyvyyden muuttaminen. Lisätietoja on kohdassa [Dashboardien hallinta](#) (sivulla 1349).

HUOMAUTUS: Sovelluksen Oracle CRM On Demand valmiita dashboardeja ei voi muuttaa, mutta ne voi piilottaa. Lisätietoja on kohdassa [Dashboardien näyttö](#) (sivulla 1370).

Interaktiivisissa dashboardeissa voi olla kolmenlaista sisältöä:

- Dashboardin objektit
- sovelluksen Oracle CRM On Demand esitysluetteloon tallennettua sisältöä
- sovelluksen Oracle CRM On Demand esitysluettelon kansioissa olevia näkymiä.

Rajoitukset luotaessa tai katseltaessa dashboardeja

Ota huomioon seuraavat rajoitukset, kun luot tai katselet interaktiivisia dashboardeja:

- Käyttäjä, joka luo tai muokkaa interaktiivista dashboardia, voi lisätä mitä tahansa raportteja dashboardiin, johon hänellä on oikeudet.

Raportit tallentuvat kansioihin. Oikeudet näihin kansioihin määräytyvät käyttäjäroolien perusteella. Hallitse dashboardeja -oikeudella käyttäjät voivat luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja. Se ei sisällä Mukautettujen raporttien hallinta -oikeutta. Mukautettujen raporttien hallinta -oikeus antaa täyden pääsyn kaikkiin raportin alikansioihin ja raportteihin yrityksen jaetussa kansiossa. Lisätietoja kansioiden näkyvyydestä on kohdissa [Raportit](#) (sivulla 949) ja [Jaettujen raporttikansioiden käyttäjän](#)

Dashboardit

[näkyvyyden määrittely](#) (katso "[Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyvyyden määrittely](#)" sivulla 966).

- Interaktiivisille dashboardeille lisätyt raportit eivät ehkä näy kaikille yrityksen käyttäjille. Pääsy raportteihin riippuu käyttäjän roolista.

Jos käyttäjän rooli ei salli tiettyjen dashboardin raporttien tarkastelua, dashboardissa näkyy virhesanoma.
- Jos raportti poistetaan sen jälkeen, kun se lisättiin dashboardiin, dashboardia muokkaava käyttäjä näkee huutomerkin (!) raportin nimen vieressä dashboardin muokkauksessa. Jos käyttäjä katselee dashboardia, näkyviin tulee virhesanoma.
- Raporttiasi kaudet saattavat perustua yrityksesi tilivuosiskalenteriin, joka saattaa poiketa vakiokalenterista. Yrityksesi tilivuosi voi esimerkiksi alkaa kunkin kalenterivuoden 1. kesäkuuta. Jos yrityksesi on juuri muuttanut tilivuottaan ohjelmassa Oracle CRM On Demand, tarkastele historia-analyyssejä huolellisesti, jos ne kattavat useita vuosia. Jos raporttiasi tiedot perustuvat edelliseen tilivuoden kalenteriin, sitä ei voi kohdistaa tietojen kanssa käyttäen uutta tilivuoden kalenteria.

Seuraavassa taulukossa kuvataan koontinäyttöeditorissa käytettävät termit.

Termi	Määritelmä
Sarakkeet	Dashboardin sisältö on järjestetty sarakkeisiin. Sarakkeiden osat säilyttävät sisältöä. Voit luoda dashboard-sivulla niin monta saraketta kuin haluat. Jokainen uusi dashboard-sivu sisältää automaattisesti yhden tyhjän sarakkeen, jossa on yksi tyhjä osa. Dashboardin sarakkeet ovat eri asia kuin raporttien sarakkeet.
Dashboardin objektit	Dashboardin objektit ovat kohteita, jotka ovat käytössä vain dashboardissa. Dashboardin objekteja ovat esimerkiksi osiot, joissa sisältö ja navigointilinkit ovat.
Kansiot	Kansiot ovat organisaatorakenteita, jotka sisältävät sovelluksen Oracle CRM On Demand esitysluetteloon tallennetun sisällön. Kansio muistuttaa UNIX-hakemistoa tai Microsoft Windowsin kansiota.
Sivut	Sivut sisältävät sarakkeet ja osat, jotka sisältävät dashboardin sisällön. Jokaisessa dashboardissa on vähintään yksi sivu. Dashboardin muokkauksessa sivut erottaa välilehdistä, jotka ovat dashboardin yläreunassa. Useita sivuja käytetään järjestämään sisältö. Sinulla voi olla esimerkiksi seuraavat sivut: <ul style="list-style-type: none">■ yksi sivu tuloksille, joita käytät joka päivä■ yksi sivu, joka sisältää linkkejä toimittajiesi verkkosivustoihin■ yksi sivu, joka linkittyy yrityksesi intranettiin.
Tulokset	Tulokset, joita kutsutaan myös raporteiksi, ovat sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelimelta saapuneita viestejä. Tulokset vastaavat määritettyjä hakuheitoja. Tulokset näkyvät dashboardissa oletusarvoisesti taulukossa. Tuloksia voi tarkastella myös muissa esitysmuodoissa, esimerkiksi kaaviona. Voit tarkastella ja analysoida tuloksia, tallentaa tai tulostaa ne sekä ladata ne laskentataulukkoon.

Termi	Määritelmä
Osiot	Dashboard-asettelussa näkyy osia sarakkeissa. Ne sisältävät sisältöä, jonka vedät ja pudotat valintapaneelistä ja jota käytät järjestämään sarakkeen sisältämän sisällön.
Tyyli	Tyyli ohjaavat, miten dashboardit ja tulokset muotoillaan näyttöä varten, kuten tekstin ja linkkien värin, fontin ja fontin koon, reunat taulukossa, kaavioiden värin ja ominaisuudet jne. Tyyli järjestetään kansioihin, jotka sisältävät cascading style sheet -tyylitiedostoja (tiedostoja, joissa on .css-pääte), kuvia ja kaaviomalleja. Kun muotoilet tuloksia, voit ohittaa joitakin tyylitiedostojen elementtejä, kuten taulukoiden rajat ja tekstin koon.
Esitysluettelo	Luotu sisältö tallentuu sovelluksen Oracle CRM On Demand esitysluetteloon. Esitysluetteloon tallennettuja sisältötyyppejä ovat <ul style="list-style-type: none"> ■ Pyynnöt ■ suodattimet, joita käytetään tuloksiin. ■ Tietoa dashboardeista

Liittyvät aiheet

Kohteeseen liittyvää tietoa on seuraavissa aiheissa:

- [Dashboardien hallinta](#) (sivulla 1349)
- [Analyysit](#) (katso "[Analytics](#)" sivulla 1374)

Dashboardien hallinta

Jos roolillasi on Koontinäyttöjen hallinta -käyttöoikeus, voit luoda ja muokata vuorovaikutteisia koontinäyttöjä koontinäyttöeditorin avulla. Tee seuraavat tehtävät dashboardien hallintaa varten:

- [Interaktiivisten koontinäyttöjen luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1772)
- [Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#) (sivulla 1351)
- [Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#) (sivulla 1352)
- [Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen](#) (sivulla 1363)
- [Dashboard-objektien poisto](#) (katso "[Koontinäyttöobjektien poisto](#)" sivulla 1363)
- [Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#) (sivulla 1368)
- [Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen](#) (sivulla 1364)
- [Interaktiivisten koontinäyttöjen kehoitteiden luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1788)
- [Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen](#) (sivulla 1370)
- [Koontinäyttöjen näyttö Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Displaying Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1793)

- [Dashboardien järjestyksen muuttaminen](#) (sivulla 1371)
- [Koontinäyttöjen näkyvyyden hallinta Analytics-sovelluksessa](#) (katso "Managing Dashboard Visibility in Analytics" sivulla 1796)
- [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#) (sivulla 1372)
- [Aihealueiden käyttöhuomautukset](#) (sivulla 1374)

Interaktiivisten dashboardien luonti

Tässä aiheessa kuvataan, kuinka luodaan uusi interaktiivinen dashboard.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin luonti

- 1 Napsauta Dashboard-välilehteä.
- 2 Napsauta Dashboard-sivulla Dashboardien hallinta -linkkiä.
- 3 Valitse Dashboardien hallinta -sivulla Uusi dashboard.
- 4 Syötä dashboardin nimi ja kuvaus dashboardien muokkaussivulla ja valitse sitten Tallenna. Dashboardien hallinta -sivu avautuu uudelleen näyttöön.
- 5 Napsauta Dashboardien hallinta -sivulla luomasi dashboardin Suunnittelu-linkkiä.
- 6 Valitse Dashboardin sisällön suunnittelu.
Koontinäyttöeditori avautuu erilliseen ikkunaan, joka on riippumaton muista sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuista. Uuden dashboardin nimi näkyy sivun yläosassa.
HUOMAUTUS: Juuri luoduissa dashboardeissa on yksi tyhjä sivu. Vain yhdestä sivusta koostuvien dashboardien sivun nimi ei näy välilehtenä dashboardin yläosassa. Dashboardin sivujen nimet näkyvät dashboardin yläosassa vain, jos dashboard koostuu useista sivuista.
HUOMAUTUS: Voit luoda enintään 1000 dashboardia. Dashboardien avattavassa valikossa voi olla enintään 299 dashboardia.

Luotuaasi dashboardin voit lisätä siihen sisältöä. Tietoja dashboardin sisällön hallinnasta, dashboardien ulkoasun hallinnasta ja sivujen lisäyksestä dashboardeihin on seuraavissa aiheissa:

- [Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#) (sivulla 1351)
- [Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#) (sivulla 1352)
- [Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#) (sivulla 1368)
- [Interaktiivisten dashboardien kehoitteiden luonti](#) (sivulla 1365)

Navigointi dashboardin editoriin

Voit lisätä tietoja vuorovaikutteisiin koontinäyttöihin koontinäyttöeditorissa. Voit myös hallita dashboardien ulkoasua sekä poistaa ja nimetä niiden objekteja uudelleen.

HUOMAUTUS: Et voi muuttaa sovellukseen Oracle CRM On Demand sisältyviä koontinäyttöjä.

Aiheessa kuvataan, kuinka dashboardin editoriin navigoidaan aiemmin luotujen interaktiivisten dashboardien käsittelyä varten. Jos haluat luoda uuden dashboardin, katso kohtaa [Interaktiivisten dashboardien luonti](#) (sivulla 1350).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Navigointi dashboardin editoriin

- 1 Avaa Koontinäyttöjen hallinta -sivu ja valitse sitten muokattavan koontinäytön tietueason valikosta Suunnittelu.

Koontinäyttöeditori avautuu erilliseen ikkunaan, joka on riippumaton muista sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuista.

Seuraava ohje koskee käsiteltävän dashboardin sivun valintaa.

Dashboardin sivun valinta

HUOMAUTUS: Jos olit jo aloittanut dashboardin sivun käsittelyn, tämä toimi tallentaa mahdolliset käsiteltävään sivuun tekemäsi muutokset.

- Valitse muokattava sivu Dashboardin editori -sivun dashboardin nimen vieressä olevasta avattavasta Sivuluettelosta.

Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin

Voit lisätä sivun interaktiiviseen dashboardiin.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Sivun lisäys interaktiiviseen dashboardiin

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivun yläosassa oleva Lisää Dashboard-sivu -kuvake.



3 Syötä dashboardin sivun nimi ja kuvaus.

4 Valitse OK.

Dashboardiin tulee uusi sivu.

HUOMAUTUS: Jos dashboardissa on vain yksi sivu, sivun nimi ei näy välilehdessä. Välilehdet näkyvät vain, kun sivuja on monta. Tällöin voit napsauttaa välilehtiä siirtyessäsi sivulta toiselle.

Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö

Seuraavissa aiheissa kuvataan, kuinka sisältö lisätään interaktiivisen dashboardin sivuille ja kuinka se näytetään.

HUOMAUTUS: Jotta voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, rooliisi täytyy sisältyä dashboardien hallinnan käyttöoikeus.

- [Navigointi dashboardin editoriin](#) (sivulla 1351)
- [Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#) (sivulla 1351)
- [Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta](#) (sivulla 1353)
- [Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla](#) (sivulla 1355)
- [Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1355)
- [Teksti- ja kuvalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1356)
- [Esittelyluettelon kansiodien näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (katso "Esittelyluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille" sivulla 1359)
- [Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1359)
- [Tulosten näyttäminen interaktiivisen dashboardin sivuille siirtyville käyttäjille](#) (katso "Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen" sivulla 1360)
- [Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus](#) (sivulla 1360)
- [Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa](#) (sivulla 1362)

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä interaktiivisten dashboardien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Interaktiivisten koontinäyttöjen luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "Creating Interactive Dashboards in Analytics" sivulla 1772)
- [Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen](#) (sivulla 1363)
- [Dashboard-objektien poisto](#) (katso "Koontinäyttöobjektien poisto" sivulla 1363)

- [Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#) (sivulla 1368)
- [Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen](#) (sivulla 1364)
- [Interaktiivisten dashboardien kehoitteiden luonti](#) (sivulla 1365)
- [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#) (sivulla 1372)

Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta

Tässä kohdassa kuvataan dashboardin sivujen ulkoasun hallinta käyttämällä Dashboard-editoria. Lisätietoja Dashboard-editorin käyttämisestä on kohdassa [Liikkuminen Dashboard-editorissa](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin sivujen sarakkeiden käyttö

Dashboardin sisältö on järjestetty sarakkeisiin. Sisältö on kiinnitetty sarakkeiden osiin. Voit lisätä tai poistaa sarakkeita, määrittää leveyden pikseleinä tai prosentteina dashboardin sivun leveydestä ja katkaista sarakkeita.

Kun dashboardin sivulla on useita sarakkeita, voit järjestää sarakkeita sivulle katkaisemalla niitä. (Sarakkeita ei voi siirtää vetämällä ja pudottamalla.) Jos esimerkiksi sivulla on kaksi saraketta vierekkäin, oikealla olevan sarakkeen katkaiseminen saa sen siirtymään ensimmäisen sarakkeen alapuolelle, ja molempien sarakkeiden leveys ulottuu kattamaan aikaisemmin kahden sarakkeen käytössä olleen tilan. Jos sivulla on vierekkäin kolme saraketta, keskimmäisen sarakkeen katkaiseminen saa kaksi reunimmaista saraketta siirtymään ensimmäisen sarakkeen alapuolelle, ja ensimmäisen sarakkeen leveys ulottuu kattamaan aikaisemmin kahden ensimmäisen sarakkeen käytössä olleen tilaan.

Uuden sarakkeen lisäys

- Napsauta Dashboard-editori-sivun Lisää sarake -kuvaketta.



Dashboardin sivulle lisätään sarake.

Sarakkeen leveyden määrittäminen

- 1 Valitse Ominaisuudet ja valitse sitten Sarakkeen ominaisuudet.
- 2 Laajenna Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunassa Lisämuotoiluvalinnat-linkki.
- 3 Määritä sarakkeen leveys muotoilun lisäasetusosassa:
 - Voit määrittää leveyden pikseleinä antamalla haluamasi pikseliarvon, esimerkiksi 200.

- Voit määrittää leveyden prosentteina dashboardin sivun leveydestä käyttämällä prosenttimerkkiä, esimerkiksi 20 %.

4 Valitse OK.

Sarakkeen katkaisu

- Valitse Ominaisuudet ja Lisää palstanvaihto. Valitse sitten sopiva vaihdon tyyppi.

Jos katkaiset sarakkeen uudelleen, sarakeasettelu palautetaan edellisiksi asetteluksi.

Osien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Sarakkeissa käytetään osia dashboardin sisällön kiinnittämiseen. Oletusarvon mukaan osat kohdistetaan vaakasuunnassa. Voit vetää sarakkeeseen haluamasi määrän sarakkeita.

Jos sisältö vedetään ja pudotetaan sarakkeeseen lisäämättä ensin osaa sen kiinnittämiseksi, osa luodaan automaattisesti.

Jos osa vedetään sarakkeesta toiseen sarakkeeseen, myös osan sisältö siirtyy sen mukana.

Osan lisäys sarakkeeseen

- Vedä osaobjekti valintaruudusta ja pudota se sarakkeen Dashboard-objektit-alueeseen.

Sarake korostuu, kun hiiren osoitin on sarakkeen kohdassa, johon osan voi pudottaa.

Osien määrittäminen näkymään vaakasuunnassa interaktiivisen dashboardin sivuilla

Oletusarvon mukaan osat kohdistetaan pystysuunnassa.

Osan määrittäminen näkymään vaakasuunnassa

- Valitse osan Ominaisuudet-painike ja valitse sitten Järjestä vaakasuoraan.

Interaktiivisen dashboardin sivujen muutosten tallennus

Voit tallentaa muutokset milloin tahansa.

Interaktiivisen dashboardin sivun muutosten tallennus

Suorita jompikumpi seuraavista toimista:

- Valitse Tallenna.
- Poistu sivulta, jota käsittelet parhaillaan Dashboard-editorissa.

Muutokset tallennetaan, jos esimerkiksi lisäät muun sivun tai muokkaat muuta sivua, muutat dashboardin ominaisuuksia tai muokkaat kehotetta, suodatinta tai pyyntöä.

Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla

Voit määrittää koko dashboardin osan ja sen sisällön tulemaan esille ehdollisesti tietyn ohjelman pyyntöjen mukaisesti. Voit käyttää tätä toimintoa ohjatesasi dashboardeja tarkastelevia käyttäjiä. Lisätietoja käyttäjien ohjaamisesta tällä tavalla on kohdassa [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#) (sivulla 1372).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivulla

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla sisällön sisältävän osan Ominaisuudet. Valitse sitten Ohjattu navigointi.
- 3 Määritä valinnat ohjatun navigoinnin Ominaisuudet-valintaikkunassa. Selaa esittelyluettelo ja valitse pyyntö.
- 4 Valitse OK.

Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Interaktiivisen dashboardin sivuilla näkyvät ohjatun navigoinnin linkit voivat olla staattisia tai ehdollisia. Staattiset linkit näkyvät aina. Ehdolliset linkit näkyvät vain, kun tulokset täyttävät tietyt ehdot. Tämän toiminnon avulla voit ohjata käyttäjiä, jotka katselevat dashboardeja. Lisätietoja ohjatusta navigoinnista on kohdassa [Tietoja ohjatusta navigoinnista interaktiivisista dashboardeissa](#) (katso "[Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#)" sivulla 1372).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Ohjatun navigoinnin linkin lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Vedä ja pudota dashboardin editorin sivulla ohjatun navigoinnin linkin objekti valintapaneelista johonkin dashboard-sivun osaan.
- 3 Valitse linkin Ominaisuudet-painike.
- 4 Tee Ohjatun navigointilinkin ominaisuudet -valintaikkunassa seuraavat toimet:
 - Jos haluat tehdä linkistä ehdollisen, valitse Viitteen lähdepyyntö -valinnan arvoksi Kyllä ja määritä lähdepyyntö.
 - Määritä linkin ominaisuudet.

HUOMAUTUS: Syötä URL-osoitteiden polku kokonaisuudessaan.
- 5 Valitse OK.

Teksti- ja kovalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä dashboardiin teksti- ja kovalinkkejä ja määrittää, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa linkkiä. Voit esimerkiksi ohjata käyttäjät toiseen sivustoon tai dashboardiin, avata dokumentteja, käynnistää sovelluksia tai suorittaa minkä tahansa muun selaimen tukeman toiminnon. Voit myös lisätä kuvan tai tekstin ilman linkkiä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Tekstilinkin tai kuvan lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Vedä ja pudota linkki- tai kuvaobjekti dashboardin editorisivun valintapaneelista dashboardin sivulle.
- 3 Napsauta objektin Ominaisuudet-painiketta.

Linkin tai kuvan ominaisuusikkuna aukeaa.
- 4 Määritä valinnat:
 - Jos lisäät tekstilinkin, kirjoita teksti Teksti-kenttään.
 - Jos lisäät kovalinkin, anna kuvan sijainti ja nimi Kuva-kenttään.

Määritä sijainti URL-osoitteena. Joitakin esimerkkejä:

`http://imageserver/MyImage.gif`

`/DashboardFiles/image.gif`

Jos kuva ei sijaitse paikallisessa palvelimessa, URL-osoitteen tulee sisältää **http://**-osa. Jos kuvaa käytetään jaetussa ympäristössä, sen on sijaittava verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää.

Jos haluat lisätä kuvatekstin, lisää se Teksti-kenttään ja valitse avattavasta asetteluluettelosta, mihin kuvateksti sijoitetaan.

5 Määritä, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa tekstiä tai kuvaa:

- Jos haluat näyttää pyynnön tai dashboardin, kun käyttäjä napsauttaa linkkiä tai kuvaa, valitse Selaa ja valitse Pyyntö tai Dashboard.
- Jos haluat määrittää jonkin muun toimen, kuten Web-sivuston tai dokumentin avaamisen tai ohjelman käynnistymisen, määritä kohde URL-osoitteena ja anna kohdevaihtoehtoja seuraavaan kenttään kohteen täydellinen polku. Valitse kohdealue määrityksestä, näkykö kohde käyttäjän nykyisessä selainikkunassa vai uudessa selainikkunassa.

Linkki on mikä tahansa URL-osoite, jonka selain osaa tulkita. Se voi osoittaa esimerkiksi Web-sivustoihin, dokumentteihin, kuviin, FTP-palvelimeen tai uutisryhmiin. Seuraavassa on joitakin esimerkkejä kelvollisista URL-osoitteista (selainkohtaisia eroja saattaa kuitenkin esiintyä):

`http://home.netscape.com/index.html`

`ftp://ftp.microsoft.com`

`news:news.announce.newusers`

Oheisessa taulukossa on lisätietoja siitä, minkälaiseen sisäiseen tai ulkoiseen sisältöön osoittavia linkkejä voit lisätä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja luo Presentation Server -palvelimeen jaettuja dokumentteja varten virtuaalisen hakemiston nimeltä \DashboardFiles ja yhdistää sen samannimiseen jaettuun verkkohakemistoon. Virtuaalisen hakemiston avulla käyttäjät, joilla on tarvittavat oikeudet, voivat julkaista tiedostoja hakemistoon ja viitata niihin suhteellisilla URL-osoitteilla täydellisten jaettujen verkkoresurssien nimien sijaan. Esimerkki: käyttäjät voivat käyttää nimeä "\DashboardFiles\AnnualReport.doc" nimen "\\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc" sijaan.

VIHJE: Kun valitset, näytetäänkö kohde käyttäjän nykyisessä selainikkunassa vai uudessa ikkunassa, ota huomioon seuraavat asiat: Voit määrittää, missä muodossa linkki näkyy kaikkien muiden toimien aikana paitsi sähköpostin lähetyksen ja ohjelman käynnistymisen aikana. Valitse nykyinen ikkuna, kun haluat toimen tapahtuvan dashboardin näyttöruudussa. Dashboard on edelleen aktiivinen, mutta pysyy taustalla. Valitse uusi ikkuna, kun haluat toimen tapahtuvan uudessa selainikkunassa.

HUOMAUTUS: Voit lisätä pelkän tekstin tai kuvan ilman linkkiä jättämällä Kohde-asetusten jälkeisen kentän tyhjäksi.

6 Valitse OK.

Oheinen taulukko sisältää esimerkkejä dashboardin editorissa käytettävistä linkkivaihtoehdoista, joilla voidaan lisätä tekstilinkki tai kuva.

Linkkivaihtoehto

Huomautukset

Dashboardit

Linkkivaihtoehto	Huomautukset
Web-sivusto tai dokumentti	<p>Selvitä sivuston tai dokumentin URL-osoite. Voit kopioida kohdeosoitteen selaimen osoite- tai sijaintitekstiruudusta ja liittää sen sitten.</p> <p>Voit jättää osoitteen http: //-osan pois, jos Web-sivuston URL-osoite sijaitsee yrityksen Web-palvelimella (esimerkiksi intranetissä).</p> <p>Jos URL-osoite sijaitsee organisaation Web-palvelimella, voit antaa tiedoston suhteellisen osoitteen. Esimerkki:</p> <p>\DashboardFiles\Logo.gif</p>
Paikallinen tai jaettu dokumentti	<p>Jos dokumenttia käytetään jaetussa ympäristössä, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Esimerkkejä mahdollisista dokumenteista: uusimmat myyntiraportit sisältävät taulukot, uuden tuotteen diaesitys, yrityksen vuosikertomuksen sisältävä Microsoft Word -dokumentti tai kuvatiedosto, jossa on kartta ja reittiohje lentokentältä yrityksen päätoimipaikkaan.</p> <p>Jos dokumentti on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p>c:\mycomputer\reports\report.doc</p> <p>Jos käytät jaettua dokumenttia, anna sen UNC-nimi. Esimerkki:</p> <p>\\ALLUSERS\reports\report.doc</p>
Sähköpostin lähetyks määrätylle käyttäjälle	<p>Sinun on tiedettävä mailto-muotoinen URL. Esimerkki:</p> <p>mailto:support@oracle.com</p> <p>Kun käyttäjä valitsee tämän linkin, selain käynnistää sähköpostisovelluksen, ja viestin vastaanottajakenttä on valmiiksi täytetty. (Selain ohjaa sähköpostiohjelman käynnistystä.)</p>
Ohjelman suoritus	<p>Jos käytettävä ohjelma sijaitsee jaetussa ympäristössä, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Voit käyttää tätä ominaisuutta sovellusten lataamiseen ja käynnistämiseen. (Käyttöjärjestelmä ohjaa sovelluksen käynnistystä.) Jos haluat esimerkiksi käynnistää Microsoft Wordin vain omaan käyttöösi, voit antaa seuraavan sijainnin:</p> <p>c:\MSOFFICE\OFFICE\word.exe</p> <p>Jos ohjelma on monen käyttäjän käyttämä ohjelma, joka sijaitsee jaetussa asemassa, määritä sijainnin UNC-nimi. Esimerkki:</p> <p>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\word.exe</p>
Selaimen päivitys JavaScriptin avulla	<p>Selaimen on tuettava JavaScriptiä, jotta voit käyttää seuraavaa esimerkkiä.</p> <p>javascript:window.location.reload()</p> <p>Valitse kohdealueeksi nykyinen ikkuna.</p>

Esitysluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä dashboardiin ohjelman Oracle CRM On Demand esitysluettelon kansion ja sen sisällön näkymän, kuten tallennetut pyynnöt. Jos esimerkiksi ajat säännöllisesti tallennettujen pyyntöjen kokoelman, voit avata kansion dashboardissa, siirtyä tallennettuun pyyntöön ja ajaa sen napsauttamalla sitä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Esitysluettelon kansion näkymän lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Vedä ja pudota kansion objekti valintapaneelistä dashboardin sivun osaan.
- 3 Valitse kansion Ominaisuudet-painike.
Näkyviin tulee Kansion ominaisuudet -valintaikkuna.
- 4 Valitse oikea kansio selaamalla ja valitse sitten OK.
- 5 Tallenna ominaisuudet valitsemalla OK.

Esittelyluettelon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä sisältöjä, esimerkiksi dashboard-kehotteita ja raportteja, jotka sinä tai joku muu on tallentanut jaettuun kansioon tai dashboardiin. Voit paikantaa sisällön etsimällä esittelyluettelon kansion, johon sisältö on tallennettu, tai dashboardin, jossa sisältö näkyy.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Esittelyluettelon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Siirry dashboardin editorin sivun valintapaneelin Tallennettu sisältö -alueelle ja navigoi kansioon tai dashboardiin, joka sisältää dashboardiin lisättävän sisällön.
- 3 Paikanna lisättävä sisältö ja vedä ja pudota se dashboardin sivun osaan.

Tämä toimi lisää esittelyluetteloon tallennettun sisällön pikakuvakkeen. Jos sisältö muuttuu, muutos näkyy dashboardin sivulla.

Tietoja dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkauksesta on kohdassa [Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus](#) (sivulla 1360).

Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen

Voit määrittää, miten tulokset näytetään, kun käyttäjä siirtyy raporttiin interaktiivisella dashboard-sivulla. Tiedot voidaan näyttää seuraavin tavoin:

- Uudet tulokset voidaan näyttää suoraan dashboard-sivulla. Tällöin tulokset korvaavat alkuperäisen raportin.

Tämä on oletustoiminto. Alkuperäisen raportin kattaman alueen koko säädetään automaattisesti uusien tulosten mukaisesti.

- Koko dashboard voidaan korvata uusilla tuloksilla.

Dashboard-editorin Siirry paikkaan -asetus ohjaa tätä toimintoa. Asetus määritetään osatasolla. Tämä tarkoittaa, että asetus koskee osan kaikkia raportteja, joihin käyttäjä voi siirtyä. Alkuperäiseen raporttiin tai alkuperäiselle dashboard-sivulle voi palata selaimen Edellinen-painikkeella.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Napsauta dashboard-editorin sivulla osan Ominaisuudet-painiketta ja määritä Siirry paikkaan -asetus:

- Jos haluat näyttää uudet tulokset suoraan dashboard-sivulla, valitse Siirry paikkaan. Valitun asetuksen vieressä näkyy valintamerkki. Tämä on oletustoiminto.
- Jos haluat korvata dashboard-sivun uusilla tuloksilla, poista Siirry paikkaan -asetuksen valinta.

Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus

Voit muokata interaktiivisen dashboardin esitysluettelosta lisättyjen kehotteiden ja raporttien ominaisuuksia.

HUOMAUTUS: Kun muokkaat interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksia tässä kuvatulla tavalla, myös muut sivulla tehdyt muutokset tallennetaan.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin kehotteen ominaisuuksien muokkaus

1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

2 Napsauta dashboardin editorin sivulla dashboardin kehotteen Ominaisuudet-painiketta ja valitse Muokkaa. Dashboardin kehotteen sivu aukeaa.

3 Tee haluamasi muutokset dashboardin kehotteeseen.

4 Tallenna dashboardin kehote valitsemalla Tallenna.

Raportin ominaisuuksien muokkaus

1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

2 Napsauta dashboardin editorin sivulla raportin Ominaisuudet-painiketta.

3 Valitse muokattava ominaisuus:

■ Näytä tulokset

Jos valitset upotuksen osaan, pyyntö suoritetaan automaattisesti ja tulokset näytetään suoraan dashboardissa. Tämä asetus on oletusarvoisesti käytössä raporteissa.

Voit myös valita, että pyyntö näytetään linkkinä. Käyttäjät voivat suorittaa pyynnön napsauttamalla tätä linkkiä. Voit myös määrittää, näytetäänkö tulokset dashboardissa vai erillisessä ikkunassa.

■ Raportin linkit

Tämä valinta avaa raportin linkkien valintaikkunan, jossa voit valita, mitkä linkit näytetään raportin yhteydessä dashboard-sivulla.

■ Näytä näkymä

Tämä vaihtoehto näyttää luettelon käytettävissä olevat raporttinäkymät. Voit valita haluamasi näkymän.

■ Muokkaa pyyntöä

Tämä vaihtoehto näyttää Ehdot-välilehden, jossa voit muokata raportin muodostavaa pyyntöä.

Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa

Koontinäyttöeditorin muotoiluikkunassa voit käyttää ja hallita koontinäyttöjen visuaalisia määritteitä. Valintaikkuna näyttää eri valintoja muotoiltavan objektin mukaan. Näitä ovat esimerkiksi fontin, solun ja reunojen määrytykset, taustaväri ja muotoilun lisävalinnat, kuten solujen täyttö. Muotoilu vaikuttaa dashboardin sarakkeiden ja osien ulkoasuun, esimerkiksi taustaväriin ja reunoihin.

Näyttöön tulevat vaaka- ja pystytasauksen valinnat ovat samanlaiset kuin tekstinkäsittelyohjelmien tekstin tasauksen valinnat. Pystytasauksella ei ole merkitystä, ellei sarake koostu useista toisten sarakkeiden riveistä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Muotoilun ottaminen käyttöön interaktiivisissa dashboardeissa

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla sarakkeen tai osan Ominaisuudet-painike ja valitse Sarakkeen ominaisuudet- tai Muotoile osa -vaihtoehto.

- 3 Valitse Fontti-alueella fonttiperhe sekä fontin koko, väri, tyyppi (esimerkiksi lihavointi) ja muut mahdolliset tehosteet (esimerkiksi alleviivaus).

HUOMAUTUS: Joitakin kohteita käytettäessä tämä asetus ei ole mahdollinen.

- 4 Määritä Solu-alueella kohdistus- ja taustaväri.

HUOMAUTUS: Vaakasuntaista kohdistusta käytettäessä teksti tasataan yleensä vasemmalle. Numeerisia tietoja käytettäessä tiedot tasataan yleensä oikealle.

Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

- 5 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.

VIHJE: Voit valita mukautettuja reunoja tai poistaa niiden valinnan napsauttamalla avattavan Sijainti-luettelon lähellä olevaa ylä- tai alareunaa tai vasen tai oikeaa reunaa.

- 6 Jos haluat muotoilla solun sisäisen välistyksen, valitse lisämuotoiluasetukset ja määritä solun sisällön leveys ja korkeus sekä sisällön ylä- ja alapuolelle sekä oikealle ja vasemmalle puolelle tuleva väli.

Arvot määritetään kuvapisteissä.

- 7 Jos haluat ohittaa kohteen Oracle CRM On Demand tyylisivuilla määritetyt tyyli- ja luokkaelementit, tee Mukautetut CSS-tyylivalinnat -alueella seuraavat valinnat:

- a Valitse haluamasi asetus.
- b Määritä luokan, tyylin tai tyylisivun sijainti.

HUOMAUTUS: Tyylin muotoilun lisäasetukset on tarkoitettu vain käyttäjille, jotka osaavat käyttää CSS-tyylisivuja.

- 8 Valitse OK.

Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen

Interaktiivisen dashboardin ne dashboard-objektit, joilla ei ole nimeä, saavat oletusnimen, kuten Osa 1, Linkki 1 jne. Voit nimetä dashboard-objektit uudelleen, jos haluat antaa niille merkitykselliset ja kuvaavat nimet.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin dashboard-objektin nimeäminen uudelleen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla dashboard-objektin Nimeä uudelleen -painike.
- 3 Syötä dashboard-objektin uusi nimi Nimeä uudelleen -valintaikkunaan.
- 4 Valitse OK.

Koontinäyttöobjektien poisto

Voit poistaa interaktiivisen dashboardin sivujen dashboard-objekteja. Jos poistettava koontinäyttöobjekti on jo tallennettu sovelluksen Oracle CRM On Demand esittelyluetteloon, objekti poistetaan vain koontinäytön sivulta. Sitä ei poisteta esittelyluettelosta. (Käyttäjät, joilla on asianmukaiset käyttöoikeudet, voivat muokata esittelyluettelon sisältöä napsauttamalla Hallinta-painiketta valintapaneelin Luettelo-välilehdessä.)

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin sivun dashboard-objektin poisto

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla dashboard-objektin Poista-painike.

HUOMAUTUS: Kun poistat sarakkeen, sivun muiden sarakkeiden koko saattaa muuttua automaattisesti niin, että sarakkeiden tasaus säilyy.

Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen

Voit määrittää sivun asetukset, otsikon ja alatunnisteen sisällön PDF-tulostusta varten interaktiivisesta dashboardista käsin. Dashboardit ja näkymät tulostetaan Adobe Acrobat PDF -muodossa. Adobe PDF -tulostuksessa vaaditaan Adobe Reader 6.0 tai uudempi.

Otsikon ja alatunnisteen muotoilu näkyvät HTML- ja PDF-tulostuksessa.

HUOMAUTUS: Määrittämäsi tulostusvalinnat ovat käytössä vain PDF-tulostuksessa. Jos tulostat PDF:n paikallisella tulostimella tai verkkotulostimella, selaimessa määritetyt tulostusvalinnat, esimerkiksi paperikoon valinta, ovat käytössä.

PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Napsauta työtilan yläosassa olevaa PDF- ja tulostushallinnan ominaisuuksien kuvaketta.



Näyttöön avautuu PDF- ja tulostushallinnan valintaruutu.

- 3 Määritä sivun asetukset.
- 4 Lisää otsikko tai alatunniste seuraavasti:
 - a Valitse sopiva vaihtoehto ja valitse sitten Muokkaa.
 - b Voit muodostaa otsikon tai alatunnisteen valintaruudun vaihtoehtojen avulla. Otsikoissa ja alatunnisteissa voi olla enintään kolme riviä.
 - c Kun haluat ottaa ulkoasun muotoilun käyttöön otsikossa tai alatunnisteessa, valitse muotoilun painike. Lisätietoja ulkoasun muotoilusta on kohdassa [Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa](#) (sivulla 1362).
 - d Tallenna otsikko tai alatunniste valitsemalla OK.
- 5 Kun olet muuttanut PDF- ja tulostusvalinnat, valitse OK.

Interaktiivisten dashboardien kehotteiden luonti

Dashboardin kehotteet suodattavat upotettujen pyyntöjen tuloksia siten, että vain kehotteen kriteerejä vastaavat tulokset näkyvät. Dashboardin kehote voi suodattaa joko kaikki dashboardiin upotetut pyynnöt tai ainoastaan tiettyjen dashboard-sivujen pyynnöt.

Voit valita dashboardin kehotteen sarakkeet ja operaattorit, määrittää, miten kehote näkyy dashboardilla ja kuinka käyttäjät valitsevat arvot. Valintasi määrää dashboardiin tai dashboard-sivuun upotettujen raporttien sisällön. Kun haluat kehotteen suodattavan pyynnön, kehotteen jokaisen sarakkeen on löydettävä joko arvioluettelosta tai suodattimesta tai molemmista. Suodattimien on oltava määritettynä pyynnön sarakkeille tai suodattimen määritettynä tilaan Is Prompted. Jos kehotteessa on sarakkeita, jotka eivät sisälly pyyntöön, ne eivät vaikuta pyynnön suodattamiseen.

Mikäli sisällytät dashboardin kehotteeseen useita sarakkeita, voit rajoittaa käyttäjien myöhempiä valintoja. Oletetaan esimerkiksi, että toinen sarake suodattaa alueen ja toinen kunnan perusteella. Valitsemalla kunnan kohdalta Rajoite-ruudun voit rajoittaa Kunta-saraketta siten, että siinä näkyy vain valitun alueen kanssa yhteensopivia kuntia. Jos valitset esimerkiksi itäiset alueet aluekehotteessa, kuntakehotteessa näkyy ainoastaan itäisellä alueella sijaitsevat kunnat.

HUOMAUTUS: Rajoitettuja sarakkeita rajoittavat kaikki muut kehotteen sarakkeet. Oletetaan esimerkiksi, että kehotteessa on sarakkeet Vuosi, Alue ja Kunta, ja Kunta-sarakkeen Rajoite-ruutu on valittuna. Nyt Alue- ja Vuosi-sarakkeiden arvot rajoittavat Kunta-sarakkeen arvoja.

Jos määrität dashboard-kehotteessa esitysmuuttujan, muuttujaan voidaan viitata myös raportin eri osissa. Dashboard-kehotteessa annetun arvon saa tällöin näkyville (käyttämällä esitysmuuttujaa) dashboardilla pyyntöjen tuloksissa.

Kun olet luonut dashboardin kehotteen, tallenna se jaettuun kansioon. Kun olet tallentanut dashboardin kehotteen, voit lisätä sen dashboardiin.

Ennen kuin aloitat. Jotta voisit lisätä ja muokata interaktiivisten dashboardien kehotteita, sinulla on oltava dashboardin hallintaoikeudet.

Voit luoda interaktiiviselle dashboardille kehotteen seuraavasti:

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta Suunnitteluanalyysit-linkkiä.
Oracle CRM On Demand Answers avautuu erilliseen ikkunaan.
- 3 Valitse mikä tahansa aihealue ikkunassa Oracle CRM On Demand Answers ja valitse sitten Uusi dashboardin kehote osion ylälaidassa.
Näkyviin tulee aihealueluettelo.
- 4 Valitse aihealueluettelosta se aihealue, jolla on sarake, jonka kautta haluat suodattaa tietoja.
Näkyviin tulee Dashboardin kehote -sivu.

HUOMAUTUS: Jos sarake sisältyy myös jonkin upotetun pyynnön sarakkeensuodatuskehotteeseen, tulee sen arvoksi asettaa jokin suodatin Luo /Muokkaa suodattimia -valintaikkunassa, jotta dashboardin kehote voi suodattaa upotetun pyynnön. Arvon määrittäminen vaihtoehdoksi Is Prompted ei esisuodata nykyistä saraketta. Kaikkien dashboardin kehotteessa olevien sarakkeiden on kuuluttava

samaan aihealueeseen ja sisällyttävä niihin upotettuihin pyyntöihin, joita haluat dashboardin kehotteen suodattavan.

- 5 Valitse avattavasta Laajuus-luettelosta Dashboardin kehote-sivulta ja määritä, koskeeko dashboardin kehote koko dashboardia vai ainoastaan jotakin tiettyä dashboard-sivua.
- 6 Voit valita dashboardin kehotteessa suodattimena käytettävän sarakkeen napsauttamalla sarakkeen nimeä valintaruudussa.

Voit lisätä useita sarakkeita dashboardin kehotteeseen. Jos haluat poistaa sarakkeen kehotteesta, paina Delete-näppäintä sarakkeen kohdalla.

HUOMAUTUS: Dashboardin kehotteeseen lisäämiesi sarakkeiden määrä saattaa vaikuttaa suoritustehoon. Esimerkiksi sarakkeet, jotka näyttävät arvoja avattavassa luettelossa, joutuvat suorittamaan pyynnön palvelimelle Oracle CRM On Demand. On suositeltavaa rajoittaa sarakkeiden määrä enintään yhdeksään.

- 7 Tee seuraavat määritykset haluamallasi tavalla:
 - a Valitse Muokkaa kaavaa -painike. Näkyviin tulee Muokkaa sarakekaavaa -valintaikkuna, jossa voit muokata sarakkeen kaavaa.
 - b Valitse avattavasta Operaattori-luettelosta operaattori, jota haluat käyttää.
 - c Valitse kontrollityyppi, joka määrittää, kuinka käyttäjät voivat valita suodattimen arvot.
Arvon voi valita kalenterista, avattavasta luettelosta tai moniarvoluettelosta tai sen voi syöttää muokkausikkunaan.
 - d Jos valitset arvon avattavasta luettelosta,
 - määritä Näytä-luettelossa arvot, joiden haluat näkyvän avattavassa luettelossa. (Voit joko valita kaikkien arvojen näytön tai luoda SQL-laskelman, joka rajoittaa avattavassa luettelossa näkyviä arvoja.)
 - Jos haluat rajoittaa saraketta koskevia valintoja sen mukaan, mitä käyttäjä on valinnut edellisessä sarakkeessa, valitse Rajoite-ikkuna.
 - e Valitse Oletusarvo-luettelosta se arvo, jonka haluat käyttäjien näkevän aluksi.
Voit valita raportin oletusarvot, kaikki mahdollisuudet tai tietyn arvon. Jos valitset tietyn arvon, näkyville tulee kenttä, johon voit syöttää arvon.
 - f Määritä muuttuja -luettelossa voit valita, haluatko täyttää dashboardin kehotteen muuttujan käyttämällä esitysmuuttujaa.
Jos et halua ilmoittaa muuttujan nimeä tälle kehotteelle, valitse Ei mitään.
Mikäli valitset esitysmuuttujan ilmoittaaksesi tälle kehotteelle muuttujan, näkyviin tulee lisäkenttä, jossa voit määrittää muuttujan nimen.
Jos esimerkiksi valitset avattavasta luettelosta esitysmuuttujan, voit kirjoittamalla myFavoriteRegion määrittää tämän esitysmuuttujaksi. Tässä määritettyyn muuttujaan voidaan viitata pyynnöissä, kun niitä katsellaan dashboardissa.

- 9 Otsikko-ruutuun voit syöttää otsikon suodattimelle.
Jos jätät Otsikko-ruudun tyhjäksi, suodattimen otsikkona käytetään sarakkeen otsikkoa.
- 8 Voit järjestellä kehotteen sarakkeita napsauttamalla ylä- tai alanuolta.
Järjestämällä sarakkeet uudelleen voit määrittää järjestyksen, jossa käyttäjät näkevät valinnat.
- 9 Jos haluat valitun kehotteen ja kaikkien sitä seuraavien kehotteiden näkyvän uudella rivillä suodattimessa, valitse Ryhmä-luettelossa oleva ruutu.
- 10 Voit katsoa, miltä kehote näyttää dashboardissa, napsauttamalla Esikatselu (jos käytössä).

Voit tallentaa interaktiivisen dashboardin kehotteen seuraavasti:

- 1 Kun olet luonut dashboardin kehotteen valmiiksi, valitse Tallenna.
- 2 Valitse näkyville tulevasta Valitse kansio -valintaruudusta jokin jaettu kansio ja anna dashboardin kehotteelle kuvaava nimi.
Voit määrittää nimessä myös sen, koskeeko kehote koko dashboardia vai yksittäistä sivua.
HUOMAUTUS: Jos tallennat dashboardin kehotteen henkilökohtaiseen kansioon, et voi lisätä kehotetta dashboardiin, ennen kuin siirrät sen jaettuun kansioon.
- 3 (Valinnainen) Syötä kuvaus Kuvaus-ruutuun.

Voit muokata interaktiivisen dashboardin kehotetta seuraavasti:

- 1 Napsauta Raportit-välilehteä.
- 2 Napsauta Suunnitteluanalyysit-linkkiä.
Oracle CRM On Demand Answers avautuu erilliseen ikkunaan.
- 3 Napsauta ikkunassa Oracle CRM On Demand Answers Avaa analyysi -linkkiä ja etsi kehote kansioista, johon se tallennettiin.
- 4 Pääset muokkaamaan dashboardin kehotetta napsauttamalla sitä.

Voit lisätä kehotteen interaktiiviseen dashboardiin tai dashboard-sivuun seuraavasti.

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "Navigointi dashboardin editoriin" sivulla 1351).
- 2 Valitse Dashboard-editori-sivun Tallennettu sisältö -alueelta kansio, jossa on dashboardin kehote, jonka haluat lisätä.

- 3 Siirrä dashboardin kehote haluamallesi dashboard-sivulle.

Mikäli dashboardin kehotteen laajuudeksi on määritetty Dashboard, se vaikuttaa kaikkiin dashboardin sivuihin mutta ei näy joka sivulla. Mikäli dashboardin kehotteen laajuudeksi on määritetty Sivu, se vaikuttaa vain niihin sivuihin, joille lisäät sen. Mikäli dashboardin kehotteen laajuudeksi on määritetty Dashboard, koko dashboardia koskevan kehotteen arvo kumoaa yksittäisiä sivuja koskevien kehoitteiden arvot.

Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen

Koko dashboardille voidaan määrittää ominaisuudet, kuten käytettävä tyyli, ja sivuja voidaan poistaa, järjestää uudelleen ja piilottaa. Kun dashboardin ominaisuuksia muutetaan, kaikki käsiteltävänä olevalle sivulle tehdyt muutokset tallentuvat automaattisesti.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin Dashboardin ominaisuudet -sivulle pääsy

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse Dashboardin ominaisuudet -kuvake Dashboard-editorisivulla.



Dashboardin ominaisuudet -sivu tulee näkyviin.

Interaktiivisen dashboardin tyylin valitseminen

Tyylien avulla määritetään, missä muodossa dashboardit ja tulokset näytetään. Aluksi tulokset muotoillaan oletustyyliillä. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on valittavana ennalta määritettyjä tyyliä.

Interaktiivisen dashboardin tyylin valitseminen

- Halutut tyyliä valitaan Dashboardin ominaisuudet -sivun Yleiset ominaisuudet -alueen avattavasta Tyyliluettelosta.

Kuvauksen lisääminen interaktiiviselle dashboardille

Kuvaukset tallennetaan, mutta ne eivät näy dashboardeilla.

Interaktiivisen dashboardin kuvauksen lisääminen

- Syötä koontinäytön kuvaus Koontinäytön ominaisuudet -sivun Kuvaus-tekstiruutuun.

Interaktiivisten dashboardisivujen uudelleen nimeäminen, poistaminen, järjestyksen muuttaminen ja piilottaminen

Näissä ohjeissa kerrotaan, miten interaktiivisia dashboardisivuja nimetään uudelleen, poistetaan, järjestetään uudelleen ja piilotetaan. Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-alueella näytetään dashboardin sivut. Sivut ovat luettelossa välilehtien mukaisessa järjestyksessä.

Kun dashboard nimetään uudelleen, käyttäjän viitteet vanhaan nimeen voidaan säilyttää. Tällöin luodaan vanhalla nimellä oikopolku, joka osoittaa uudelleen nimettyyn dashboardiin Esittelyluettelossa.

Dashboardisivu voidaan piilottaa käsittelyn ajaksi käyttäjiltä, kunnes muutokset ovat valmiit.

VAROITUS: Seuraavissa menettelyissä kuvattuja toimintoja ei voi peruuttaa valitsemalla Peruuta.

Interaktiivisen dashboardisivun uudelleennimeäminen

- Napsauta Nimeä uudelleen -kuvaketta Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa, jolloin Nimeä uudelleen -sivu avautuu. Noudata sivulla annettuja ohjeita.

Interaktiivisen dashboardisivun poistaminen

- Napsauta Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa Poista-kuvaketta, jolloin järjestelmä pyytää sinua vahvistamaan poiston.

Interaktiivisen dashboardisivun uudelleenjärjestämien

- Dashboardisivua voi siirtää luettelossa ylöspäin napsauttamalla Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa dashboardisivun ylänuolipainiketta.

Dashboardissa sivun välilehti siirtyy vasemmalle.

- Dashboardisivua voi siirtää luettelossa alaspäin napsauttamalla Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa dashboardisivun alanuolipainiketta.

Dashboardissa sivun välilehti siirtyy oikealle.

Interaktiivisen dashboardisivun piilottaminen

- Valitse Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa sivun Piilota sivu -valintaruutu.

Sivu jää näkyviin niille käyttäjille, jotka katselevat sitä parhaillaan.

HUOMAUTUS: Dashboardisivulla ei voi muuttaa käyttöoikeuksia. Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osan Suojaus-kuvake ei ole käytössä.

Näytettävän valuutan muuttaminen interaktiivisella dashboard-sivulla

- Valitse valuuttavalikko ja valitse raporttiin uusi valuutta.

Tämän toiminnallisuuden käyttämiseksi dashboardiin on liitettävä etukäteen muodostettu Yrityksen aktiiviset valuutat -dashboardkehote. Lisätietoja etukäteen muodostetun sisällön, kuten dashboardkehotteen, lisäämisestä dashboardiin on kohdassa [Interaktiivisten dashboardien kehotteiden luonti](#) (sivulla 1365). Kun etukäteen muodostettu dashboard-kehote on lisätty, valitaan valuuttavalikko ja sieltä raportin uusi valuutta. Kaikki dashboardin valuuttakentät päivittyvät valitun valuutan mukaisiksi. Valuuttaluettelossa näkyvät vain ne valuutat, joiden kurssi on määritetty.

Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen

- 1 Avaa koontinäyttö.
- 2 Napsauta Dashboard-sivulla Dashboardien hallinta -linkkiä.
- 3 Napsauta Dashboardien hallinta -sivulla muutettavan dashboardin muokkauslinkkiä.
- 4 Muuta tarvittaessa Dashboardin muokkaus -sivulla nimeä tai kuvausta ja valitse Tallenna.

Dashboardien näyttö

Oracle CRM On Demand sisältää valmiita dashboardeja, jotka ryhmittelevät raportit eri toiminnallisiin ja liiketoiminta-alueisiin, mukaan lukien asiakas, markkinoinnin tehokkuus, yleistiedot, potentiaali, myynnin tehokkuus ja palvelu. Jos roolillasi on Analytics-koontinäyttöjen käyttöoikeus ja valmiiden koontinäyttöjen katselu-oikeus, voit tarkastella näitä koontinäyttöjä. Lisäksi jos rooliisi sisältyy dashboardien hallintaoikeus, voit luoda interaktiivisia dashboardeja.

Tämä aihe kuvaa, kuinka ennakkoon luotuja ja interaktiivisia dashboardeja näytetään.

HUOMAUTUS: Jos roolisi ei salli tiettyjen dashboardin raporttien tarkastelua tai jos raportti poistettiin dashboardiin lisäyksen jälkeen, dashboardiin tulee esille raportin näytettävä virhesanoma.

Dashboardin näyttö

- 1 Napsauta Dashboard-välilehteä.
- 2 Valitse dashboardin valinnan avattavasta luettelosta dashboard, jonka haluat näyttää.

3 Valitse Näytä.

Dashboad tulee esille.

Ennakkoon luotujen dashboardien piilotus

Jos rooliisi sisältyy dashboardien hallintaoikeus, voit piilottaa muiden roolien ennakkoon luotuja dashboardeja. Et voi piilottaa käyttäjäroolien yksittäisiä dashboardeja, mutta voit joko piilottaa kaikki ennakkoon luodut dashboardit tai näyttää ne.

Jos yritykselläsi ei ole mukautettua dashboardia, käyttäjällä, jonka rooliin sisältyy ennakkoon luotujen dashboardien käyttöoikeus, on vain oletus-dashboad dashboardin valinnan avattavassa luettelossa. Jos mukautettuja tai ennakkoon luotuja dashboardeja ei ole käytettävissä, Valitse dashboard -kohdan avattava luettelo on tyhjä, ja jos käyttäjä napsauttaa Näytä-painiketta, Oracle CRM On Demand näyttää viestin, jossa lukee *Tyhjä sivu*.

Roolin kaikkien ennakkoon luotujen dashboardien piilotus

- 1 Siirry Hallintaan, Käyttäjän hallintaan ja käyttöoikeuksiin ja sitten Roolien hallintaan.
- 2 Valitse valitun roolin kohdalla Muokkaa.
- 3 Valitse vaihe 4, käyttöoikeudet.
- 4 Poista valintaruudun valinta kohdassa Analytics-dashboardien käyttöoikeudet - ennakkoon luotujen dashboardien katselu -oikeus Analytics-luokassa.

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä tietoja on seuraavassa aiheessa:

- [Dashboardien hallinta](#) (sivulla 1349)

Dashboardien järjestyksen muuttaminen

Voit muuttaa ennakkoon luotujen ja mukautettujen dashboardien esiintymisjärjestystä.

Dashboardien järjestyksen muuttaminen

- 1 Avaa koontinäyttö.
- 2 Napsauta Dashboardien järjestystä.
Näytä dashboardien järjestys -sivu tulee esiin.
- 3 Oikean ja vasemman nuolipainikkeen avulla voit siirtää dashboardeja käytettävissä olevien ennakkoon luotujen dashboardien luettelosta näytettävien ennakkoon luotujen dashboardien luetteloon.

Huomaa: luettelossa voi olla enintään 299 dashboardia. Jos luot useampia dashboardeja, ne eivät näy luettelossa.

- 4 Voit muuttaa järjestystä ylä- ja alanuolipainikkeiden avulla.
- 5 Oikean ja vasemman nuolipainikkeen avulla voit siirtää dashboardeja käytettävissä olevien mukautettujen dashboardien luettelosta näytettävien mukautettujen dashboardien luetteloon.
- 6 Voit muuttaa järjestystä ylä- ja alanuolipainikkeiden avulla.
- 7 Valitse Tallenna.

Jos nimeät mukautetun dashboardin uudelleen, se poistetaan näytettävien mukautettujen dashboardien luettelosta. Sinun on muokattava dashboardia, jotta saat sen uudelleen näkyviin.

Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjattusta navigoinnista

Ohjattu navigointi auttaa käyttäjiä ymmärtämään liiketoiminnan ongelmia ja määrittämään sopivat ongelmanratkaisukeinot. Käyttäjät voivat käyttää ohjattua navigointia tutustuessaan raporttien tuloksiin. Kun ohjattu navigointi perustuu toimialan tai organisaation yleisiin skenaarioihin ja parhaisiin käytäntöihin, käyttäjät voivat tarkastella ja analysoida aiheeseen liittyviä ongelmia siirtymällä aiheeseen liittyviin ongelmiin, toiseen dashboardiin tai URL-osoitteeseen. Ohjattu navigointi määritetään koontinäyttöeditorissa.

Käytettävissä on kolme ohjatun navigoinnin tyyppiä:

- Staattisia linkkejä käyttävä ohjattu navigointi. Kun kyse on määritetystä pyynnöstä, dashboardin tulokset sisältävät aina linkin toiseen pyyntöön, dashboardiin tai URL-osoitteeseen. Esimerkiksi asiakastytyväisyystrendejä käsittelevä raportti voi aina sisältää linkin raporttiin, joka näyttää asiakastytyväisyyden tuotelinjan mukaan.
- Ehdollisia linkkejä käyttävä ohjattu navigointi. Kun kyse on määritetystä pyynnöstä, linkki toiseen pyyntöön, dashboardiin tai URL-osoitteeseen näkyy vain, jos tietyt ehdot täyttyvät. Jos esimerkiksi avointen kriittisten palvelupyyntöjen määrä ylittää tietyn kynnyksarvon, tulosjoukko voi sisältää linkin raporttiin, joka näyttää asiakastytyväisyyden työntekijän mukaan.
- Ehdollisia osia käyttävä ohjattu navigointi. Kokonainen dashboard-osa voi näkyä tietyn pyynnön palauttamien tulosten perusteella. Jos tulosjoukko näyttää esimerkiksi, että myyntimäärät ovat laskeneet 15 prosenttia tai enemmän edellisellä viikolla, näyttöön voi tulla dashboard-osa, joka sisältää linkkejä liittyviin raportteihin ja työkaluihin.

Staattiset linkit eivät tavallisesti vaikuta dashboardin muodostusaikaan. Jos näytössä on useita ehdollisia linkkejä tai osia, dashboardin muodostus voi kestää pitkään. Lisätietoja dashboard-editorista on kohdassa [Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#) (sivulla 1352).

Dashboardin näkyvyyden hallinta

Jos rooliisi sisältyy dashboardien hallintaoikeus sekä roolien ja käyttöoikeuksien hallintaoikeus, voit hallinnoida yksittäisten dashboardien käytettävyyttä (näkyvyyttä). Näkyvyys määritetään käyttäjäroolien perusteella. Voit esimerkiksi valita dashboardin ja määrittää, että se näkyy Palveluedustaja- ja Huoltovastaava-käyttäjärooleissa.

Jos et ole ennen määrittänyt dashboardin näkyvyyttä, sen näkyvyys on rajoittamaton. Dashboardia voivat siis tarkastella kaikki käyttäjät. Järjestelmänvalvojilla ja käyttäjillä, joilla on mukautettujen raporttien hallintaoikeudet, on oikeus käyttää kaikkia dashboardeja, vaikkei käyttöoikeutta olisi myönnetty heidän rooleilleen.

Huomaa: Analytics-dashboardit - ennakkoon luotujen dashboardien katselu -oikeuden avulla hallitaan käyttäjien pääsyä esimääritettyihin dashboardeihin. Se ei vaikuta heidän oikeuksiinsa käyttää mukautettuja dashboardeja.

Dashboardin näkyvyyden määrittäminen

- 1 Napsauta Dashboard-välilehteä.
- 2 Valitse Dashboardien hallinta.
- 3 Valitse dashboard luettelosta. Saat Dashboardin tiedot -sivun näkyviin napsauttamalla dashboardia.
- 4 Valitse Dashboardin näkyvyyden hallinta.
- 5 Valitse Lisää rooleja.

Huomaa: voit lisätä enintään 10 roolia kerrallaan. Jos haluat lisätä rooleja, siirry Liittyvät roolit -sivulle ja valitse Tallenna ja Lisää rooleja. Toista sen jälkeen vaihe 5. Roolien enimmäismäärä on 25.

- 6 Napsauta Liittyvät roolit -sivulla kentän oikealla puolella olevaa hakukuvaketta.
Roolin haku -valintaikkuna avautuu.
- 7 Napsauta roolin Valitse-linkkiä.
Roolin haku -valintaikkuna sulkeutuu, ja Liittyvät roolit -sivulla näkyy valittu rooli.
- 8 Lisää toinen rooli toistamalla vaiheet 6 ja 7.
- 9 Kun olet lisännyt roolit, valitse Tallenna.
- 10 Valitse Palaa dashboardin tietoihin.

Dashboardin näkyvyyden poisto roolista

- 1 Napsauta Dashboard-välilehteä.
- 2 Valitse Dashboardien hallinta.

- 3 Valitse dashboard luettelosta. Saat Dashboardin tiedot -sivun näkyviin napsauttamalla dashboardia.
- 4 Valitse Dashboardin näkyvyyden hallinta.
- 5 Napsauta roolin nimen vieressä olevaa Poista-painiketta.
- 6 Valitse Palaa dashboardin tietoihin.

Jos poistat listasta kaikki roolit, dashboardin näkyvyyttä ei enää rajoiteta, vaan kaikki käyttäjät voivat tarkastella sitä.

Aihealueiden käyttöhuomautukset

Tässä aiheessa on tietoja päivämäärän ja ajan aihealueista sekä kiintiökausista.

Päivämäärän ja ajan aihealueet

Raporttien kaudet saattavat perustua yrityksesi tilivuosiskalenteriin, joka voi erota vakiokalenterista. Yrityksesi tilivuosi saattaa alkaa esimerkiksi tavallisen kalenterivuoden kesäkuun 1. päivänä. Jos yrityksesi on äskettäin muuttanut tilivuosiskalenterinsa määrittystä sovelluksessa Oracle CRM On Demand, tarkista useita vuosia kattavat aiempien tietojen analyysit huolellisesti. Edellisen tilivuosiskalenterin määrittymisen mukaisia raporttien tietoja ei voi kohdistaa uuden määrittymisen mukaisen tilivuosiskalenterin tietoihin.

Kiintiökaudet

Raporteissa, joihin sisältyy vuosittaisia kiintiön tietoja, käytetään vuoden päättymiskuukautta. Kiintiön näytössä sitä vastoin vuosi määräytyy kiintiökauden aloituskuukauden mukaan. Jos kiintiökausi ulottuu esimerkiksi vuoden 2009 marraskuusta vuoden 2010 tammikuuhun, kiintiön näytössä vuosi on 2009, kun taas raportissa vuosi on 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.

Analytics

Click a topic to display more information about using the Analytics features:

- [Using the Catalog](#) (sivulla 1377)
- [Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition](#) (sivulla 1387)
- [Managing Favorites](#) (sivulla 1378)
- [Setting Up Folders in Analytics](#) (sivulla 1397)
- [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sivulla 1399)
- [Getting Started with Analytics Reports](#) (sivulla 1408)
- [Designing an Analysis](#) (sivulla 1389)
- [Reviewing Report Data](#) (katso "[Raportin tietojen tarkastelu](#)" sivulla 969)
- [Printing Analyses](#) (sivulla 1402)
- [Running Analyses](#) (sivulla 1402)
- [Downloading Analyses](#) (sivulla 1404)
- [Renaming Analyses](#) (sivulla 1406)
- [Deleting Analyses](#) (sivulla 1406)
- [Copying and Moving Analyses](#) (sivulla 1407)
- [Making Custom Analyses Public](#)
- [Designing an Action](#) (sivulla 1384)
- [Creating an Action](#) (sivulla 1385)
- [Designing a Condition](#) (sivulla 1382)
- [Creating a Condition](#) (sivulla 1381)
- [Designing a Dashboard](#) (sivulla 1770)
- [Creating a Dashboard](#) (sivulla 1769)
- [Designing a Dashboard Prompt](#) (sivulla 1773)
- [Creating a Filter](#) (sivulla 1380)
- [Accessing My Dashboard](#) (sivulla 1771)

Related Topics

See the following topics for related information:

- [About Custom Fiscal Calendar in Analytics](#) (katso "[Tietoja mukautetusta tilivuosisikalenterista sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers](#)" sivulla 963)
- [About Visibility to Records in Analytics](#) (katso "[Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä](#)" sivulla 1389)
- [About Limitations in Analytics](#) (sivulla 1412)
- [Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard](#) (sivulla 1797)

- [Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard](#) (sivulla 1799)
- [Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard](#) (sivulla 1798)
- [Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard](#) (sivulla 1798)
- [Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard](#) (sivulla 1798)
- [Prebuilt Dashboards - Service Dashboard](#) (sivulla 1799)

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](#) (sivulla 1380).

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](#) (sivulla 1382).

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.
- 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 you specify values for any prompted filters, then these values cannot be overridden at the point of use.

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](#) (sivulla 1385)
- [Setting Action Options](#) (sivulla 1385)
- [Selecting Content for an Action](#) (sivulla 1387)

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](#) (sivulla 1384)
- [Setting Action Options](#) (sivulla 1385)
- [Selecting Content for an Action](#) (sivulla 1387)

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](#) (sivulla 1384)
- [Creating an Action](#) (sivulla 1385)
- [Selecting Content for an Action](#) (sivulla 1387)

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](#) (sivulla 1384)
- [Creating an Action](#) (sivulla 1385)
- [Setting Action Options](#) (sivulla 1385)

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](#) (sivulla 1397)
- [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sivulla 1399)
- [Reviewing Report Data](#) (katso "[Raportin tietojen tarkastelu](#)" sivulla 969)
- [Printing Analyses](#) (sivulla 1402)
- [Running Analyses](#) (sivulla 1402)
- [Downloading Analyses](#) (sivulla 1404)
- [Deleting Analyses](#) (sivulla 1406)
- [Renaming Analyses](#) (sivulla 1406)
- [Copying and Moving Analyses](#) (sivulla 1407)

If your role includes the Manage Custom Reports privilege, you can perform these additional procedures:

- [Getting Started with Analytics Reports](#) (sivulla 1408)
- Making Custom Analyses Public

Related Topics

See the following topic for related information:

- [Analytics](#) (sivulla 1374)

Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä

Monet asetukset ohjaavat tietojen näkyvyyttä Analyticsissä. Asetuksia käytetään seuraavassa järjestyksessä:

- 1 Kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus -asetus (roolin käyttöoikeuksissa)
- 2 Raportoinnin aihealue -asetus käyttäjäprofiilissa
- 3 Aihealuehistoria-asetus käyttäjäprofiilissa
- 4 Kirjat ja kirjan valitsin

5 Käyttäjän delegointi

6 Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus (yritys- ja käyttäjäprofiileissa)

Yrityksen järjestelmänvalvoja käyttää näitä asetuksia määrittäessään, mitä tietueet näkyvät suoritettavissa raporteissa. Esimerkiksi esimies voi määrittää, että raportissa näkyvät hänen omat myyntimahdollisuutensa sekä hänen alaistensa myyntimahdollisuudet, mutta myyntiedustajan asetusten mukaan raporteissa näytetään vain myyntiedustajalle kuuluvat myyntimahdollisuudet.

Kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus -asetus

Jos käyttäjän rooliin sisältyy kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus, käyttäjä näkee koko organisaation kaikki tiedot, myös yksityisiksi merkityt tiedot. Tämä käyttöoikeus myönnetään yleensä yrityksen järjestelmänvalvojalle. Tämä käyttöoikeus ohittaa kaikki Analyticsin näkyvyysasetukset.

Jos käyttäjärooli ei sisällä kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeutta, yritys- tai käyttäjäprofiilissa määritetty Analyticsin näkyvyysasetus ilmaisee, mitkä tiedot käyttäjä näkee raporteissa.

Raportoinnin aihealue -asetus

Tämä asetus on yleensä käytössä organisaation kaikilla käyttäjillä, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvojia. Tämä asetus on käytettävissä sekä yrityksen että käyttäjän profiilissa. Jos tätä asetusta ei määritetä käyttäjän profiilissa, käytetään yrityksen profiilia. Asetuksella on seuraavat arvot:

- **Esimiehen näkyvyys.** Voit näyttää omat tietosi sekä alaistesi omistamat tiedot, myös yksityisiksi merkityt tietueet.
- **Tiimin näkyvyys.** Voit näyttää omat tiedot sekä asiakas- ja myyntimahdollisuustiimien sekä ryhmämääritysten kautta jaetut tiedot.

Aihealuehistoria

Tämä asetus on yleensä käytössä organisaation kaikilla käyttäjillä, jotka eivät ole yrityksen järjestelmänvalvojia. Tämä asetus on käytettävissä sekä yrityksen että käyttäjän profiilissa. Jos tätä asetusta ei määritetä käyttäjän profiilissa, käytetään yrityksen profiilia.

Asetuksella on seuraavat arvot:

- **Esimiehen näkyvyys.** Voit näyttää omat tietosi sekä alaistesi omistamat tiedot, myös yksityisiksi merkityt tietueet.
- **Tiimin näkyvyys.** Voit näyttää omat tiedot sekä asiakas- ja myyntimahdollisuustiimien sekä ryhmämääritysten kautta jaetut tiedot.
- **Täysi näkyvyys.** Näyttää sekä esimiehen että tiimin tiedot eli omistamasi tiedot, alaistesi omistamat tiedot sekä tiedot, jotka jaat yhdessä alaistesi kanssa.

Kirjat ja kirjan valitsin

Jos käytössä on Täysi näkyvyys -asetus, voit Kirjat-toiminnon avulla määrittää tarkemmin, mitkä tiedot näytetään raporteissa. Raportit-sivun kirjan valitsimella voit määrittää, että raporteissa näytetään vain kirjan ja sen alikirjojen tiedot. Tämä toiminto on käytettävissä vain, jos sinulle on määritetty vähintään yksi kirja

Analytics-aihealueella (ei raportoinnin aihealueella). Jos käytössäsi on kaikkien Analytics-tietojen käyttöoikeus, voit näyttää kaikki tiedot valitusta kirjasta huolimatta. Lisäksi Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus ohittaa kirjan näkyvyyden Analyticsissä.

Yrityksen järjestelmänvalvoja voi määrittää kullekin käyttäjälle kirjan, joka näkyy oletusarvoisesti Raportit-sivun kirjan valitsimessa. Tämä asetus määritetään käyttäjän profiilin Analytics-oletuskirjan kentässä.

Huomautus: Jos profiilisi oletuskirjaksi on määritetty kirja, joka ei voi sisältää tietoja tai johon sinulla ei ole käyttöoikeutta, saat ilmoituksen käyttökiellosta.

Kirjaan liittyviä tietoja käytetään alueen hallintaan ja kohdistuksen aktivointiin kohteessa Oracle CRM On Demand, ja niitä tuetaan myös kohteessa Oracle CRM On Demand Answers kirjan näkyvyyden kautta. Kun valitset kirjan kirjavalitsimesta, Oracle CRM On Demand Answers näyttää vain aktiivisen tilin sekä kirjaan liittyvät yhteystietueet. Ne tietueet, joiden yhteys kirjaan on poistettu tai jotka tulevat aktiivisiksi, eivät näyt raporteissa.

Kirjan omistus

Käyttäjät ja mukautetut kirjat voivat omistaa asiakas- ja yhteyshenkilötietueita. Kirja omistus antaa mahdollisuuden simuloida alueita. Kun kirja omistaa tietueen yksinomaan, kyseinen tietue näkyy ainoastaan kirjan näkyvyyden kautta. Vastaavasti kun käyttäjä omistaa tietueen yksinomaan eikä se liity mihinkään kirjaan, kyseinen tietue ei näy kirjan näkyvyyden kautta. Tietueen omistustilaa on havainnollistettu enemmän seuraavassa taulukossa.

Asiakastietue	Tietueen omistus	Kirjan liitos	Kuvaus
Action Rentals	Käyttäjä (Lucy Harris)	Ei mitään	Lucy Harris omistaa Action Rentalsin eikä se liity mihinkään kirjaan.
Bobcat Corp.	Kirja (West)	West	Bobcat Corp. on West bookin omistuksessa, joten Westistä tulee ensisijainen kirja.
Coastal Company	Käyttäjä (Lucy Harris)	West	Lucy Harris omistaa Coastal Companyn, ja se liittyy West bookiin alataason appletin kohdalla.

Tulokset

Lucy Harris näkee seuraavat tietueet Esimies-, Tiimi ja Täysi näkyvyys -tiloissa, koska hän omistaa tai jakaa tietueet:

- Action Rentals
- Coastal Company

Bobcat Corp.:n tietue ei näy näissä tiloissa, koska West book omistaa tietueen yksinomaisesti. Seuraavat tietueet tulevat näkyviin, kun West book valitaan kirjavalitsimesta, koska West book joko omistaa tietueet tai liittyy niihin:

- Bobcat Corp.
- Coastal Company

Action Rentalsin tietue ei näy Kirjan näkyvyys -tilassa, koska sen käyttäjä Lucy Harris omistaa tietueen yksinomaisesti. Lisätietoa on kohdassa [Tietoa tietojen käyttöoikeuksista, tietueen jakamisesta ja tietueen omistuksesta](#) (katso "[Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä](#)" sivulla 49) sekä kohdassa Tietoa tietueen omistustiloista.

Käyttäjän delegointi

Käyttäjän delegointi -toiminnon avulla voidaan tarkentaa raporteissa näkyviä tietoja. Voit kirjan valitsimella valita tietoja käyttäjiltä, jotka ovat lisänneet sinut delegoitujen käyttäjien luettelonsa. Voit näyttää käyttäjän raportin tiedot valitsemalla käyttäjän nimen kirjan valitsimesta. Tällöin raportissa näkyvät omien tietojen sijaan valitun käyttäjän tiedot. Analyticsin näkyvyysasetus on kuitenkin yhtä toiminnassa. Jos esimerkiksi Ryan lisäsi sinut delegoitujen käyttäjien luettelonsa ja hänen Analyticsin näkyvyysasetuksensa on Esimiehen näkyvyys, et välttämättä näe raportissa samoja tietoja kuin Ryan, ellei myös sinun näkyvyysasetuksesi ole Esimiehen näkyvyys.

Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus

Tämä asetus voidaan valita sekä yrityksen profiilissa että käyttäjien profiilissa. Asetus määrittää, ottaako Oracle CRM On Demand Answers huomioon roolin tietuetyyppien Voi lukea kaikkia tietueita -asetuksen. Kun tämän asetuksen arvoksi on määritetty Kyllä yrityksen profiilissa tai Kyllä tai ei mitään käyttäjän profiilissa ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -ilmaisoin on valittuna, käyttäjä voi näyttää kyseisen tietuetyypin kaikki tietueet raporteissa. Jos nämä ehdot eivät täyty, Oracle CRM On Demand Answers ottaa käyttöön raportoinnin aihealueella ja Analytics-aihealueella määritetyn oletusnäkyvyysasetuksen.

Jos käyttäjän Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus on käytössä, Oracle CRM On Demand Answers ohittaa näkyvyysasetuksen tietuetyypeissä, joiden Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on valittu roolin määrittämisessä. Muissa tietuetyypeissä Oracle CRM On Demand Answers ottaa käyttöön näkyvyysasetuksen, joka perustuu raportoinnin aihealueen ja aihealuehistorian oletusnäkyvyysasetuksiin. Jos Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön omassa profiilissasi, raportoinnin aihealueiden näkyvyysasetukseksi määritetään Esimiehen näkyvyys. Jos Voi lukea kaikkia tietueita -asetus otetaan käyttöön myyntimahdollisuusobjekteissa mutta ei yhteyshenkilön tietuetyypeissä, raportissa näytetään kaikki myyntimahdollisuudet mutta vain yhteyshenkilöille, jotka omistat itse tai jotka alaisesi omistavat.

Yritysten ja järjestelmänvalvojien on otettava huomioon seuraavat seikat, kun Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita -asetusta käytetään Analyticsissä:

- Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ohittaa kirjan näkyvyyden. Kun valitset kirjan valitsimesta kirjan, roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys on käytössä ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön roolissasi, raportissa näytetään tietuetyypin kaikki tietueet, ei pelkästään kirjan sisältämät tietueet.
- Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ohittaa Analyticsin käyttäjähierarkian ja käyttäjän delegoinnin näkyvyysasetukset. Kun valitset käyttäjän valitsimesta kirjan, roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys on käytössä ja tietuetyypin Voi lukea kaikkia tietueita -asetus on otettu käyttöön roolissasi, raportissa näytetään tietuetyypin kaikki tietueet, ei pelkästään valitun käyttäjän tietueet.
- Jos raportti käsittää useita tietuetyyppejä, tietueiden näkyvyys perustuu tietuetyyppiin, jolla on rajoittavin näkyvyysasetus. Jos roolin perustuva tietuetyypin näkyvyys otetaan käyttöön esimerkiksi yhteyshenkilön tietuetyypissä mutta ei myyntimahdollisuuden tietuetyypissä ja molemmat tietuetyypit sisältyvät raporttiin, Analytics näyttää ainoastaan myyntimahdollisuudet, joiden käyttöoikeus käyttäjällä on, sekä liittyvät yhteyshenkilöt.

- Aihealuehistorian työntekijän tietuetyypin käyttöoikeus perustuu aina esimiehen näkyvyyteen. Tämä rajoitus ei kuitenkaan koske reaaliaikaisia aihealueita. Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ei vaikuta tähän.
- Käyttäjän kiintiön käyttöoikeus perustuu aina esimiehen näkyvyyteen sekä reaaliaikaisilla aihealueilla että aihealuehistoriassa. Rooliin perustuva tietuetyypin näkyvyys ei vaikuta tähän.

Suojaus ja tietojen näkyvyys analyttisissä ja raportoinnin aihealueissa

Raporteissa näkyvät tiedot määräytyvät tietuetyyppien suojauksen ja objekteille määritettyjen tietojen näkyvyysasetusten sekä analyttisten ja raportoinnin aihealueiden oletusarvoisten näkyvyysasetusten mukaan. Useimmat tietuetyypit on suojattu kaikissa aihealueissa, mutta joissakin tilanteissa raportoinnin tarpeet edellyttävät lisätietuetyyppejä, vaikka käyttäjä ei jakaisi tai omistaisi näitä tietuetyyppejä. Esimerkiksi asiakkaan tietuetyypin suojataan vain aihealueissa, joissa asiakas on ensisijainen tietuetyypin, mutta muissa aihealueissa sitä ei rajoiteta.

Kun tietuetyypille ei aseteta aihealueessa rajoituksia, tietuetyyppien välisiä yhteyksiä voidaan raportoida. Esimerkiksi Myyntivihjeen historia -aihealueessa voit raportoida myyntivihjeitä, jotka omistat tai jotka jaat, mutta myös näitä myyntivihjeitä vastaavia asiakkaita, vaikka et omistaisi tai jakaisikaan näitä asiakkaita.

Seuraava taulukko sisältää analyttisten aihealueiden tietuetyyppien näkyvyydet.

Tietuetyypin pi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
Asiakas	Asiakkaan osoite	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan kilpailijan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan ja kumppanin historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan yhteyshenkilön historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaan historia	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Asiakastiimin historia	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
Asiakkaaseen liittyvä asiakas	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan tuotto	Kaikki	Suojattu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Toimi	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Omaisuus	Kaikki	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella	Suojattu asiakkaan tietuetyypin perusteella
Yhteydenoton toimi	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Kampanja	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Yhteyshenkilö	Yhteyshenkilötiimin historia	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Yhteyshenkilön kiinnostuksen kohteet	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Yhteyshenkilön tulot	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Kauppias	Kauppiashistoria	Suojattu	Suojattu	Suojattu
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Työntekijä	Kaikki	Suojattu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Tapahtuma	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Talous	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden tiimi	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Myyntimahdollisuuden	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys	Täysi näkyvyys
kumppani				
Kumppani	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Salkku	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Tuotetuotto	Kaikki	Suojattu	Suojattu tuotetuottojen myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden mahdollisuuden tietuetyypin perusteella ja tiimin näkyvyyden tuotetuottojen myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella
Kiintiö	Kaikki	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella
Suhdeyhteyshenkilö	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Palvelupyynnö	Kaikki	Suojattu	Suojattu	Suojattu
Jaettu osoite	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Ratkaisut	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.

Seuraava taulukko sisältää raportoinnin aihealueiden tietuetyyppien näkyvyydet.

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys
Asiakas	Asiakkaat	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja kilpailijat	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja kumppanit	Suojattu	Suojattu
	Asiakkaat ja niihin liittyvät asiakkaat	Suojattu	Suojattu
	Mukautetut objektit 1,2,3 ja Asiakkaat	Suojattu	Suojattu

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys
	Muut aihealueet	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaan kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Asiakkaaseen liittyvä asiakas	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Toimi	Jaetut toimet	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu
Omaisuus	Kaikki	Suojattu asiakkaan perusteella	Suojattu asiakkaan perusteella
Kampanja	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Yhteyshenkilö	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Mukautetut objektit 1 - 15	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Kauppias	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Työntekijä	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Talous	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Myyntivihje	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuus	Myyntimahdollisuuden tiimi	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella	Suojattu tiimin näkyvyyden perusteella
	Muut aihealueet	Suojattu	Suojattu
Myyntimahdollisuuden kilpailija	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Myyntimahdollisuuden kumppani	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Tuotetuotto	Kaikki	Suojattu	Suojattu tuotetuottojen

Tietuetyyppi	Aihealue	Esimiehen näkyvyys	Tiimin näkyvyys
			myyntimahdollisuuden tietuetyypin perusteella
Kiintiö	Kaikki	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella	Suojattu esimiehen näkyvyyden perusteella
Suhdeyhteys henkilö	Kaikki	Ei rajoitettu	Ei rajoitettu
Palvelupyynnö	Kaikki	Suojattu	Suojattu
Ratkaisut	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.
Ajoneuvo	Kaikki	Vain käyttäjän ja alaisten luomat ratkaisut.	Vain käyttäjän luomat ratkaisut.

Huomautukset:

1. Roolipohjainen tietuetyyppien näkyvyys on käytössä kaikissa tietuetyypeissä.
2. Kirjan näkyvyys on sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers käytössä seuraavissa tietuetyypeissä: Asiakas, Toimi, Omaisuus (asiakkaan perusteella), Yhteyshenkilö, Tapahtuma, Talous, Myyntivihje, Myyntimahdollisuus, Tuotetulot, Palvelupyynnö, Ratkaisut ja Mukautetut objektit 1 - 15. Kirjan näkyvyys näyttää raportoinnin aihealueissa aktiivisen kirjan tietueet, mutta analyttisissä aihealueissa näytetään myös alikirjojen tietueet.
3. Näkyvyyden hallinta ei kohdistu Asiakas-mittareihin, kun kysely koskee vain näitä mittareita. Voit ottaa näkyvyyden hallinnan käyttöön tuomalla kentän Asiakas-ulottuvuudesta.

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:

- 1 Create folders and subfolders.
- 2 Assign user visibility to folders.

Analytics

For more information about setting up user visibility, see [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sivulla 1399).

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](#) (sivulla 1399).

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](#) (katso "Raporttien kopiointi ja siirtäminen" sivulla 975).

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:

- 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.

Raportin tietojen tarkastelu

Raportin tiedot näytetään luetteloina, taulukoina, diagrammeina tai kaavioina. Monissa raporteissa voit valita eri luokkia ja organisoida niiden avulla samat tiedot uudelleen eri näkökulmasta. Voit esimerkiksi tarkastella ensin asiakkaita ryhmitettyinä alueen mukaan ja ryhmittää heidät sen jälkeen toimialan mukaan.

Jos luetteloissa ja taulukoissa on arvo NULL, muut kuin seuraavat kentät ovat tyhjiä:

- tunnuskentät, kuten Asiakkaan tunnus ja Yhteyshenkilön tunnus, joissa arvot näkyvät negatiivisina numeroina
- tietuetyypin nimikentät, kuten Asiakkaan nimi, Yhteyshenkilön koko nimi, Mukautetun objektin 1 nimi, joissa näkyy arvo *Määrittämätön*.

Diagrammien ja kaavioiden osiin voi myös siirtyä, niin että osaan sisältyvät tietueet tulevat näkyviin.

Monet kaavioraportit sisältävät myös tukitietojen mittarien taulukon, jonka avulla suhteellisia ja absoluuttisia lukuja voi verrata.

Raportin näkökulman muuttaminen

- Valitse avattavasta luettelosta toinen luokka, jonka avulla voit organisoida samat tiedot eri näkökulmasta.

Diagrammin tai kaavion osaan sisältyvien tietueiden tarkastelu

- Valitse ympyräkaavion tai pylväsdiagrammin osa.

Näyttöön avautuu osaan sisältyvien perustana olevien myyntimahdollisuuksien, asiakkaiden tai palvelupyyntöjen luettelo.

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](#) (sivulla 1402)
- [Reviewing Report Data](#) (katso "[Raportin tietojen tarkastelu](#)" sivulla 969)

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](#) (katso "[Analyysien hallinta](#)" sivulla 964).
- **Manage Analyses.** Click this link to delete or rename an existing analysis. For more information, see [Managing Analyses](#) (katso "[Analyysien hallinta](#)" sivulla 964).
- **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](#) (katso "[Raporttien aihealueista](#)" sivulla 986).

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](#) (katso "[Tietoja raporttien rajoituksista](#)" sivulla 981).

- 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 (katso "[Vaihe 1: kriteerien määrittäminen](#)" sivulla 1213)

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 (katso "[Vaihe 2: asetustietojen luonti](#)" sivulla 1241)

Add charts or tables (optional) to include graphical or alternative representations of the data.

3 Step 3: Defining Prompts (Optional) (katso "[Vaihe 3: kehotteiden määrittäminen \(valinnainen\)](#)" sivulla 1290)

Add prompts that allow users to specify filter values when they run the report.

4 Step 4: Reviewing Reports (katso "[Vaihe 4: raporttien tarkistus](#)" sivulla 1294)

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](#) (katso "[Tietoja raporttien suorituskyvystä](#)" sivulla 1339) and [Optimizing Performance](#) (katso "[Suorituksen optimointi](#)" sivulla 1340).

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](#) (katso "Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä" sivulla 1389).

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 if 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](#) (sivulla 1423)
- [Account Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1423)
- [Account and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (katso "[Account and Competitor History Analytic Subject Area](#)" sivulla 1424)
- [Account and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1428)
- [Account and Related Account Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1431)
- [Account Contact Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1435)
- [Account History Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1436)
- [Account Team Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1439)
- [Activity History Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1441)
- [Asset History Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1444)
- [Call Activity Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1446)
- [Campaign Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1449)
- [Campaign Response Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1451)
- [Contact Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1454)
- [Contact Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1455)
- [Contact Interests Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1457)
- [Contact Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1459)
- [Contact Team Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1461)
- [Deal Registration Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1462) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1465) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Dealer History Analytic Subject Area](#) (katso "[Kauppiaan historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1039) (Oracle CRM On Demand Automotive Edition only)
- [Event History Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1469)

Analytics

- [Household Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1471) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Lead Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1474)
- [MDF Request Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1476) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1480)
- [Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1483)
- [Opportunity Contact History Analytic Subject Area](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1058)
- [Opportunity Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1487)
- [Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1490)
- [Opportunity Team Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1492)
- [Partner History Analytic Subject Area](#) (katso "[Kumppanin historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1066) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Pipeline Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1495)
- [Portfolio Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1498) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Product Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1500)
- [Quote Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1502)
- [Sales Stage Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1504)
- [Service Request Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1506)
- [Shared Address Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1509)
- [Solutions Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1511)
- [Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area](#) (sivulla 1513)
- [Usage Tracking Analysis Analytic Subject Area](#) (katso "[Käytön seurannan analyysin analyttinen aihealue](#)" sivulla 1089)

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](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1096)
- [Account Contacts Reporting Subject Area](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1096)
- [Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1524)
- [Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1526)

- [Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1529)
- [Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1533)
- [Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1536)
- [Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1539)
- [Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1542)
- [Assessments Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1557)
- [Assets Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1560)
- [Business Planning Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1562)
- [Campaigns Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1565)
- [Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1568)
- [Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1570)
- [Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1572)
- [Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1575)
- [Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1577)
- [Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1580)
- [Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1582)
- [Events Reporting Subject Area](#) (katso "[Tapahtumien raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1160)
- [Forecasts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1587)
- [Households Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1592) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Leads Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1596)
- [Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1599)
- [Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1602)
- [Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1605)
- [Opportunity Contacts Reporting Subject Area](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue](#)" sivulla 1183)
- [Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1609)
- [Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1611)
- [Orders Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1613)
- [Partners Reporting Subject Area](#) (katso "[Kumppaniraportoinnin aihealue](#)" sivulla 1190) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1617) (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition only)
- [Quotes Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1620)

Analytics

- [Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1622)
- [Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1624)
- [Solutions Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1626)
- [Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1628)
- [Vehicles Real-Time Reporting Subject Area](#) (sivulla 1630)

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</p>

Subject Area Type	Description
	<p>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 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.

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:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen](#)

[suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
 - 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio.

1432 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- 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 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

Analytics

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
- 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
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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Campaign

Analytics

- 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
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.

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

Analytics

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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:

1442 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- 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

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
- 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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Contact
- Call Activity
- Campaign
- Contact
- Date
- Opportunity
- Owned By user
- Product

Analytics

- 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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio.

Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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:

- 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
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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
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.

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

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

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.

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

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

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
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

Analytics

- 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
 - 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
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

Kauppiaan historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä vain kohteessa Oracle CRM On Demand Automotive Edition.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Myyjän historian analyysin aihealueessa voit analysoida myyjän historian palvelupyyntöjen ja aktiviteettien kannalta.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kauppias
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä

Mittarit

Tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo:

- Kauppiaan mittarit
 - Kauppiaan mukautetut mittarit
 - Kauppioiden määrä
 - Palvelupyyntöjen määrä

- Aktiviteettien määrä
- Avoimien aktiviteettien lukumäärä
- Suljettujen aktiviteettien määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

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
-------------	-------------------------------

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:

- 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.

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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypki-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
 - 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio.

Analytics

Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Date
- Opportunity
- Opportunity Competitor
- Owned By User

Analytics

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

- 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.

Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilön historian analyysin aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tässä aihealueessa voit raportoida kaikille myyntimahdollisuuteen liittyville yhteyshenkilöille tai yhteyshenkilölle, joka liittyy useisiin myyntimahdollisuuksiin. Muissa myyntimahdollisuuden aihealueissa on mahdollista raportoida vain myyntimahdollisuuden ensisijainen yhteyshenkilö. Tällä aihealueella ei ole mittareita.

Suhdetyyppi

Monta-moneen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

Mittarit

Ei mitään.

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Yhteyshenkilö
- Myyntimahdollisuus

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.

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
- 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.

1490 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Date
- Opportunity
- Opportunity Product Revenue
- Owned By User

Analytics

- Primary Contact
- 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:

1492 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- 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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Kumppanin historian analyysin aihealue

Saatavuus

Tämä aihealue on käytettävissä vain Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management -versiossa.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Kumppanin historian analyysin aihealue mahdollistaa kumppanin historian analysoinnin. Voit analysoida myyntivihjeitä, myyntimahdollisuuksia ja tuottoa kumppanin ja alueen mukaan.

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Dimensiot

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Kumppani
- Alue
- Omistava käyttäjä
- Päivämäärä

Mittarit

Näiden aihealueiden täydellinen mittariluettelo:

- Omistajan kumppanin mittarit
 - Myyntimahdollisuuksien lukumäärä
 - Kumppaneiden (joilla on myyntimahdollisuus) lukumäärä
 - Voittojen lukumäärä
 - Keskimääräinen toteutunut tuotto

- Toteutuneiden myyntimahdollisuuksien päivät keskimäärin (Määritelmä: päivien lukumäärä, jolloin voidaan toteuttaa myyntimahdollisuus, joka on jaettu voittojen lukumäärällä.)
- Suljettu tuotto
- Toteutunut tulo (000)
- Toteutuneet tuotetuotot
- Toteutuneet tuotetuotot (000)
- Tuotetulot (000)
- Myyntivihjeiden lukumäärä
- Arkistoitujen myyntivihjeiden määrä
- Hyväksytyjen myyntivihjeiden määrä
- Hylättyjen myyntivihjeiden määrä
- Myyntimahdollisuuksiksi muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärä (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muunnettu myyntimahdollisuuksiksi.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat voitettuun myyntimahdollisuuteen) (Määritelmä: myyntivihjeiden lukumäärä, jotka on muutettu myyntimahdollisuuksiksi ja jotka ovat Toteutunut/Voitettu myynti -tilassa.)
- Myyntivihjeiden lukumäärä (jotka johtavat menetettyyn myyntimahdollisuuteen)
- Myyntivihjeen muuntamiseen kuluvat päivät keskimäärin (määrittäminen: myyntivihjeen luontipäivämäärän ja muuntopäivämäärän välisten päivien lukumäärä jaettuna myyntimahdollisuutta varten muunnettujen myyntivihjeiden lukumäärällä).
- Myyntivihjeen seuranta päivät keskimäärin
- Mahdollinen tuotto keskimäärin
- Mahdollinen tuotto
- Mahdollinen tuotto (000)
- Kumppaneiden (joilla on myyntivihjeitä) lukumäärä
- Kumppanin mukautetut mittarit
- Kumppaneiden määrä

Käyttöön liittyvät huomautukset

Ei mitään

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:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Käytön seurannan analyysin analyttinen aihealue

Käytettävyys

Tämä aihealue on käytettävissä kaikissa sovelluksen Oracle CRM On Demand versioissa. Tämän aihealueen käyttö edellyttää käytön seuranta-oikeutta. Järjestelmänvalvoja-roolille tämä oikeus myönnetään oletusarvoisesti.

Liiketoiminnallinen tarkoitus

Tämän aihealueen avulla käyttäjät, joilla on käytön seuranta-oikeus, voivat analysoida sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttöä yrityksessään. Yritykset voivat analysoida seuraavien sovelluksen Oracle CRM On Demand sovellusalueiden käyttöä:

- Sovelluksen käyttö
- Käyttäjäksi ottaminen

1516 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- Asennus ja kokoonpano

Suhdetyyppi

Yksinkertainen

Ulottuvuudet

Tämä aihealue sisältää seuraavat dimensiot:

- Sisällys
- Päivämäärä
- Objektityyppi
- Käyttäjä
- Käyttäjän sisäänkirjautumishistoria

Mittarit

Seuraavassa ovat tämän aihealueen täydellinen mittariluettelo sekä kentät, joihin mittarit on tallennettu:

Seuraava taulukko sisältää Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit. Nämä mittarit osoittavat kyselysuorituskyvyn.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityy ppi	Kuvaus
Pyyntöjen määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen määrä raportin nimen ja dashboardin nimen sekä viikon mukaan. Jos raportti on käytettävissä myös koontinäytössä, raportin pyyntöjen lukumäärä sisältää vain pyynnöt, joissa raportti ajettiin. Dashboard sisältää usein enemmän kuin yhden raportin, minkä vuoksi dashboardissa ajettut pyynnöt eivät sisälly raportteja varten laskettuun lukumäärään.
Epäonnistumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen epäonnistumisten määrä raporttien ja dashboardien nimien sekä viikon mukaan.
Keskimääräinen vastausaika (s)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen keskimääräinen vastausaika (sekunteina).

Analytics

Seuraavassa taulukossa ovat sovelluksen Oracle CRM On Demand sovelluksen käytön mittarit. Nämä mittarit edustavat eri sovellusobjektityyppien käyttöä, kuten luotujen, päivitettyjen ja poistettujen tietueiden määrää. Taulukossa *Kyllä* merkitsee sitä, että mittari on käytettävissä kentässä.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityyp pi	Kuvaus
Luotujen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Luotujen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan
Päivitettyjen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Päivitettyjen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan
Poistettujen tietueiden määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Poistettujen tietueiden määrä objektin, käyttäjän ja kuukauden mukaan

Seuraava taulukko sisältää sovelluksen Oracle CRM On Demand sivunäkymän suoritusasteen mittarit.

Mittari	Käytt äjä	Päivämäärä (viikko)	Objektityyp pi	Kuvaus
Pyyntöjen määrä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Pyyntöjen määrä sivun ja viikon mukaan
Keskimääräinen vastausaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien keskimääräinen vastausaika (millisekunteina)
Vastauksen enimmäisaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien vastauksen enimmäisaika (millisekunteina)
Vastauksen vähimmäisaika (ms)	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Sivunäkymien vastauksen vähimmäisaika (millisekunteina)

HUOMAUTUS: Vastauksen enimmäisajan ja vähimmäisajan arvot ovat käytettävissä vain niille sivunäkymän tietueille, jotka on ladattu sen jälkeen, kun tämä ominaisuus tuli käyttöön. Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 25 ja aiemmissa versioissa ladatuissa sivunäkymän tietueissa on tyhjäarvoja (NULL), koska näitä tietoja ei tallennettu kyseisissä versioissa.

Seuraavassa taulukossa ovat asennus- ja kokoonpanomittarit. Nämä mittarit ovat tilannekatsaus sovelluksen Oracle CRM On Demand viimeisimmästä asennuksesta ja kokoonpanosta käytön seurantatietojen päivitysajankohtana. Asennus- ja kokoonpanomittarit ovat yksilöiviä, koska ne eivät ole dimensiokohtaisia.

Mittari	Kuvaus
Järjestelmänvalvojien määrä	Sellaisten pääkäyttäjien määrä, joille on myönnetty jokin seuraavista oikeuksista: yrityksen hallinta, yrityksen hallinta - valuuotujen määritys, yrityksen hallinta - kaikkien salasanojen nollaus, teemojen hallinta, sisällön hallinta, sisällön hallinta - liitteiden ja tietosivun kuvien hallinta, kirjojen hallinta, alueiden hallinta, käyttäjien hallinta, roolien ja käyttöoikeuksien hallinta,

	käyttäjien ja käyttöoikeuksien hallinta - delegeoitujen käyttäjien hallinta
Toimeksiantosääntöjen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen toimeksiantosääntöjen määrä
Kirjojen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen kirjojen määrä
Valuuttojen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen aktivoitujen valuuttojen määrä
Mukautettujen kenttien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen kenttien määrä
Mukautettujen objektien lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen objektien määrä
Mukautettujen välilehtien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen mukautettujen Web-välilehtien määrä
Ryhmiä määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen ryhmien määrä
Kielten määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käyttöön otettujen kielten määrä
Tuotteiden lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen tuotteiden määrä
Myyntiprosessien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen myyntiprosessien määrä
Alueiden määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen alueiden määrä
Verkkosovelmien määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen Web-applet-sovellusten määrä
Verkkolinkkien lukumäärä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand käytettyjen Web-linkkien määrä
Työnkulkujen määrä	Sovelluksessa Oracle CRM On Demand määritettyjen työnkulkujen määrä

Seuraavassa taulukossa ovat käyttäjäksi ottamisen mittarit. Näiden mittarien avulla yritykset voivat valvoa ja analysoida sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjämäärää. Taulukossa *Kyllä* merkitsee sitä, että mittari on käytettävissä kentässä.

Mittari	Käyttäjä	Päivämäärä (kuukausi)	Kuvaus
Aktiivisten käyttäjien määrä	Ei	Kyllä	Sovelluksen aktiivisten käyttäjien määrä

Analytics

Edellisestä sisäänkirjautumisesta kuluneiden päivien määrä	Kyllä	Ei	Käyttäjän edellisestä sisäänkirjautumisesta kuluneiden päivien määrä
Delegoitujen käyttäjien määrä	Ei	Kyllä	Kyseisen kuukauden delegoitujen käyttäjien määrä
Lisenssien määrä	Ei	Ei	Yritysprofiilissa määritettyjen lisenssien määrä
Kaikkien sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän sisäänkirjautumisten määrä tietyn kuukauden aikana. Jos käyttäjä kirjautuu sisään kolmesti päivässä, se lasketaan kolmeksi sisäänkirjautumiseksi ja lisätään nykyisen kuukauden arvoon.
Yksilöivien sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän erillisten sisäänkirjautumisten määrä tietyn kuukauden aikana. Jos käyttäjä kirjautuu sisään kolmesti päivässä, se lasketaan yhdeksi erilliseksi sisäänkirjautumiseksi ja lisätään nykyisen kuukauden arvoon.
Epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä	Kyllä	Kyllä	Käyttäjän epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä kuukaudessa
Kirjautuneiden prosenttiosuus	Ei	Kyllä	Kyseisen kuukauden aikana sisäänkirjautuneiden käyttäjien määrä jaettuna aktiivisten käyttäjien määrällä.

Kirjautumisten kuukausittainen keskiarvo	Ei	Kyllä	Tietyn kuukauden yksittäisten sisäänkirjautumisten määrä jaettuna kyseisen kuukauden sisäänkirjautuneiden käyttäjien määrällä.
--	----	-------	--

Käyttöön liittyvät huomautukset

Tämä aihe sisältää käyttöön liittyviä huomautuksia.

Käytön seurannan tiedot

Tiedot päivitetään tietovarastossa oleviin käytön seurantatietoihin viikoittain sovelluksen Oracle CRM On Demand sovellustiedoista. Käytön seurantatietojen päivitys tapahtuu viikonloppuisin, eikä siinä oteta huomioon muiden tietojen yöllistä lisäävää päivitystä.

Käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen vain kuluvan kuukauden osalta, eikä edellisen kuukauden tietoja lasketa uudelleen, ellei viikko jatku kuunvaihteen yli. Jos esimerkiksi käytön seurantatietojen päivitys tapahtuu perjantaina 28.5.2010, käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen koko toukokuulta 1.5.2010 alkaen. Jos seurantatietojen lisäävä päivitys tapahtuu perjantaina 4.6.2010, käytön seurannan mittarit lasketaan uudelleen sekä toukokuun että kesäkuun osalta, koska viikolle osuu päiviä sekä toukokuusta että kesäkuusta.

Käytön seurannan mittarien yhteenveto tehdään kalenterikuukauden mukaan. Mittarien analysointi on mahdollista myös yrityksen tilivuoden kalenterin mukaan, mutta tilivuoden kalenterin mukaan analysointia ei käytetä yrityksissä, joissa on käytössä jokin tavallisesta poikkeava kalenteri. Tilivuoden kalenterin määritelmä voi vaihdella sen mukaan, onko käytössä 4-4-5- vai 5-4-4-mallin mukainen kalenteri vai kalenteri, jossa kaksi kalenterikuukautta alkaa samalla tilikaudella tai jossa mikään kalenterikuukausi ei ala tilikaudella. Tällaisissa tapauksissa käytön seurannan mittarit voivat olla virheellisiä tai ne voivat puuttua tietyltä tilikaudelta.

Suurin osa käytön seurantatiedoista tallennetaan viikkotasolla. Joitakin käyttäjäksi ottamisen mittareita ei tallenneta viikkotasolla. Kaikkia määritysten ja kokoonpanon määritysten mittareita ei tallenneta viikkotasolla. Koska käytön seurantatiedot tallennetaan viikkotasolla, niistä voidaan luoda yhteenveto kuukausi-, neljännesvuosi- ja vuositasolla. Tuloksia ei ehkä kuitenkaan saada, jos raportti yritetään luoda viikkoa lyhyemmästä ajanjaksosta.

Tietoja käyttäjän sisäänkirjautumishistoriasta

Yli 90 päivää vanhat käyttäjän sisäänkirjautumishistorian tiedot tuhotaan toistuvasti sovelluksesta Oracle CRM On Demand. Näin ollen Käytön seuranta -ominaisuus voi tukea käyttäjäksi ottamisen mittareita vain noin 90 päivän ajan siitä lähtien, kun sovelluksen Oracle CRM On Demand uusi versio otetaan käyttöön. Käyttäjäksi ottamisen historiatiedot tallentuvat kuitenkin tietovarastoon, sillä niitä tarvitaan sovelluksen Oracle CRM On Demand Analytics käyttäjäksi ottamisen mittareiden aiemman trendin analyysissä. Tietoja säilytetään seuraavaan täydelliseen päivitykseen asti myös silloin, kun tiedot tuhotaan sovelluksesta Oracle CRM On Demand.

Käytön seurannan mittarit

Käytön seurannan mittarit kerätään kalenteriviikoittain. Jos käytössäsi on muu kuin vakiokalenteri, esimerkiksi 5-4-4, 4-4-5, tai mukautettu tilivuosikalenteri, tilikuu- tai tilivuosineljännes voi koostua suuremmasta tai pienemmästä määrästä viikkoja kuin muut tilikaudet tai tilivuosineljännekset. Tämän vuoksi mittarit voivat osoittaa hieman todellista suurempia tai pienempiä arvoja tietyille kuukaudelle tai vuosineljännekselle. Näin käy todennäköisesti silloin, kun yrityksen mittareita ei ole täysin kohdistettu tilivuosikalenterin määrityksiin, kun analyysi tehdään tilivuosikalenterin kuukausien ja vuosineljännesten mukaan.

Sisältö-ulottuvuus

Sisältö-dimensiota käytetään sekä Analytics-sovelluksen suoritustason mittareissa että sivunäkymän suoritustason mittareissa.

Kun raportoit Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit, käytä Sisältöluokka-kenttää suodattaaksesi tiedot seuraavien ehtojen mukaan:

Sisältöluokka = Analytics

Kun raportoit sivunäkymän suoritustason mittarit, käytä Sisältöluokka-kenttää suodattaaksesi tiedot seuraavien ehtojen mukaan:

Sisältöluokka = sivunäkymä

Sivunäkymän suoritustason mittareiden analyysissä ovat käytettävissä vain seuraavat Sisältö-dimension kentät: Sisältöluokka ja Sisällön nimi. Sivunäkymän suoritustasossa sisällön nimen arvo on sama kuin näytön otsikko. Analytics-sovelluksen suoritustasossa sisällön nimen arvo on sama kuin raportin tai dashboardin nimi.

Jos haluat näyttää raporttien polun analyysissä, käytä Sisältö-ulottuvuuden Sisällön tiedot -kenttää. Sisällön tiedot näkyvät vain silloin, kun sisältöluokan arvoksi on määritetty Analyysit, ja sellaisen sisällön osalta, jonka sisältötyyppi on Jaettu raportti / Henkilökohtainen raportti. Raporttien polkujen muoto on seuraavanlainen:

- Käyttäjän oman kansion polku:

`/käyttäjät/<Käyttäjän kirjautumistunnus>`

Esimerkki:

`/käyttäjät/analytisrto10#admin`

- Yrityksen jaetun kansion polku:

`/jaettu/Yritys_<numero>_Jaettu_kansio`

Esimerkki:

`/jaettu/Yritys_9999_Jaettu_kansio`

- Upotetun raportin polussa on seuraava loppuliite:

`/_Emb`

Analytics-sovelluksen mittarit

Analytics-sovelluksen suoritustason mittareita ei voi yhdistää muihin mittareihin. Sivunäkymän suoritustason mittareita ei voi yhdistää muihin mittareihin. Nämä kaksi suoritustasoon liittyvää mittaria tallennetaan käyttäen tietotasoa, jotka poikkeavat toisistaan ja kaikista muista mittareista. Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit kerätään sisältö-, käyttäjä- ja viikkotasolla. Nämä mittarit kerätään aina, kun käyttäjä

käynnistää raportin, ja niistä laaditaan yhteenvedot viikkotasolla. Keskimääräinen vasteaika mitataan sekunneissa.

Sivunäkymän suoritustason mittarit puolestaan kerätään sivu- ja viikkotasolla. Ne kerätään aina, kun sivua tarkastellaan, ja niistä laaditaan yhteenveto viikkotasolla. Keskimääräinen vasteaika mitataan millisekunneissa.

Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit voidaan raportoida yksittäisten käyttäjien mukaan. Sivunäkymän suoritustaso raportoidaan kuitenkin aina yritystasolla. Useimmilla sivunäkymillä on otsikko, ja otsikoimattomien sivunäkymien suoritustason käytön mittarit raportoidaan otsikolla *Muut*. Analytics-sovelluksen suoritustason mittarit sisältyvät jaettuihin ja henkilökohtaisiin dashboardeihin mutta ei dynaamisiin kyselyihin. Sekä sivunäkymän että Analytics-sovelluksen sisällön nimissä näkyvät mittarit perustuvat yrityksen oletuskieleen ja objektien nimeämiskäytäntöihin. Ne eivät tue käyttäjän kieltä tai objektien uudelleennimeämistä.

Käyttäjän sisäänkirjautumishistorian rajoitukset

Käyttäjän sisäänkirjautumishistoria -ulottuvuus määrittää käyttäjän sisäänkirjautumisen lähteen, joka voi olla esimerkiksi Interaktiivinen, Web-palvelut tai Matkapuhelin. Tällä ulottuvuudella on seuraavat rajoitukset:

- Käyttäjän sisäänkirjautumishistorian yhteydessä voidaan käyttää vain seuraavia käyttäjämäärän mittareita:
 - Kaikkien sisäänkirjautumisten määrä
 - Epäonnistuneiden sisäänkirjautumisten määrä
- Lisävä päivitys päivittää vain kuluvan kuukauden tiedot.
- Lisävä päivitys ei päivitä Sisäänkirjautumisen tyyppi -sarakkeiden historiatietoja.

HUOMAUTUS: Sisäänkirjautumisen tyyppin arvot ovat käytettävissä vain niille käyttäjän sisäänkirjautumistietueille, jotka on ladattu sen jälkeen, kun tämä ominaisuus tuli käyttöön. Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 29 ja aiemmissa versioissa ladatuissa käyttäjän sisäänkirjautumishistorian tietueissa on tyhjäarvoja (NULL), koska näitä tietoja ei tallennettu kyseisissä versioissa.

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
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](#) (katso "Optimoitujen suodatuskenttien käyttö" sivulla 1211). 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
 - Average Number (Avg #) of Products
- Quota Metrics:
 - Quota Value

Usage Notes

For more information about account revenue capabilities, see [Forecasts Reporting subject area](#) (katso "Ennusteiden raportoinnin aihealue" sivulla 1162). 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 basic 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
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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

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

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 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](#) (katso "[Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#)" sivulla 1211). 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)

Analytics

- 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 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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoitua kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- 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
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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
- 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
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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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
- 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

Analytics

- 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
- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypki-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypki-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- 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
 - 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

Analytics

- 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
 - 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

Analytics

- 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
 - 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

Analytics

- 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
 - 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

Analytics

- 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
 - 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.

Analytics

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
- 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.

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
-------------	-------------------------------

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
- Assessment
- Business Plan
- Contact
- Date Last Modified
- Date Started
- Lead
- Objective
- Opportunity
- Service Request

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-

kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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
- Asset
- Owned By User
- Product

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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
- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
- 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
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](#) (katso "[Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#)" sivulla 1211). 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

Analytics

- 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

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
- Contact
- Owned By User
- Related Contact

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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](#) (katso "[Asiakkaan yhteyshenkilön historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1005).

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*. 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
- Campaign
- Contact
- Date Created
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin koodi -kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin koodin optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoitua kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

Analytics

- 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
 - 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

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

These subject areas have the following dimensions:

- Account
- Campaign
- Contact
- Custom Object
- Date Created
- Owned By User

Optimized Filtering Fields

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin koodi -kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin koodin optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin

Analytics

yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

1582 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

■ 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
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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakio kentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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:

Analytics

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi

verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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*.

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
- 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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- 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
 - 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:

- 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](#) (katso "[Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#)" sivulla 1211). 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
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

Analytics

- Lead
- Opportunity
- Owned By User
- Principal Partner Account

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Account
- Campaign
- 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

Analytics

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

- Account
- Account Territory
- Campaign
- Close Date
- Date Opened
- Opportunity
- Owned By User
- Primary Contact
- Principal Partner Account
- Quota
- Territory

Optimized Filtering Fields

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- 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
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

Analytics

- Opportunity
- Opportunity Competitor
- Owned By User
- Primary Contact
- Relationship Contact
- Territory

Optimized Filtering Fields

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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
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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyyppi-kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenottopäivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- Contact

1608 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

■ 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

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
- Account Territory
- Campaign
- Opportunity
- Opportunity Product Revenue
- Owned By User
- Primary Contact
- Product
- Product Category
- Quota

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoituiden kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoidun pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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](#) (katso "[Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue](#)" sivulla 1059).

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.

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

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

Analytics

- Average (Avg) Indexed Number
- Indexed Currency
- Indexed Number
- Number (#) of Partners
- Number (#) of Archived Leads
- 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.

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

Analytics

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

This subject area has the following dimensions:

- Account
- Activity
- Contact
- Message Response
- Messaging Plan
- Messaging Plan Item
- Product

Optimized Filtering Fields

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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.

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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
- 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

Tämän aihealueen kentät on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun ne ovat käytössä suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanoihin *Koodi* tai *UTC*. Esimerkiksi Asiakas-ulottuvuudella on Asiakastyypin koodi -kenttä. Asiakastyypin koodi -kenttä taas on Asiakastyypin koodi -kentän optimoitu versio. Samaan tapaan Viimeisin yhteydenotto päivämäärä - UTC -kenttä on Viimeisin soitto-/käyntipäivämäärä -kentän optimoitu versio. Suodattimen optimoidun kentän käyttäminen nopeuttaa kyselyitä. Tämä on vakiokenttää nopeampi menetelmä. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla mitoilla on optimoidut suodatuskentät:

- 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

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

Tällä aihealueella on suodattimissa käytettäviä kenttiä, jotka on optimoitu kyselyajan lyhentämiseksi. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakas-ulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyyppi-kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyyppi-kentän optimoitu versio. Samoin on olemassa Indeksoidun pvm:n UTC -kenttä, joka on Indeksoitu pvm -kentän optimoitu versio. Kyselyt nopeutuvat, kun suodattimessa käytetään optimoitua kenttää. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna vakiokentän käyttöön. Lisätietoa optimoiduista suodatuskentistä on kohdassa [Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#) (sivulla 1211). Tämän aihealueen seuraavilla ulottuvuuksilla on optimoidut suodatuskentät:

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](#) (katso "[Optimoitujen suodatuskenttien käyttö](#)" sivulla 1211). 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 Valitse Fontti-alueella fonttiperhe sekä fontin koko, väri, tyyppi (esimerkiksi lihavointi) ja muut mahdolliset tehosteet (esimerkiksi alleviivaus).

HUOMAUTUS: Joitakin kohteita käytettäessä tämä asetus ei ole mahdollinen.

- 7 Määritä Solu-alueella kohdistus- ja taustaväri.

HUOMAUTUS: Vaakasuuntaista kohdistusta käytettäessä teksti tasataan yleensä vasemmalle. Numeerisia tietoja käytettäessä tiedot tasataan yleensä oikealle.

Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

- 8 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.

VIHJE: Voit valita mukautettuja reunoja tai poistaa niiden valinnan napsauttamalla avattavan Sijainti-luettelon lähellä olevaa ylä- tai alareunaa tai vasen tai oikeaa reunaa.

- 9 Jos haluat muotoilla solun sisäisen välistyksen, valitse lisämuotoiluasetukset ja määritä solun sisällön leveys ja korkeus sekä sisällön ylä- ja alapuolelle sekä oikealle ja vasemmalle puolelle tuleva väli.

Arvot määritetään kuvapisteissä.

- 10 Jos haluat ohittaa kohteen Oracle CRM On Demand tyyllisivuilla määritetyt tyyli- ja luokkaelementit, tee Mukautetut CSS-tyylivalinnat -alueella seuraavat valinnat:

- a Valitse haluamasi asetus.
- b Määritä luokan, tyylin tai tyyllisivun sijainti.

HUOMAUTUS: Tyylin muotoilun lisäasetukset on tarkoitettu vain käyttäjille, jotka osaavat käyttää CSS-tyylisivuja.

- 11 Valitse 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.

Optimoitujen suodatuskenttien käyttö

Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* (valintaluettelo varten) tai *UTC*(Coordinated Universal Time) päivämäärä- ja aikakenttiä varten. Raportoinnin suorituskyky paranee, kun suodattimissa käytetään optimoitua kenttää.

Suodattimien koodikentät

Koodikentissä olevat valintaluetteloarvot ovat kielestä riippumattomassa koodimuodossa (LIC, Language Independent Code) monikielisiä valintaluetteloja varten. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voidaan hallita useita kieliä käyttämällä kielestä riippumattomia LIC-koodeja ja yksilöllisiä syötteitä kutakin kieltä varten. Esimerkiksi Aktiivinen-tila voidaan tilakentässä ilmoittaa kielikohtaisin arvoin seuraavasti.

Kieli	Arvo	Kielestä riippumaton koodi (LIC)
Englanti	Active	Aktiivinen
Ranska	Actif	Aktiivinen
Saksa	Aktiv	Aktiivinen
Espanja	Activo	Aktiivinen

Suodata aktiiviset asiakkaat luomalla suodatin Tilan koodi -kenttää (Tila-kentän optimoitu versio) ja LIC-arvoa varten (tässä tapauksessa Aktiivinen). Käyttämästäsi kielestä riippumatta LIC-arvon kysely parantaa raportoinnin suorituskykyä, koska eri kielillä tapahtuvaa kyselyä varten tarvittava käänösvaihe jää pois.

LIC-arvojen näyttö valintaluetteloa varten

Käytä seuraavaa menettelyä LIC-arvojen näyttämiseksi valintaluetteloa varten.

LIC-arvojen näyttö valintaluetteloa varten

- 1 Napsauta Hallinta-yleislinkkiä minkä tahansa sivun oikeassa yläkulmassa.
- 2 Napsauta Sovelluksen mukauttaminen -kohdassa Sovelluksen mukauttaminen -linkkiä.
- 3 Napsauta tarvittavan tietuetyypin linkkiä Tietuetyypin asetukset -osassa.
- 4 Napsauta Kentän hallinta -osassa *tietuetyyppejä* Kentän asetukset.
- 5 Napsauta Kentät-sivulla haluamasi valintaluettelokentän Muokkaa valintaluetteloa -linkkiä.
LIC-arvot ovat tunnuksen sarakkeessa.

Suodattimien UTC-kentät

Kun käytät UTC-kenttiä, niitä ei muunneta yhtiön tai käyttäjän aikavyöhykkeiden mukaisiksi, jolloin raportoinnin suorituskyky paranee. Suorituskyky paranee entisestään, kun päivämäärä- ja aikakentät indeksoidaan tietokantaan. Nämä kentät voi piilottaa raporteissa, ja niiden sijasta voi käyttää oikeat aikavyöhyketiedot sisältäviä kenttiä.

Tietoja hierarkioista

Tietyt tieto-objektit, kuten asiakas, kirja, myyntimahdollisuus ja alue, tukevat hierarkkista (puu)rakennetta. Esimerkiksi alueen hierarkia esiintyy useissa aihealueissa, ja sitä käytetään yleensä tallennettaessa myyntialueen tietoja. Oracle CRM On Demand tukee kymmentä hierarkiatasoa. Esimerkiksi yhdysvaltalaisessa yrityksessä käyttöönotetussa aluehierarkiassa voi olla seuraavanlainen rakenne:

- Ylimmäksi tasoksi määritetään Yhdysvallat.
- Tasolla 8 on seuraavat syötteen: Koillinen, Etelä, Keskilänsi ja Länsi.
- Tasolla 7 on alisyötettä. Esimerkiksi Koillisterritoriolla on alisyötteen Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island ja Connecticut.
- Tasolla 6 on lisää alisyötettä. Esimerkiksi syötteenä Massachusetts on alisyötteen Boston, Cape Cod, Itäinen Massachusetts ja Läntinen Massachusetts.
- Tasolla 5 edelliset territoriot jaetaan edelleen. Esimerkiksi Cape Cod -territoriolla on alitasot Lower Cape, Outer Cape, Hyannis ja Barnstable.
- Tasoa 4 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 3 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 2 ei käytetä tässä esimerkissä.
- Tasoa 1 ei käytetä tässä esimerkissä.

Edellinen hierarkia näkyy tiivistetyimmässä muodossa seuraavassa taulukossa esitetyllä tavalla. Hierarkiatasojen tuettu enimmäismäärä on 10. Jos siis hierarkialla on vähemmän kuin kymmenen tasoa, alimman tason arvot toistetaan (arvo Hyannis tasoille 5 - 1). Tämän ominaisuuden avulla voit raportoida liittyvät mittarit kaikilla hierarkiatasoilla.

Ylimmän tason alueen nimi	USA
Tason 8 alueen nimi	Koillinen
Tason 7 alueen nimi	Massachusetts
Tason 6 alueen nimi	Cape Cod
Tason 5 alueen nimi	Hyannis
Tason 4 alueen nimi	Hyannis
Tason 3 alueen nimi	Hyannis
Tason 2 alueen nimi	Hyannis
Tason 1 alueen nimi	Hyannis

Käyttöliittymässä hierarkiamääritteet sijaitsevat dimension, esimerkiksi asiakkaan tai territorion, pääkansion alikansiossa. Kaikki syötteet näytetään aakkosjärjestyksessä.

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](#) (katso "[Sarakkeiden lisäys raportteihin](#)" sivulla 1214)
- [Adding Custom Fields to Reports](#) (katso "[Mukautettujen kenttien lisäys raportteihin](#)" sivulla 1214)
- [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sivulla 1638) (optional but recommended)
- [Editing Column Properties](#) (katso "[Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen](#)" sivulla 1223)
- [Setting Up Column Formulas](#) (katso "[Sarakekaavojen määrittäminen](#)" sivulla 1234)
- [Adding Action Links to Analyses](#) (sivulla 1659) (optional)
- [Sorting and Reordering Columns](#) (katso "[Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen](#)" sivulla 1239)

Related Topics

See the following topics for related information:

- [About Using Addresses in Reports](#) (katso "[Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa](#)" sivulla 1240)
- [Combining Results from Multiple Reports Using Set Operations](#) (katso "[Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla](#)" sivulla 1240)

Sarakkeiden lisäys raportteihin

Kun raportteja luodaan tai muokataan, niihin lisätään sarakkeita niin kauan, kunnes raportti sisältää kaikki halutut tiedot.

HUOMAUTUS: Raporttien kaudet saattavat perustua yrityksesi tilivuosisikalenteriin, joka voi erota vakiokalenterista. Yrityksesi tilivuosi saattaa alkaa esimerkiksi tavallisen kalenterivuoden kesäkuun 1. päivänä. Jos yrityksesi on äskettäin muuttanut tilikauttaan sovelluksessa Oracle CRM On Demand, tarkista huolellisesti sellaiset aiempien tietojen analyysit, jotka kattavat useita vuosia. Edelliseen tilivuosisikalenteriin perustuvien raporttien tietoja ei voi kohdistaa uuden tilivuosisikalenterin tietoihin.

Sarakkeiden lisäys raporttiin

- 1 Laajenna Aktiivinen aihealue -osion sarakeluettelot siten, että raportteihin sisällytettävät sarakkeet ovat näkyvissä.
- 2 Napsauta sarakkeita, jotka haluat sisällyttää raporttiin.

HUOMAUTUS: Voit poistaa sarakkeen raportista napsauttamalla sarakkeessa olevaa X-kuvaketta. Voit muuttaa sarakkeiden järjestystä vetämällä ja pudottamalla sarakkeet uuteen paikkaan.

Mukautettujen kenttien lisäys raportteihin

Voit lisätä mukautettuja kenttiä raporttien ja analyysien sarakkeiksi. Lisätietoja sarakkeiden lisäyksestä raportteihin on kohdassa [Sarakkeiden lisäys raportteihin](#) (sivulla 1214).

Monikielisissä ympäristöissä mukautetut kentät täytyy kääntää jokaiselle käytettävälle kielelle niin, että niitä voidaan lisätä raportteihin ja analyysihin. Jos mukautettu kenttä on luotu esimerkiksi englanninkielisenä, se on käännettävä saksaksi, jotta saksalainen käyttäjä näkee kentän omalla kielellään ja voi käyttää sitä raportissa tai analyysissä.

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	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. 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.
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	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. This operator is for ranked results. For example, you could use this operator to obtain a list of the top 10 performers.
is in bottom	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. This operator is for ranked results. For example, you could use this to obtain a list of the customers reporting the fewest numbers of problems.

Operator	Usage Guidelines
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 (katso " Vaihe 2: asettelujen luonti " sivulla 1241)). 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](#) (sivulla 1717) and [Session Variables](#) (katso "Istunomuuttujat" sivulla 1337).

- 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](#) (sivulla 1717).

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](#) (sivulla 1717).

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
```

Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen

Voit muokata sarakkeen ominaisuuksia, jos haluat muuttaa sarakkeen ja sen sisällön ulkoasua ja asettelua. Voit myös määrittää muotoilun käytettäväksi vain, kun sarakkeen sisältö täyttää tietyt vaatimukset. Sarakkeen suhteen tekemäsi valinnat koskevat oletusarvoisesti vain nykyistä raporttia.

Sarakkeen sisällön ulkoasun muokkaaminen

Tuloksissa näkyvä sarakkeen sisällön oletusulkoasu perustuu porrastettuihin tyyliarkkeihin ja XML-viestitiedostoihin. Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehden avulla voit ohittaa useita oletusasetuksia, esim. fontin ja fonttikoon. Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Sarakkeen sisällön ulkoasun muokkaaminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
- 3 Valitse fontin, solun, reunaviivan, kuvan sekä tyylin lisämuotoilun ominaisuudet.
Lisätietoja on tämän aiheen kohdassa Sarakkeen sisällön muotoileminen.
- 4 Tietojen muoto -välilehdellä voit ohjata tietojen esitystapaa valitsemalla Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruudun.

Tämä valinta mahdollistaa näytön oletusominaisuuksien ohittamisen. Käytettävissä olevat asetukset vaihtelevat tietojen tyyppin mukaan. Jos sarake sisältää esimerkiksi numerotietoja, voit valita, käsitelläänkö numeroita esim. prosentteina, kuukauden niminä vai päivämäärinä. Voit valita näytettävien desimaalien määrän, negatiivisten lukujen esitystavan, näytettävän merkkimäärän sekä tuhansien erottimen. Jos sarake sisältää tekstiä, voit valita, käsitelläänkö sitä esim. tavallisena tekstinä, HTML-koodina vai linkkinä. Mukautettu tekstin muoto -tekstiruudussa näkyy valintasi mukaan HTML-merkkijono, jolla tiedot näytetään.

Jos haluat käyttää tekstissä mukautettua muotoa, valitse Mukautettu tekstin muoto avattavasta Käsittele tekstiä muodossa -luettelosta ja syötä mukautettu muoto. Voit syöttää HTML-kutsuja, joilla on erikoismuotoilu. Voit syöttää myös minkä tahansa hyväksytyyn HTML-merkkijonon (mm. JavaScript tai VBScript).

Seuraavassa HTML-koodiesimerkissä asetetaan taulukoiden ja pivot-tilakoiden sarakkeen leveys ja korkeus. Suluissa oleva html-teksti ([html]) tarkoittaa HTML:n käyttöä, ja at-merkki (@) tarkoittaa sarakkeen dynaamista sisältöä.

```
[html]<span style="width: 200px" style="height: 50px">@</span>
```

Jos et tunne HTML-, JavaScript-, VBScript-koodia jne. kysy ohjeita niihin perehtyneeltä henkilöltä.

Jos haluat luoda mukautetun numeerisen muodon, voit käyttää numeron merkkiä (#) tarkoittamaan merkityksellistä lukua ja numeroa nolla (0) sisällyttääksesi määrätyn määrän numeroita luvun tarkkuudesta huolimatta. Esimerkkejä:

Määrittelyllä ##.# luku 12.34 esitetään muodossa 12.3

Määrittelyllä ##.000 luku 12.34 esitetään muodossa 12.340.

- 5 Valitse lopuksi OK.

Sarakkeen sisällön asettelun muokkaaminen

Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehden avulla voit tehdä seuraavat toimet:

- Määrittää, näkyykö sarake tuloksissa.
Yleensä sarakkeet näkyvät tuloksissa oletusarvoisesti. Aina et ehkä kuitenkaan halua näyttää tuloksissa kaikkia raportin sarakkeita, esimerkiksi saraketta, jota on käytetty suodatinta luotaessa.
- Liittää vaihtoehtoiset taulukon ja sarakkeen otsikot ja soveltaa niihin mukautettua muotoilua.
- Ohjata duplikaattitietojen, esimerkiksi toistuvien sarakkeen arvojen, näyttämistä.
Taulukon jonkin sarakkeen tiedot voivat toistua taulukon muiden sarakkeiden tietoriveillä. Jos esimerkiksi yhdessä sarakkeessa on asiakkaiden nimet ja toisessa näiden asiakkaiden alueet, aluetiedot voivat toistua jokaisella asiakasrivillä. Voit määrittää, näytetäänkö toistuvat tiedot vain kerran vai näkyvätkö ne joka rivillä. Toistuvien tietojen näyttäminen vain kerran voi helpottaa taulukon lukemista ja tuoda paremmin esiin tietojen eroavuudet.
- Määrittää interaktiiviset toiminnot, jotka ovat käytettävissä käyttäjien käsitellessä tuloksia, esimerkiksi siirtymisen toiseen raporttiin.

Voit käyttää tulosten muotoilussa myös erilaisia toimintoja ja ehtolausekkeita.

Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Sarakkeen piilottaminen tuloksista

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.

- 3 Valitse Piilota tämä sarake -valintaruutu, jos se ei ole valittuna.

Mukautetun taulukon ja sarakeotsikoiden luominen

- 1 Valitse Määritä kriteerit.
- 2 Valitse sarakkeessa Sarakkeen ominaisuudet -painike.
Jos olet yhdistänyt tuloksia useista raporteista, Sarakkeen ominaisuudet -painike on tulossarakkeen tasolla. Lisätietoa raporteista on kohdassa [Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla](#) (sivulla 1240)
- 3 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 4 Valitse otsikkoalueelta Mukautetut otsikot -valintaruutu.
Voit nyt muuttaa otsikon tekstiä ja muotoilua.
- 5 Jos haluat muuttaa taulukon tai sarakkeen otsikon tekstiä, kirjoita uusi otsikko asianomaiseen tekstiruutuun.
Otsikkoa käytetään tässä raportissa oletusotsikon asemesta.
HUOMAUTUS: Voit myös määrittää siirtymisen toiseen raporttiin sarakkeen otsikon interaktiiviselta alueelta.
- 6 Jos haluat muuttaa taulukon tai sarakkeen otsikon muotoa, napsauta tekstiruudun vieressä olevaa Muokkaa muotoa -painiketta.
Näyttöön tulee Muokkaa muoto -valintaikkuna.
Valitse fontin, solun, reunaviivan ja tyylin lisämuotoilun asetukset. Lisätietoja, ks. alla "Sarakkeen sisällön muotoilu".

Toistuvien tietojen estäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Valitse haluamasi kohta arvon estämisen alueelta:
 - Valitse Estä, jos haluat, että toistuvat tiedot näytetään vain kerran ja rivien kaksoiskappaleet estetään.
 - Valitse Toista, jos haluat näyttää toistuvat tiedot joka rivillä.
 - Valitse Oletus, jos haluat säilyttää näytön oletusominaisuudet.

Saraketta napsautettaessa tapahtuvien toimintojen määrittäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.

- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Voit määrittää saraketta napsautettaessa tapahtuvat toiminnot valitsemalla haluamasi kohdan sarakkeen otsikon interaktiiviselta alueelta:
 - Oletus - Palauttaa interaktiivisen oletustoiminnon.
 - Poraudu - sallii porautumisen ja lisätietojen katselun.
 - Selaus - Mahdollistaa siirtymisen toiseen analyysiin. Napsauta Lisää navigointikohde -painiketta, siirry kohderaportin tai ohjauspaneelin kohdalle, valitse OK ja kirjoita kohteen kehysteksti Kehysteksti-tekstiruutuun. Toista tämä vaihe jokaisella navigointikohteella, jonka haluat lisätä. Voit poistaa navigointikohteen napsauttamalla Kehysteksti-tekstiruudun vieressä olevaa Poista-painiketta.
 - Ei toimintoa - Estää porauksen ja siirtymisen. Interaktiiviset toiminnot määritetään erikseen sarakeotsikolle ja sarakkeen tiedoille.

Arvoa napsautettaessa tapahtuvien toimintojen määrittäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Voit määrittää arvoa napsautettaessa tapahtuvat toiminnot valitsemalla haluamasi kohdan arvon interaktiivisen toiminnon alueelta:
 - Oletus - Palauttaa interaktiivisen oletustoiminnon.
 - Poraudu - sallii porautumisen ja lisätietojen katselun.
 - Selaus - Mahdollistaa siirtymisen toiseen analyysiin. Napsauta Lisää navigointikohde -painiketta, siirry kohderaportin tai ohjauspaneelin kohdalle, valitse OK ja kirjoita kohteen kehysteksti Kehysteksti-tekstiruutuun. Toista tämä vaihe jokaisella navigointikohteella, jonka haluat lisätä. Voit poistaa navigointikohteen napsauttamalla Kehysteksti-tekstiruudun vieressä olevaa Poista-painiketta.
 - Ei toimintoa - Estää porauksen ja siirtymisen. Interaktiiviset toiminnot määritetään erikseen sarakeotsikolle ja sarakkeen tiedoille.

Ehdollisen muotoilun käyttö sarakkeen sisällössä

Taulukoissa ja pivon-taulukoissa huomio voidaan kiinnittää ehdollisen muotoilun avulla tietyt ehdot täyttävään tietoelementtiin. Esimerkiksi korkeat myyntiluvut voidaan korostaa tietyllä värillä tai jokaisen myyntitavoitteet ylittäneen myyjän nimen viereen voidaan sijoittaa palkintokuvake.

Tämä tapahtuu valitsemalla raportista yksi tai useampia sarakkeita, määrittelemällä ehdot ja valitsemalla fontin, solun, reunaviivan ja tyyliarkin ominaisuudet, joita käytetään ehtojen täyttyessä. Ehdollisia muotoja voivat olla tietojen ja sen taulukon solun värit, fontit, kuvat jne., joka sisältää kyseiset tiedot. Ehtojen määrittämisen vaiheet ovat hyvin samanlaiset kuin suodattimien luomisessa.

Voit lisätä useita ehtoja, jolloin tiedot ja taulukon solu esitetään yhdessä useista eri muodoista tietojen arvon mukaan. Esimerkiksi alhainen myynti voidaan esittää yhdellä värillä ja korkea myynti toisella värillä.

Perinteisten taulukoiden ja pivot-taulukoiden välillä on useita pieniä ehdollisen muotoilun eroja. Ehdollisia muotoja, joissa yksi sarake muotoillaan toisen sarakkeen arvon perusteella, ei ole pivot-taulukossa, mutta

perinteisessä taulukossa sen sijaan on. Jos esimerkiksi alueen nimen väri määritetään kyseisen alueen myynnin perusteella, tämä ei vaikuta pivot-taulukkoon. Jos sen sijaan myyntitietojen väri määritetään myyntitietojen arvon perusteella, tämä näkyy pivot-taulukossa, samoin kuin alueen nimen värin määrittäminen varsinaisen nimen perusteella (esimerkiksi Itäisen markkina-alueen arvo voidaan esittää lihavoituna, värillisenä tekstinä).

HUOMAUTUS: Pivot-taulukoissa ehtoja arvioidaan pivot-taulukon laskemiin tai keräämiin arvoihin nähden. Ehdollista muotoilua käytetään taustalla olevan arvon perusteella, vaikka valittaisiin Näytä muodossa -asetukset, joiden mukaan tiedot näytetään prosentteina tai indekseinä.

Tekemäsi valinnat koskevat vain sen raportin sarakkeiden sisältöä, jota olet käsittelemässä.

Ehdollisen muotoilun lisääminen raporttiin

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Ehdollinen muoto -välilehti.
- 3 Napsauta Lisää ehto -painiketta ja valitse haluamasi sarake raportista ehdon luomista varten.

Näyttöön avautuu Luo/muokkaa suodatin -valintaikkuna. Valitse operaattori ja ehdon arvo.

HUOMAUTUS: Kun Luo/muokkaa suodatin -valintaikkunaa käytetään Ehdollinen muoto -välilehdestä, valintaikkunassa näkyvät ainoastaan ehdollisia muotoja koskevat valinnat. Esimerkiksi avattava operaattoriluettelo näyttää ehdollisissa muodoissa käytetyt operaattorit.

- 4 Valitse OK Luo/muokkaa suodatin -valintaikkunassa.
- 5 Valitse fontin, solun, reunaviivan, kuvan sekä tyylin lisämuotoilun ominaisuudet.

Lisätietoja on tämän aiheen kohdassa Sarakkeen sisällön muotoileminen.

HUOMAUTUS: Jos määrität kuvan osaksi ehdollista muotoilua, se näkyy ehdollisena tuloksissa.

- 6 Valitse lopuksi OK ja palaa Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunaan.
- Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunassa näkyy ehto ja sovellettava ehdollinen muotoilu.
- Sarakkeet arvioidaan luettelointijärjestyksessä.
- Voit järjestellä sarakkeen arvoja Siirrä ylös- tai Siirrä alas -painikkeilla.
 - Voit poistaa sarakkeen ehdosta napsauttamalla Poista-painiketta.
 - Voit muokata ehtoa tai ehdollista muotoa napsauttamalla sitä.

- 7 Voit määrittää toisen sisällytettävän ehdon tai lopettaa valitsemalla OK.

Seuraavissa esimerkeissä kuvataan, kuinka ehdollista muotoilua voidaan soveltaa tuloksiin.

Oletetaan, että raportissa on 10 paremmuusluokkaa, joista 1 ilmaisee huonoimman ja 10 parhaan sijoituksen. Voit käyttää ehdollista muotoilua esimerkiksi seuraavalla tavalla:

- Yksi kuva voi ilmaista alhaisen sijoituksen sarakkeissa, joissa on 1, 2 tai 3.

- Toinen kuva voi ilmaista keskitason sijoituksen sarakkeissa, joissa on 4, 5, 6 tai 7.
- Kolmas kuva voi ilmaista korkean sijoituksen sarakkeissa, joissa on 8, 9 tai 10.

Valitse Grafiikka-valintaikkunassa Vain kuvat - kuvasijoitusvaihtoehto. Sarakkeet näkyvät tulosnäytössä vain kuvien kanssa, ilman järjestysnumeroita.

Sarakkeen sisällön muotoileminen

Muokkaa muotoa -valintaikkunassa (sekä Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehdellä) voit valita fontin, solun, reunaviivan ja tyylin lisämuotoilun vaihtoehdot sarakkeen tiedoille, jotka näkyvät solun sisällä taulukkomuodossa, esimerkiksi taulukossa tai pivot-taulukossa. Voit myös valita taulukon ja sarakkeen otsikoiden asetukset.

Jos ohitat sarakkeen oletusmuotoiluominaisuudet, valintasi ovat muuttumattomia. Jos määrität sarakkeelle ehdolliset muotoiluominaisuudet, valitsemiasi arvoja sovelletaan vain, jos ehdot täyttyvät.

Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehden Muokkaa muotoa -valintaikkunan käyttäminen

- 1 Napsauta sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta Määritä kriteerit -sivulla.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tyyli-välilehti.
- 3 Valitse fonttialueella fontin nimi, koko, väri, tyyli (esim. lihavoitu) sekä mahdolliset korostukset (esim. alleviivaus).
- 4 Valitse solualueella kohdistus, taustaväri ja solun sisällä näytettävä kuva.
 - Vaaka- ja pystysuuntaisen kohdistuksen valinnat ovat samat kuin tekstitasauksen valinnat tekstinkäsittelyssä. Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

Vaakasuuntainen kohdistus:

Valitse vasen tietojen vasenta tasausta varten. Tämä on yleisin tekstitietojen tasaus. Valitse oikea tietojen oikeata tasausta varten. Tämä on yleisin numerotietojen tasaus. Valitse keskellä tietojen keskittämiseksi. Jos haluat säilyttää tämän sarakkeen oletusarvoisen tietojen kohdistuksen, valitse Oletus.

Pystysuuntainen kohdistus:

Valitse Yläreuna tietojen kohdistamiseksi taulukon solun yläosaan. Valitse Alareuna tietojen kohdistamiseksi taulukon solun alaosaan. Valitse Keskiosa tietojen kohdistamiseksi taulukon solun keskelle. Jos haluat säilyttää tämän sarakkeen oletusarvoisen kohdistuksen, valitse "Oletus".

- Kun napsautat Kuva-painiketta, Grafiikka-valintaikkuna avautuu.
 - Valitse Ei kuvaa, jos et halua sisällyttää kuvaa.
 - Voit sisällyttää mukautetun kuvan valitsemalla Mukautettu kuva ja määrittämällä asianomaisen polun tekstiruutuun. Kuvan tulee olla kaikkien tuloksia tarkastelevien käyttäjien käytettävissä. Mukautettuja kuvia voidaan käyttää sekä ehdollisiin että ehdottomiin tuloksiin.

- Jos haluat sisällyttää kuvan, käytä grafiikan valintaikkunaa. Ikkunassa näkyvät kuvat, joita voidaan käyttää ehdollisessa muotoilussa, esim. mitat ja suuntanuolet. Vasemmassa paneelissa näkyvät kuvien luokat. Kun napsautat kuvaluokkaa, oikeassa paneelissa näkyvät kyseisen luokan kuvat. Suorita valinta käytettävän kuvan vieressä olevan valintapainikkeen avulla.

- Voit määrittää kuvan sijainnin solussa valitsemalla avattavasta Kuvan sijainti -luettelosta:

Oletus - Näyttää kuvat oletuskohdassa, joka on yleensä sarakkeen tietojen tai otsikon vasemmalla puolella.

Kuvat vasen - Näyttää kuvat sarakkeen tietojen tai otsikon vasemmalla puolella.

Kuvat oikea - Näyttää kuvat sarakkeen tietojen tai otsikon oikealla puolella.

Vain kuvat - Näyttää vain kuvan, ei sarakkeen tietoja tai otsikkoa.

- 5 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.
- 6 Valitse lisämuotoiluvaihtoehdot-alueella sarakkeen leveys, korkeus, sisennys (vasen täyttö), oikea täyttö, täyttö ylhäältä ja täyttö alhaalta.
- 7 Mukautetut CSS-tyylivaihtoehdot (vain HTML) -alueella voit ohittaa -tyyliarkeissa määritetyt tyyli- ja luokkaelementit. Tätä ominaisuutta voivat hyödyntää porrastettuihin tyyliarkeihin perehtyneet käyttäjät.
 - Voit laajentaa Mukautetut CSS-tyylivaihtoehdot (vain HTML) -alueen napsauttamalla +-kuvaketta.
 - Napsauta sen asetuksen viereistä valintaruutua, jota haluat käyttää, ja anna sitten luokan, tyylin tai tyyliarkeihin sijainti.
Esimerkiksi Käytä mukautettua CSS-tyyliä -vaihdon kohdalla voit antaa hyväksytyt CSS-tyylimäärittelyt puolipisteillä erotettuna, esimerkiksi:
`text-align: center; color: red`
- 8 Valitse lopuksi OK ja sulje valintaikkuna.

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonojen käyttäminen

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonot antavat lisää mahdollisuuksia aikaleimoja, päivämääriä ja kellonaikoja sisältävien sarakkeiden muotoiluun.

Mukautetun päivämäärän/ajan muodon merkkijonon syöttäminen

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla sen sarakkeen Sarakkeen ominaisuudet -painiketta, joka sisältää aikaleiman, päivämäärän tai kellonajan.
- 2 Valitse Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunan Tietojen muoto -kohdassa Ohita tietojen oletusmuoto -valintaruutu.
- 3 Valitse Tietojen muoto -kentän avattavasta luettelosta Mukauta.
- 4 Kirjoita Mukautettu päivämäärän muoto -kenttään mukautetun muodon merkkijono täsmälleen seuraavissa taulukoissa näkyvässä muodossa, sulut ([]) mukaan lukien.

HUOMAUTUS: Mukautetun muodon merkkijono on kirjoitettava Mukautettu päivämäärän muoto - kenttään. Mukautetun muodon merkkijonoja ei voi valita avattavasta luettelosta.

Yleiset mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa on eräitä yleisiä mukautetun muodon merkkijonoja sekä niiden antamat tulokset. Ne mahdollistavat päivämäärä/aika-kenttien näytön käyttäjän kieliasetuksilla.

Yleinen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:dateShort]	Muotoilee päivämäärän kieliasetuksen mukaiseen lyhyeen päivämäärämuotoon. Voit kirjoittaa myös [FMT:date].
[FMT:dateLong]	Muotoilee päivämäärän kieliasetuksen mukaiseen pitkään päivämäärämuotoon.
[FMT:dateInput]	Muotoilee päivämäärän sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:time]	Muotoilee ajan kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon.
[FMT:timeHourMin]	Muotoilee ajan kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon, mutta jättää sekunnit pois.
[FMT:timeInput]	Muotoilee kellonajan sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:timeInputHourMin]	Muotoilee kellonajan sellaiseen muotoon, jossa se hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään, mutta jättää pois sekunnit.
[FMT:timeStampShort]	Vastaa muotoa [FMT:dateShort] [FMT:time]. Tällöin päivämäärä muotoillaan kieliasetuksen mukaiseen lyhyeen päivämäärämuotoon ja kellonaika kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon. Voit kirjoittaa myös [FMT:timeStamp].
[FMT:timeStampLong]	Vastaa muotoa [FMT:dateLong] [FMT:time]. Tällöin päivämäärä muotoillaan kieliasetuksen mukaiseen pitkään päivämäärämuotoon ja kellonaika kieliasetuksen mukaiseen aikamuotoon.
[FMT:timeStampInput]	Vastaa muotoa [FMT:dateInput] [FMT:timeInput]. Tällöin päivämäärä ja kellonaika muotoillaan sellaiseen muotoon, jossa ne hyväksytään syötettäväksi takaisin järjestelmään.
[FMT:timeHour]	Muotoilee ainoastaan tuntikentän kieliasetuksen mukaiseen muotoon, esimerkiksi 8 PM.

ODBC-tyyppiset mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa esitellään ODBC-standardin tyyppiset mukautetun muodon merkkijonot ja niiden antamat tulokset. Tällöin päivämäärä/aika-kentät näytetään ODBC-standardin mukaan.

ODBC-muotomerkkijono	Tulos
----------------------	-------

ODBC-muotomerkkijono	Tulos
[FMT:dateODBC]	Muotoilee päivämäärän ODBC-standardimuotoon vvvv-kk-pp (vuosi 4 merkkiä, kuukausi 2 merkkiä, päivä 2 merkkiä).
[FMT:timeODBC]	Muotoilee kellonajan ODBC-standardimuotoon hh:mm:ss (tunnit 2 merkkiä, minuutit 2 merkkiä, sekunnit 2 merkkiä).
[FMT:timeStampODBC]	Vastaa muotoa [FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC]. Tällöin päivämäärän muoto on vvvv-kk-pp ja kellonajan hh:mm:ss.
[FMT:dateTyped]	Näyttää sanan "päivämäärä" ja sen jälkeen päivämäärän ODBC-standardimuodossa vvvv-kk-pp. Päivämäärä näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').
[FMT:timeTyped]	Näyttää sanan "kellonaika" ja sen jälkeen ajan ODBC-standardimuodossa hh:mm:ss. Kellonaika näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').
[FMT:timeStampTyped]	Näyttää sanan "aikaleima" ja sen jälkeen aikaleiman ODBC-standardimuodossa vvvv-kk-pp hh:mm:ss. Aikaleima näytetään yksinkertaisten lainausmerkkien sisällä (').

Integrintikenttien mukautetun muodon merkkijonot

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, jotka ovat käytettävissä integrintikenttiä käsiteltäessä. Ne mahdollistavat kuukauden ja päivän nimen esittämisen käyttäjän kieliasetuksella.

Integrintikentissä on kokonaislukuja, jotka esittävät kuukautta ja viikonpäivää. Kuukausien kohdalla 1 edustaa tammikuuta, 2 helmikuuta, 12 joulukuuta jne. Viikonpäivien kohdalla 1 edustaa sunnuntaita, 2 maanantaita, 7 lauantaita jne.

Integrintikentän muotomerkkijono	Tulos
[MMM]	Näyttää kuukauden nimen lyhennettynä käyttäjän kieliasetuksella.
[MMMM]	Näyttää kuukauden nimen kokonaan käyttäjän kieliasetuksella.
[DDD]	Näyttää viikonpäivän nimen lyhennettynä käyttäjän kieliasetuksella.
[DDDD]	Näyttää viikonpäivän nimen kokonaan käyttäjän kieliasetuksella.

Mukautetun muodon merkkijonot - tunneiksi muuntaminen

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoiltaessa tietoja tunneiksi. Niitä voidaan käyttää seuraavanlaisissa kentissä:

- Kentissä, jotka sisältävät päivän alusta (00:00) kulunutta aikaa kuvaavia kokonais- tai reaalitylukuja.
- Kentissä, joissa tulos näytetään [FMT:timeHour] -muodossa. (Tässä muodossa näytetään ainoastaan tuntikenttä kieliasetuksen mukaisessa muodossa, esimerkiksi 8 PM.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeHour]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja tuntien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 2 muotoillaan arvoksi 2 AM, ja arvo 12.24 arvoksi 12 PM.
[FMT:timeHour(min)]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja minuuttien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 2 muotoillaan arvoksi 12 AM, ja arvo 363.10 arvoksi 06 AM.
[FMT:timeHour(sec)]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja sekuntien määrä muotoillaan hh-näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 600 muotoillaan arvoksi 12 AM, arvo 3600 arvoksi 1 AM ja arvo 61214.30 arvoksi 5 PM.

Mukautetun muodon merkkijonot - tunneiksi ja minuuteiksi muuntaminen

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoiltaessa tietoja tunneiksi ja minuuteiksi. Niitä voidaan käyttää kentissä, jotka sisältävät kokonaislukuja tai todellisia lukuja, jotka edustavat päivän alusta (00:00) kulunutta aikaa.

Niitä voidaan käyttää myös, jos tulos on [FMT:timeHourMin]-muodossa. (Tässä muodossa aika näytetään paikallisen kieliasetuksen muodossa ilman sekunteja.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:timeHourMin]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on minuuttien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 12 muotoillaan arvoksi 12:12, arvo 73 arvoksi 1:13 ja arvo 750 arvoksi 12:30 PM.
[FMT:timeHourMin(sec)]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on minuuttien määrä. Minuutit jätetään pois. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 12:01 AM, arvo 120 arvoksi 12:02 ja arvo 43200 arvoksi 12:00 PM.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja tuntien määrä muunnetaan hh:mm -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä ja mm on jäljellä olevien minuuttien määrä. Esimerkiksi arvo 0 muotoillaan arvoksi 12:00 AM, arvo 1,5 arvoksi 1:30 ja arvo 13,75 arvoksi 1:45 PM.

Mukautetun muodon merkkijonot - muuntaminen tunneiksi, minuuteiksi ja sekunneiksi

Seuraavassa taulukossa esitetään mukautetun muodon merkkijonot, joita voidaan käyttää muotoiltaessa tietoja tunneiksi, minuuteiksi ja sekunneiksi. Niitä voidaan käyttää kentissä, jotka sisältävät aikaa ilmaisevia kokonais- tai reaalilukuja.

Niitä voidaan käyttää myös tuloksen ollessa [FMT:time]-muodossa, joka kuvataan kohdassa Yleiset mukautetun muodon merkkijonot. (Tässä muodossa aika näytetään kieliasetuksen mukaisessa ajan esitysmuodossa.)

Tietojen muuntamisen muotomerkkijono	Tulos
[FMT:time]	Tässä oletetaan arvon edustavan sekuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 12:01:00 AM, arvo 126 arvoksi 12:02:06 ja arvo 43200 arvoksi 12:00:00 PM.
[FMT:time(min)]	Tässä oletetaan arvon edustavan minuuttien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 60 muotoillaan arvoksi 1:00:00 AM, arvo 126 arvoksi 2:06:00 ja arvo 1400 arvoksi 11:20:00 PM.
[FMT:time(hour)]	Tässä oletetaan arvon edustavan tuntien määrää päivän alusta, ja arvo muunnetaan hh:mm:ss -näytöksi, jolloin hh on tuntien määrä, mm on minuuttien määrä ja ss on sekuntien määrä. Esimerkiksi arvo 6,5 muotoillaan arvoksi 6:30:00 AM ja arvo 12 arvoksi 12:00:00 PM.

Muut mukautetut muodot

Edellä kuvattujen muotojen lisäksi päivämäärät ja kellonajat voidaan muotoilla luomalla oma muoto seuraavassa taulukossa kuvattujen yleisten päivämäärä- ja kellonaikamuotojen avulla.

Seuraavien muotojen avulla voit luoda esimerkiksi muodon:

dddd - h:mm tt

joka muotoilee aikaleimakentät seuraavasti:

Maanantai - 4:03 PM

HUOMAUTUS: Näitä muotoja käytettäessä ei saa käyttää sulkeita ([]), joita vaaditaan muissa muodoissa.

Seuraavat muodot antavat lisää muotoilumahdollisuuksia, mutta ne eivät mahdollista päivämäärämuotojen muuttumista käyttäjän kieliasetuksen mukaan, mikä on mahdollista useissa aiemmissa muodoissa.

Seuraavassa taulukossa kuvataan eräitä yleisiä päivämäärä- ja aika muotoja.

Muoto	Tulos
d	Kuukauden päivän numero (esim. 1/31). Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa (0).
dd	Kuten d, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
ddd	Viikonpäivän kolmikirjaiminen lyhenne (esimerkiksi Sun, Maa).
dddd	Viikonpäivä nimi kokonaisuudessaan (esimerkiksi sunnuntai, maanantai).
M	Kuukauden numero (esimerkiksi 1, 12). Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
MM	Sama kuin M, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
MMM	Kuukauden kolmikirjaiminen lyhenne (esimerkiksi Tam, Hel).

Muoto	Tulos
MMMM	Kuukauden nimi kokonaisuudessaan (esimerkiksi tammikuu, helmikuu).
yy	Vuosiluku kahtena numerona (esim. 06).
yyyy	Vuosiluku neljänä numerona (esim. 2006).
h	Tunnit 12-tuntisessa esitysmuodossa. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
hh	Sama kuin h, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
H	Tunnit 24-tuntisessa esitysmuodossa. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
HH	Sama kuin H, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
m	Minuuttien määrä. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
mm	Sama kuin m, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
s	Sekuntien määrä. Yksinumeroisen luvun edessä ei ole nollaa.
ss	Sama kuin s, mutta yksinumeroisen luvun edessä on 0.
tt	AM- ja PM-ilmaisoin. Käytetään h- ja hh-muotojen kanssa.

Sarakekaavojen määrittäminen

Edistyneet käyttäjät voivat luoda uusia kaavoja tai muokata aiemmin luotuja kaavoja sisäisten funktioiden avulla. Oracle CRM On Demand tukee useita SQL-92-funktoita ja SQL-92-laajennuksia. Lisätietoja käytettävissä olevista funktioista on kohdassa [Funktioiden käyttö analyyseissa](#) (katso "Funktioiden käyttäminen analyyseissa" sivulla 1296).

Kaavan muokkaus tai lisäys

- 1 Valitse Kriteereiden määrittäminen -sivulla sen sarakkeen Kaavan muokkaus -painike, jonka kaavaa haluat muokata tai johon haluat lisätä kaavan.
- 2 Valitse Sarakkeen kaavan muokkaus -valintaikkunassa Sarakkeen kaava -välilehti.
- 3 Valitse Mukautetut otsikot -valintaruutu, jos haluat muuttaa taulukon ja sarakkeen otsikkotekstiä.
- 4 Muokkaa kaavaa tarvittaessa Sarakekaava-valintaruudun alla olevien painikkeiden avulla.
- 5 Valitse tarpeen mukaan yhdistämissääntö yhdistämissääntöjen avattavasta luettelosta.
- 6 Valitse korien välilehti ja yhdistä arvot tai alueet tarvittaessa koreihin.
Lisätietoja on tämän aiheen Arvojen tai alueiden yhdistäminen säilöihin -vaiheessa.
- 7 Valitse OK.

Hakutulokset voi esittää analyyseissa usein eri tavoin käyttämällä funktioita ja ehtolausekkeita.

Arvojen tai alueiden yhdistys koreihin

- 1 Valitse Sarakkeen kaavan muokkaus -valintaikkunassa Säilöt-välilehti.
- 2 Valitse Lisää säilö, syötä tai valitse säilöön yhdistettävät arvot tai arvoalueet ja valitse sitten OK.
- 3 Määritä säilön nimi Säilön nimen muokkaus -valintaikkunassa.
- 4 Toista vaiheet 2 ja 3, kunnes olet lisännyt kaikki haluamasi säilöt.

Kaikki säilön sisältämien arvojen ilmentymät tulosjoukossa korvautuvat säilön nimellä. Ryhmäkoosteet tehdään vastaavasti.

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
------	--------

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&OMTHD=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?OMTGT=OpptyDetailForm&OMTHD=OpportunityDetailNav&OpptyDetailForm.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.

- 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?OMTHD=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?OMTHD=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=AssetDetail
Form&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&App
tDetailForm.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>"
```





Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen

Voit valita saraketietojen lajittelujärjestyksen ja varmistaa, että sarakkeet ovat haluamassasi järjestyksessä.

Voit määrittää analyysin sarakkeiden lajittelujärjestyksiä. Kun napsautat lajitteluheutopainiketta, näyttöön tuleva painikkeen kuva ilmaisee lajittelujärjestyksen, jota valittu sarake käyttää tuloksissa.

Analyysin lajittelu sarakkeiden perusteella

- 1 Napsauta lajiteltavan sarakkeen lajitteluheutopainiketta Määritä kriteerit -sivulla.
Painikkeen muutos ilmaisee lajittelujärjestyksen.
- 2 Napsauta lajitteluheutopainiketta uudelleen, kunnes valittuna on haluamasi lajittelujärjestys.
Käytettävissä olevat lajittelujärjestykset kuvataan seuraavassa taulukossa.

Painike	Kuvaus
	Valittua saraketta ei käytetä tulosten lajittelussa.
	Tulokset lajitellaan nousevaan järjestykseen ja lajittelussa käytetään valitun sarakkeen kohteita.
	Tulokset lajitellaan laskevaan järjestykseen ja lajittelussa käytetään valitun sarakkeen kohteita.
	Jos lajitteluheutopainikkeessa näkyy numero, sarake ei ole tuloksissa käytettävä ensisijainen lajittelusarake. Numero ilmaisee, milloin lajittelujärjestystä käytetään. Tässä esimerkissä saraketta käytetään toisena lajittelujärjestyssarakkeena. Ylänuoli ilmaisee, että tulokset lajitellaan nousevaan järjestykseen valitun sarakkeen kohteita käyttäen.

Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa

Osoitekenttien käyttö on pakollista monissa raporteissa. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand voidaan luoda osoiteraportteja kahdella tavalla. Aktiivisen aihealueen osoitekansio, jonka nimessä esiintyy sana "laajennettu" (esimerkiksi Laskutusosoite - laajennettu), mahdollistaa sovelluksen Oracle CRM On Demand kaikkien yhdeksän vakio-osoitekentän raportoinnin. Tietoja kenttien ja eri maiden osoitemuotojen vastaavuuksista on kohdassa Tietoja maiden ja osoitteen vastaavuuden määrittämisestä.

Osoitteen Laajennettu-kansiosta saatuihin kenttiin ei voi siirtyä raporteissa. Kenttien otsikot näkyvät yhdenmukaisesti kunkin tietueen maasta tai käyttäjän oletusmaasta (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritetystä yrityksen maasta) riippumatta.

Suurimpaan osaan aktiivisen aihealueen muista osoitekentistä (jotka eivät sijaitse Laajennettu-kansiossa) voi siirtyä raporteissa. Näytetyt kentät vastaavat käyttäjän oletusarvoon (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritettyyn yrityksen maahan) liitettyjä kenttiä. Kaikki kentät eivät kuitenkaan ehkä näy, jos tiettyyn tietueeseen liitetty maa ei ole sama kuin käyttäjän oletusarvo (sovellukseen Oracle CRM On Demand määritetty yrityksen maa.).

Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla

Kun olet valinnut aihealueen ja lisännyt sarakkeet raporttiin, voit yhdistää yhden tai usean aihealueen kriteerit valitsemalla Määritä toiminnot -vaihtoehdon. Tämä toimi yhdistää kahden tai useamman raportin tulokset yhdeksi raportiksi.

HUOMAUTUS: Kussakin komponentissa valittujen sarakkeiden numero- ja tietotyyppien on oltava samat. Sarakkeiden pituudet voivat vaihdella.

Seuraavassa taulukossa luetellaan joukko-operaattorit ja kuvataan niiden vaikutukset tuloksiin.

Joukko-operaattori	Vaikutus tuloksiin
Union	Palauttaa kaikista raporteista rivit, joista ei ole kopioita.
Union All	Palauttaa kaikki rivit kaikista raporteista, myös rivien kopiot.
Intersect	Palauttaa kaikille raporteille yhteiset rivit.
Minus	Palauttaa ensimmäisen raportin rivit, joita ei ole muissa raporteissa.

Useiden raporttien tulosten yhdistäminen

- 1 Napsauta Määritä kriteerit -sivulla Lisäasetukset-osion plusmerkkiä ja valitse sitten Yhdistä samanlaiseen analyysiin.
- 2 Valitse Aihealue-valintaikkunasta aihealue, jonka sisältämät tiedot haluat yhdistää raportin sarakkeisiin. Aihealue voi olla sama kuin aihealue, josta olemassa olevat sarakkeet otetaan raporttiin. Se voi olla myös jokin muu aihealue.
Näyttöön tulee Määritä toiminnot -sivu.
- 3 Luo yhdistetty raportti noudattamalla näyttöön tulevia ohjeita.
- 4 Valitse Määritä-painike ja sen jälkeen toiminnon tyyppi.
- 5 Valitse valinta-alueen ensimmäiseen raporttiin yhdistettävät sarakkeet.
- 6 Määritä tarvittaessa aihealuekohtaiset suodattimet.

- 7 Voit lisätä aihealueita valitsemalla Määritä toiminnot -osassa Muokkaa ja valitsemalla sitten uusien kriteerien muokkaus.
- 8 Muokkaa yhdistetyn raportin sarakkeen ominaisuuksia (sarakkeen muotoilu, lajittelu) napsauttamalla Määritä toiminnot -osan tulossarakkeita.

Tämä toimi näyttää tulossarakkeissa painikkeet, joiden avulla voit muuttaa niiden muotoilua ja lajittelua.

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.

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.

Layout	Description
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.
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:

1666 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

- [Adding Titles to Results](#) (katso "Otsikoiden lisäys tuloksiin" sivulla 1244)
- [Adding Tables to Results](#) (katso "Taulukoiden lisäys tuloksiin" sivulla 1245)
- [Showing Results in Charts](#) (katso "Tulosten näyttäminen taulukoissa" sivulla 1247)
- [Showing Analytics Results in Pivot Tables](#) (sivulla 1683)
- [Showing Results as Gauges Using Gauge View](#) (katso "Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä" sivulla 1270)
- [Showing Filters Applied to Analytics Results](#) (sivulla 1699)
- [Adding Markup Text to Results](#) (katso "Merkintätekstin lisäys tuloksiin" sivulla 1276)
- [Adding Legends to Reports Using Legend View](#) (katso "Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä" sivulla 1279)
- [Allowing Users to Change Columns in Reports](#) (katso "Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen" sivulla 1280)
- [Allowing Users to Select a Specific View Using View Selector View](#) (katso "Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla" sivulla 1281)
- [Showing Results in Funnel Charts](#) (katso "Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa" sivulla 1282)
- [Adding Narrative Text to Results](#) (katso "Selostustekstin lisääminen tuloksiin" sivulla 1283)
- [Showing Results in Scrolling Tickers](#) (katso "Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä" sivulla 1286)
- [Alerting Users to No Data](#) (katso "Ei tietoja -hälytys käyttäjille" sivulla 1289)

Otsikoiden lisäys tuloksiin

Otsikkonäkymässä voit lisätä tuloksille otsikon, alaotsikon, logon, linkin mukautettuun ohje-verkkosivuun ja aikaleimat. Otsikoita ja alaotsikoita voidaan muotoilla.

Otsikkonäkymä lisätään aina tuloksiin ensimmäisenä näkymänä.

Otsikkonäkymässä työskentely

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Lisää uusi otsikkonäkymä valitsemalla Lisää näkymä -painike ja valitsemalla sitten avattavasta luettelosta Otsikko.
 - Jos haluat muokata otsikkonäkymää, etsi otsikkonäkymä ja valitse Muokkaa näkymää -painike.
- 2 Kirjoita otsikon tekstiruutuun teksti, jonka haluat näkyvän otsikkona.
Jos et määritä otsikkoa, tallennetun raportin nimeä käytetään otsikkona. Tallentamattomissa raporteissa otsikon tekstiruutu on tyhjä.
- 3 Jos et halua raportin tallennetun nimen näkyvän, poista Näytä tallennettu nimi -valintaruudun valinta.

Jos valintaruutu on valittuna, tallennettu nimi näkyy tekstin alapuolella Otsikko-tekstiruudussa (jos tämä teksti on olemassa).

- 4 (Valinnainen) Jos haluat näyttää logokuvan tai muun grafiikan, määritä asianmukainen polku Logo-tekstiruudussa.

Kuva näkyy otsikkotekstin vasemmalla puolella. Kuvan tai grafiikan pitäisi olla kaikkien raporttia tarkastelevien käyttäjien käytettävissä.

- 5 (Valinnainen) Kirjoita alaotsikon tekstiruutuun alaotsikkona näytettävä teksti.

Alaotsikon teksti näkyy varsinaisen otsikon jälkeen uudella rivillä.

- 6 Jos haluat lisätä lisämuotoilua otsikkoon tai alaotsikkoon, toimi seuraavasti:

a Napsauta muokkauspainikkeita, jotka ovat otsikon ja alaotsikon valintaruutujen oikealla puolella.

b Tee fontti-, solu- ja rajavalinnat ja valitse OK.

HUOMAUTUA: Jos kirjoitat uuden selosteen, se korvaa alkuperäisen otsikon tai alaotsikon.

- 7 Jos haluat näyttää raportin toteutuspäivämäärän tai -ajan, valitse jokin aikaleimavaihtoehto aloitusajan avattavasta valikosta.

- 8 Jos haluat antaa linkin mukautettuun ohjeeseen tai muihin raporttiin liittyviin tietoihin, kirjoita asianomainen URL-osoite ohjeen URL-osoitteen tekstiruutuun.

URL-osoitteen pitäisi olla sellainen, johon kaikki tätä raporttia tarkastelevat käyttäjät pääsevät.

- 9 Kun olet valmis, voit tallentaa raportin otsikkonäkymän kera.

Taulukoiden lisäys tuloksiin

Esitä tulokset taulukkonäkymän vakiomuotoisessa taulukossa. Käyttäjät voivat siirtyä tuloksissa. Voit lisätä kokonaissumman ja sarakesummaa, määrittää mukautettuja taulukon ja sarakkeiden otsikoita ja muuttaa sarakkeen kaavaa tai ryhmäkoostesääntöä. Sarakkeen ominaisuuksia muokkaamalla voit määrittää sarakkeen ja sen sisällön ulkoasun ja asettelun sekä määrittää ehdollisia muotoiluja sarakkeen sisällölle.

Voit myös määrittää sivutuksen ohjausobjekteja, määrittää rivien määrän sivulla, näyttää sarakkeen ja taulukon otsikot sekä ottaa käyttöön vihreä palkki -tyylin ja sarakkeiden lajittelun. Jos sarakkeen lajittelu on valittuna, lajittelukelpoisten sarakkeiden otsikot näkyvät hieman kohotettuina.

Taulukkonäkymä lisätään aina tuloksiin toisena näkymänä.

Loppusumma sarakkeissa, joissa on Keskiarvo-koontisääntö, on erilainen Taulukko- ja Pivot-taulukkonäkymissä. Taulukkonäkymässä Keskiarvo-koontisääntöä käyttävän sarakkeen loppusumma lasketaan tietokannasta (summana, joka on jaettu lukumäärällä). Pivot-taulukkonäkymässä loppusumma on tulosjoukon rivien keskiarvo.

Loppusummissa ei huomioida mittayksiköiden suodattimia tuloksia koostettaessa. Raportissa voi esimerkiksi olla asiakkaan nimen sarake ja myyntimahdollisuuksien määrän mittayksikkö, ja mahdollisuuksien määrän suodattimen arvo on suurempi tai sama kuin 10. Loppusummassa ei huomioida mittayksikön suodatinta vaan kaikki mahdollisuudet koostetaan.

HUOMAUTUS: Taulukkonäkymässä sarakkeisiin tehdyt muutokset (kuten sarakkeen muotoilu, sarakkeiden järjestys, lajittelu ja kaavat) näkyvät Määritä kriteerit -sivulla, ja Määritä kriteerit -sivulla tehdyt muutokset näkyvät Taulukkonäkymässä.

Taulukkonäkymän käsittely

1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:

- Lisää uusi taulukkonäkymä valitsemalla Lisää näkymä -painike ja valitsemalla sitten avattavasta luettelosta Taulukko.
- Jos haluat muokata aiemmin luotua taulukkonäkymää, etsi taulukko ja valitse taulukkonäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.

2 Voit näyttää kunkin sarakkeen yksittäiset painikkeet valitsemalla näytön oikealla puolella olevasta avattavasta luettelosta otsikkotyökalupalkit ja tulokset.

3 Voit määrittää raportissa näkyvien sarakkeiden lajittelujärjestystä napsauttamalla sarakkeen lajittelujärjestyspainiketta.

Tulokset voi lajitella sarakkeiden perusteella. Jos valitset monta saraketta, lajittelujärjestys näkyy lajittelujärjestyspainikkeessa. Lisätietoja lajittelusta on kohdassa [Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen](#) (sivulla 1239).

4 Voit määrittää loppusummat seuraavasti:

- Voit lisätä loppusumman napsauttamalla yläreunassa olevaa Loppusumma-painiketta ja varmistamalla, että raporttiin perustuva summa -vaihtoehto on valittuna. (Kun napsautat Loppusumma-painiketta uudelleen, näkyviin tulee tämän vaihtoehdon sisältävä valikko).
- Voit lisätä yksittäisen sarakkeen summan napsauttamalla sarakkeen summapainiketta ja varmistamalla, että Raporttiin perustuva summa -vaihtoehto on valittuna. (Kun napsautat summapainiketta uudelleen, näkyviin tulee tämän vaihtoehdon sisältävä valikko).

HUOMAUTUS: Summapainike on käytettävissä vain sarakkeissa, jotka voidaan laskea yhteen. Tällaisissa sarakkeissa on yleensä toistuvia arvoja, joiden summa voidaan laskea. Jos raporttiin perustuva summa -vaihtoehto ei ole valittuna, järjestelmä laskee summan koko tulosjoukon perusteella ennen mahdollisten suodattimien käyttöä mittareihin.

5 Voit lisätä sarakkeeseen mukautetun otsikon tai muokata sarakkeen kaavaa napsauttamalla Muokkaa kaavaa -painiketta.

Näkyviin tulee Muokkaa sarakkeen kaavaa -valintaikkuna, jossa voit tehdä seuraavat toimet:

- Voit määrittää mukautettuja otsikoita valitsemalla Mukautetut otsikot -valintaruudun ja kirjoittamalla uuden otsikon sille varattuun paikkaan.
- Voit muokata sarakkeen kaavaa kirjoittamalla sen Sarakkeen kaava -tekstiruutuun.
- Voit muuttaa sarakkeen ryhmäkoostesääntöjä valitsemalla jonkin vaihtoehdon avattavasta Ryhmäkoostesääntö-luettelosta.

- Voit yhdistää useita arvoja tai arvoalueita valitusta sarakkeesta säilöihin napsauttamalla Säilöt-välilehteä Lisää ja nimeä säilöt.

Kaikki säilön sisältämien arvojen ilmentymät tulosjoukossa korvautuvat säilön nimellä. Ryhmäkoosteet tehdään vastaavasti.

- 6 Voit muokata sarakkeen ominaisuuksia tai määrittää sarakkeelle sisällön mukaan käytettäviä ehdollisia muotoiluja napsauttamalla Sarakkeen ominaisuudet -painiketta.

Näkyviin tulee Muotoile sarake -valintaikkuna, jossa voit määrittää muotoiluasetukset:

- Lisätietoja sarakkeiden muotoilusta ja ehdollisista muotoiluista on kohdassa [Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen](#) (sivulla 1223)

- 7 Kun olet valmis, voit tallentaa raportin Taulukkonäkymän kanssa.

Sivituksen ohjausobjektien ja sivun rivimäärän määrittäminen, sarakkeiden ja taulukon otsikoiden sekä vihreä palkki -tyylin näyttäminen sekä sarakkeiden lajittelun käyttöönotto

- 1 Napsauta taulukkonäkymässä työtilan yläreunassa olevaa Muokkaa taulukkonäkymän ominaisuuksia -painiketta.

- 2 Valitse haluamasi vaihtoehdot.

Tulosten näyttäminen taulukoissa

Käytä kaavionäkymää, kun haluat sijoittaa sarakkeita kaavioon tai mukauttaa kaavion nimeä, selosteen sijaintia, akseleiden nimiä tai tietoselitteiden otsikoita, kokoa tai skaalausta. Voit valita kaavion grafiikan (esimerkiksi viiva- tai pylväskaavio), kaavion alityypin (esimerkiksi kaksiulotteinen) ja sarakkeiden tyylin (esimerkiksi muodon ja täytön asetukset). Voit myös määrittää reunoja ja värejä sekä hallita muita kaavion ominaisuuksia. Käyttäjät voivat tarkastella eri tulostasojä kaavionäkymässä.

Kaavion grafiikkavaihtoehtoja ovat esimerkiksi aluekaaviot, pylväskaaviot, kuplakaaviot ja viivakaaviot. Kaavion alityyppejä ovat 2D, 3D, absoluuttinen, ryhmitelty, pinottu, yhdistelmä ja räätälöity.

Tässä ohjeaiheessa on tietoja kaavioiden käyttämisestä. Käsiteltäviä aiheita ovat seuraavat:

- Kaaviot
- Kaavionäkymän painikkeet
- Kaavion peruskomponentit

Tässä ohjeaiheessa on tietoja myös seuraavien tehtävien suorittamisesta:

- Kaavionäkymien lisääminen tai muokkaaminen
- Kaavionäkymän yleisten ominaisuuksien määrittäminen
- Ruudukon näkymisen hallinta kaavionäkymissä
- Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä
- Värien määrittäminen taustalle, tekstille ja reunoille kaavionäkymissä

- Sarakkeiden määrittäminen näkymään akseleina kaavionäkymissä
- Akselin skaalausasetusten määrittäminen kaavionäkymissä
- Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymissä
- Viivamuotoisten skaalausmerkkien luominen
- Aluemuotoisten skaalausmerkkien luominen
- Alue- ja viiva-arvojen lisäasetusten määrittäminen
- Akselin otsikoiden ja selitteiden määrittäminen kaavionäkymissä
- Akselin otsikoiden määrittäminen kaavionäkymissä
- Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa kaaviota
- Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen
- Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

HUOMAUTUS: Oracle CRM On Demand käyttää kolmannen osapuolen kaavio-ohjelmaa. Kaavion tyyppi, sen koko sekä kaavioon lisättyjen elementtien määrä voi vaikuttaa siihen, näytetäänkö akseleita tai selosteita. Selaimen sivulla käytettävissä olevan tilan määrä rajoittaa akselien ja selitteiden näkymistä. Joissain tapauksissa leveyttä ja korkeutta säätämällä voi saada akselit ja selosteet näkyviin kaaviossa.

Kaaviot

Seuraavassa taulukossa esitetään grafiikan avattavassa luettelossa saatavilla olevat kaaviografiikat ja kuvataan niiden käyttöä. Kaikki grafiikkatyypit eivät sovellu kaikille tietotyypeille. Oletusarvoinen kaaviografiikka on pystysuorassa oleva pylväskaavio.

Kaavion grafiikkatyyppi	Kuvaus
Alue	<p>Aluekaavio muistuttaa viivakaaviota, mutta viivojen alla olevat alueet on täytetty. Aluegrafiikat näyttävät kunkin muuttujan käsittämän kokonaisuuden prosenttiosuuden.</p> <p>Aluekaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan kumulatiivisen arvon tai prosenttiosuuden muutoksia tietyllä ajanjaksolla. Voit esimerkiksi verrata ryhmiä tiettyihin mittareihin, kuten tulokseen, sekä esittää ryhmätrendejä.</p>
Vaakasuora pylväs	<p>Vaakasuoraa pylväskaaviota voidaan käyttää faktojen vertaamiseen näyttämällä pylväät vaaka-asennossa.</p> <p>Vaakasuorat pylväskaaviot ovat hyödyllisiä, kun verrataan eroja samankaltaisten kohteiden välillä. Voit verrata esimerkiksi kilpailevien tuotteiden myyntiä, saman tuotteen myyntiä eri ajanjaksoina tai saman tuotteen myyntiä eri markkina-alueilla.</p>

Kaavion grafiikkatyyppi	Kuvaus
Kuplakaavio	<p>Kuplakaavio on pistekaavion yksi muoto, joka näyttää tietoelementit ympyröinä (kuplina). Se näyttää kolme muuttujaa kaksiulotteisena. Yhtä arvoa edustaa ympyrän sijainti x-akselilla. Toista arvoa edustaa ympyrän sijainti y-akselilla. Kolmatta arvoa edustaa sen ympyrän suhteellinen koko.</p> <p>Kuplakaavioiden avulla voit havainnollistaa kolmen muuttujan tietoja tai esittää taloustietoja jonkin ajanjakson ajalta.</p> <p>VIHJE: Kun haluat luoda kuplakaavion, sijoita yksi fakta x-akselille, toinen fakta y-akselille ja kolmas fakta kuplan säteen akselille. Nämä kolme faktaa sijoitetaan valittaviksi tasoakselille.</p>
Pystysuora pylväs	<p>Pystysuora pylväskaavio vertailee asioita käyttämällä pystysuoria sarakkeita.</p> <p>Pystysuorat pylväskaaviot ovat hyödyllisiä verrattaessa eroja samankaltaisten kohteiden välillä.</p>
Viivakaavio	<p>Viivakaaviota voidaan käyttää useiden asioiden sijoittamiseen.</p> <p>Viivakaaviot ovat hyödyllisiä, kun näytetään tietojen kaavoja ja trendejä.</p>
Viivan ja pylvään yhdistelmäkaavio	<p>Viiva- ja pylväskaavion yhdistelmä esittää kaksi tietojoukkoa, joilla on eri alue. Toinen esitetään pylväinä ja toinen pylväiden päälle tulevina viivoina.</p> <p>Viivan ja pylvään yhdistelmäkaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan tietojoukkojen välisiä trendien suhteita.</p> <p>VIHJE: Voit määrittää minkä tahansa yhdistelmän pylväitä ja sarakkeita, mutta kumpaakin on oltava ainakin yksi. Voit määrittää kaikki sarakkeet viivoina, mutta jos haluat käyttää vain pylväitä, käytä pylväskaaviota. (Jos tähän kaaviotyyppiin valitaan vain pylväitä, jotkin sarakevalinnat saatetaan piirtää viivoiksi.)</p>
Pareto-kaavio	<p>Pareto-kaavio on pylväskaavion ja viivakaavion muoto, joka näyttää kriteerit laskevassa järjestyksessä. Tässä kaaviotyyppissä viiva esittää prosenttien kumulatiivisen summan.</p> <p>Pareto-kaaviot ovat hyödyllisiä, kun pitää tunnistaa merkittäviä elementtejä, kuten paras ja huonoin tai eniten ja vähiten.</p>
Viipalekaavio	<p>Viipalekaavio näyttää tietojoukot prosenttiosuuksina kokonaisuudesta.</p> <p>Viipalekaaviot ovat hyödyllisiä, kun verrataan kokonaisuuden osia, kuten myyntiä alueittain tai piireittäin.</p>
Säteittäinen kaavio	<p>Säteittäisessä kaaviossa esitetään sama tieto kuin pylväskaaviossa, mutta tiedot näytetään säteittäin kaavion keskustasta lähtien. Jokaisella tietoelementillä on oma arvoakselinsa.</p> <p>Säteittäiset kaaviot ovat hyödyllisiä, kun tutkitaan tietojen päällekkäisyyttä ja jakautumista.</p>

Kaavion grafiikkatyyppi	Kuvaus
Pistekaavio	<p>Pistekaavio esittää x-y-arvot yksittäisinä pisteinä, jotka perustuvat kahteen itsenäiseen muuttujaan. Pistekaavion avulla voit esittää lukuisia tietopisteitä sekä tarkastella, miten tietopisteet ryhmittyvät.</p> <p>Pistekaaviot ovat hyödyllisiä, kun tarkastellaan suurten tietojoukkojen suhteita ja trendejä.</p> <p>VIHJE: Kun haluat luoda pistekaavion, sijoita yksi fakta x-akselille ja toinen fakta y-akselille. Nämä faktat sijoitetaan tasoakselille valintoja varten.</p>
Vaihekaavio	<p>Vaihekaavio muistuttaa viivakaaviota. Sitäkin voi käyttää useiden faktojen sijoittamiseen.</p>

Valitsemasi kaaviografiikka vaikuttaa siihen, mitkä kaavion alityypit ovat valittavissa avattavassa Tyypiluettelossa. Kaikilla kaaviotyypeillä ei ole alityyppejä, esimerkiksi kuplakaavioilla ja säteittäisillä kaavioilla ei ole alityyppejä. Kaavion alityyppien oletusarvo on 3D-vaihtoehto, jos se on käytettävissä. Kaaviotyypin valinnan mukaan alityyppivaihtoehtoihin voi kuulua seuraavia:

- Aluekaaviot: 3D ja 2D
- Pylväskaaviot: 3D, 2D, pinottu 3D ja pinottu 2D
- Viivakaaviot: 3D ja 2D
- Pareto-kaaviot: 3D ja 2D
- Viipalekaaviot: 3D ja 2D
- Pistekaaviot: piste sekä piste ja viivat
- Vaihekaaviot: 3D ja 2D

Kaaviotyypin valinta määrittää myös tyyliä, jotka ovat käytettävissä avattavassa tyyliuettelossa. Kaikilla kaaviotyypeillä ei ole tyyliä. Tyylin oletusarvo on tasainen täyttö, jos se on käytettävissä. Kaaviotyypin valinnan mukaan kaavioiden tyyliä vaihtoehtoihin voi kuulua seuraavia:

- Aluekaaviot: tasainen täyttö ja kuviotäyttö
- Pylväskaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Viivakaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Pareto-kaaviot: suorakulmio, sylinteri, liuku, kolmio, timantti, kuviotäyttö
- Viipalekaaviot: tasainen täyttö ja kuviotäyttö

Kaavionäkymän painikkeet

Kaavionäkymäsivun yläosassa olevilla painikkeilla voit käyttää useita eri kaavioasetuksia. Seuraavassa taulukossa kuvataan kaavionäkymän painikkeet ja asetukset.

Kaavionäkymän painike	Kuvaus
	Kaavion yleiset ominaisuudet. Määrittää kaavion yleiset ominaisuudet, kuten kaavion nimen ja koon sekä sen, näkyvätkö tietoselitteet.
	Akselin otsikot ja selitteet. Ohjaa akselin otsikon ja tietoselitteiden näyttämistä kaavion alaosassa ja kaavion vasemmalla puolella.
	Akselin skaalaus. Määrittää akselin skaalausominaisuudet, valintamerkkien määrän ja skaalaustyyppin.
	Kaavioiden lisäasetukset. Määrittää kaavioiden lisäasetukset, joita ovat esimerkiksi seuraavat: <ul style="list-style-type: none"> ■ kaavion ruudukon viivojen näyttäminen ■ selosteen sijainti ja selosteen koonmuuttoaasetukset ■ tausta, teksti ja reunojen värit ■ miten kaavio toimii, kun käyttäjä napsauttaa sitä hiirellä (siirtääkö napsautus esimerkiksi alemman tason tietoihin vai tallennettuun raporttiin tai Web-sivulle).
	Kaavion tietojen muotoilu. Sallii käyttäjän määrittää kaavioiden ulkoasun, kuten värin, viivan leveyden ja viivan symbolit.
	Lisäominaisuudet. Viipalekaavioissa käyttäjät voivat tehdä tietoselitteitä koskevia valintoja.

Kaavion peruskomponentit

Voit määrittää kaavion peruskomponentit. Seuraavassa taulukossa kuvataan mukautettavissa olevat komponentit.

HUOMAUTUS: Jotkin komponentit eivät ole käytettävissä kaikissa kaaviotyypeissä. Esimerkiksi viipalekaaviossa ei ole akseleita. Käytettävissä olevat komponentit määräytyvät valitsemasi kaaviotyypin mukaan.

Kaavion komponentti	Kuvaus
Mitan selitteet	Ohjaa sarakkeen otsikon sijaintia ja muotoilua Mitat-osan tiedoissa. Se sisältää myös yhteenlasku- ja tilaustoimintoja. Jos mittoja on vain yksi, voit jättää tämän elementin pois.
Selite	Käytä selostetta selittämään kaaviota. Voit määrittää selosteen sijainnin ja sen, voiko selostetta lyhentää.

Kaavion komponentti	Kuvaus
Akselit	Vaakasuorat ja pystysuorat viivat, jotka määrittävät kaavion laajuuden. Voit määrittää kaaviolle vaakasuoria ja pystysuoria akseleita.
Ruudukon viivat	Vaakasuorien ja pystysuorien viivojen matriisi, joka auttaa yhdistämään minkä tahansa kaaviossa olevan pisteen akseleihin. Voit määrittää ruudukon viivojen värit.
Skaalausmerkit	Ilmaisee kaavion laajuuden. Voit määrittää sijainnin, koon värin, viivan leveyden, alueen ja muita ominaisuuksia.
Porautuminen	Näyttää enemmän yksityiskohtia. Voit määrittää, voiko käyttäjä porautua alemmille tietotasolle tarkastellakseen kaavion yksityiskohtaisempia tietoja sekä miten tämä porautuminen tapahtuu.
Otsikko	Määrittää kaaviolle nimen.
Akselin nimi, selitteet ja rajat	Määrittää, näytetäänkö skaalausselitteet kaavion akseleissa ja miten ne näkyvät.
Kaavion joukot	Määrittää kaaviosarjan ulkoasun elementit, kuten värin, viivan leveyden sekä viivan symbolit. Voit myös käyttää sääntöihin perustuvaa muotoilua, jossa esimerkiksi käytetään tiettyä väriä, kun sarjan sijainti vastaa määritettyä arvoa.
Valintamerkinnot	Jakaa akselin skaalausmerkinnät osiin yksityiskohtaisempien tietojen esittämiseksi.
Tietoselitteet	Näyttää tietojen numeerisen arvon, kun hiiren osoitin pysäytetään kaavion päälle.

Kaavionäkymien lisääminen tai muokkaaminen

Seuraavassa esitetään kaavionäkymän lisäämisen tai muokkaamisen perusvaiheet.

HUOMAUTUS: Jos valitset kaaviolle sellaisen grafiikan, joka ei ole yhteensopiva tulosten kanssa, tuloksia ei näytetä.

Kaavionäkymän lisääminen tai muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden kaavionäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Kaavio.
 - Jos haluat muokata kaavionäkymää, valitse kaavionäkymän Muokkaa näkymää -painike.

Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.

- 2 Määritä kaavion Grafiikka-, Tyyppi- ja Tyyli-kenttien asetukset.

Tekemäsi kaaviovalinta, kuten Ympyrä tai Viiva, määrittää Tyyppi- ja Tyyli-kentissä valittavissa olevat vaihtoehdot. Joissakin tapauksissa valittavissa on vain oletusarvoinen alityyppi tai tyyli.

Kun teet valintoja avattavassa luettelossa, kaavionäkymä muuttuu valintojesi mukaan.

VIHJE: Voit lisätä sarakkeita kaavioon kaavionäkymäsivulla napsauttamalla kunkin sarakkeen kentän nimeä Aktiivinen aihealue -osassa. Vaihtoehtoisesti voit siirtyä Määritä kriteerit -sivulle ja lisätä sarakkeet siellä. Kaikki kaavionäkymäsivulla lisäämäsi sarakkeet lisätään koko raporttiin; näet sarakkeet Määritä kriteerit -sivulla sekä kaikissa muissa näkymissä kaavionäkymäsivun lisäksi. Voit poistaa sarakkeen kaaviosta siirtymällä Määritä kriteerit -sivulle ja napsauttamalla sarakkeen Poista sarake -painiketta.

- 3 Määritä kaavion lisäasetuksia kaavionäkymäsivun yläosassa olevien painikkeiden avulla.
- 4 Tarkastele tekemiesi muutosten vaikutuksia napsauttamalla uudelleenpiirtopainiketta. Voit päivittää kaavionäkymän milloin tahansa napsauttamalla uudelleenpiirtopainiketta.
- 5 Jos haluat poistaa muutokset ja aloittaa alusta alkuperäistä kaaviota käyttäen, valitse Palauta oletusarvo.
- 6 Muuta kaavion kokoa pysty- ja vaakasuorilla liukupalkeilla.
- 7 Tallenna raportti.

Yleisten kaavio-ominaisuuksien määrittely kaavionäkymässä

Voit asettaa kaaviolle yleisiä ominaisuuksia, kuten nimen ja tietoselitteiden ulkonäön.

Tietoselitteet sallitaan valituille 2D-kaaviotyypeille oletusarvoisesti.

Kaavion koon oletusarvona on kaavion kaikkien elementtien skaalaaminen korkeus ja leveys mukaan lukien, niin että kaavio mahtuu käytettävissä olevaan tilaan. Kaavion korkeuden ja leveyden suhde säilyy samana, kun kaavion kokoa muutetaan. Kaavio muuttaa kaavioelementtien koon automaattisesti. Uusi koko määräytyy kaavion sisällä käytettävissä olevan tilan mukaan. Voit määrittää kaavion kiinteän koon Kaavion yleiset ominaisuudet -asetuksissa. Kiinteä koko ohittaa oletuskoon.

HUOMAUTUS: Kaavio voi laajentua huomattavasti, jos kaavioon sisällytettävien asioiden määrä kasvaa merkittävästi.

Jos sinun esimerkiksi pitäisi luoda raportti, joka näyttää kolmen tuotteen myynnin, luo kaavio, jossa tuotteiden myynnin tulokset näkyvät kolmena sarakkeena, ja määritä kaavion koko kattamaan n. 25 % sivusta. Jos raportti ajetaan uudelleen ja kuusi tuotetta palautetaan, kaavio laajenee kaksinkertaiseksi alkuperäisestä leveydestään, tai 50 % sivusta, niin että yksittäisten sarakkeiden leveydet pysyvät ennallaan.

Kaavion elementtien kokoa muutetaan tarpeen mukaan kaavioon sopivaksi. Edellä esitetyn esimerkin mukaisesti kaavio vie 25 % sivusta ja sarakkeiden koko muuttuu käytettävissä olevan tilan mukaan.

Kaavionäkymän yleisten ominaisuuksien määrittäminen

- 1 Avaa Kaavion yleiset ominaisuudet -valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi Kaavion yleiset ominaisuudet -valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Ruudukon viivojen hallinta kaavionäkymässä

Voit määrittää, näkyvätkö ruudukon viivat kaaviossa ja määrittää niiden värin.

Näin määrität ruudukon viivojen näkymisen kaavionäkymässä

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Ruudukkoviivat-välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi.

Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää selosteen sijainnin ja määrittää haluamasi selosteen kokoasetukset.

Selosteen sijainnin määrittäminen kaavionäkymässä

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Selosteet-välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyi. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Kaavionäkymän taustan, tekstin ja reunojen värien määrittäminen

Voit määrittää kaavion taustan, tekstin ja reunojen värit.

Kaavionäkymän taustan, tekstin ja reunojen värien määrittäminen

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:










- 2 Tee valintasi kaavion lisäasetusten valintaikkunassa, valitse Reunat ja värit -välilehti, tee valintasi ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyy.

Sarakkeiden määrittäminen näkymään akseleina Kaavio-näkymässä

Voit valita, mitkä sarakkeet näkyvät kaaviossa ja mitkä akselit edustavat näitä sarakkeita. Oracle CRM On Demand näyttää soveltuvien vaihtoehtojen matriisin. Matriisin vasemmassa reunassa ovat sarakkeet, ja yläreunassa ovat valitsemassasi kaaviotyypissä käytettävissä olevat akselityypit. Voit myös päättää, näkyvätkö akselilla esitettyjen tietojen mittarien otsikot.

Käytettävissä olevat akselit muuttuvat sen mukaan, mikä kaaviotyyppi kaaviografiikan avattavasta luettelosta on valittu. Kaavionäkymässä käytössä olevat kaavion akselien painikkeet kuvataan seuraavassa taulukossa.

Kaavion akseli - painike	Akseli
	Määrittää valitun sarakkeen tasoakseliksi, joka on tarkoitettu piste- ja kuplakaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen vaaka-akseliksi.
	Määrittää valitun sarakkeen pystyakseliksi. Säteittäisessä kaaviossa tämä on fakta-akseli.
	Ilmaisee, näkyvätkö valitun sarakkeen arvot kaavion selosteessa.
	Määrittää valitun sarakkeen päällekkäiseksi akseliksi. Tämä on tarkoitettu viivan ja pylvään yhdistelmäkaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen säteen akseliksi. Tämä on tarkoitettu kuplakaavioille.
	Määrittää valitun sarakkeen viipalekaavion arvojen akseliksi. Säteittäisessä kaaviossa tämä on säteen akseli.

Näin valitset kaavionäkymässä akseleina näytettävät sarakkeet

- 1 Valitse kaavion vasemmalla puolella olevalla sarakealueella sen akselipainikkeen valintaruutu, joka näyttää kyseisen sarakkeen vastaavana akselina kaaviossa.

Akselipainikkeet muuttuvat kaavioiden avattavasta luettelosta valitun kaaviotyypin mukaan.

- 2 Voit lisätä sarakkeen kaavioon napsauttamalla saraketta valinta-alueella ja määrittämällä se sitten akseliksi.
Tämä vastaa sarakkeen lisäämistä raporttiin Määritä kriteerit -sivulla.
- 3 Valitse uudelleenpiirron painike kaavionäkymässä.

Akselin skaalausvaihtoehtojen määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää akselin rajat, valintamerkit, skaalaustyyppin ja skaalausmerkkien ominaisuudet.

Akselin skaalausvaihtoehtojen määrittäminen kaavionäkymälle

- 1 Avaa akselin skaalauksen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi akselin skaalauksen valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Lukuja sisältävien akseleiden asetuksissa skaalausominaisuuksien asetukset määrittävät, miten skaalaus valitaan:

- Kun valitset Oletusarvo, Oracle CRM On Demand valitsee skaalauksen ja määrittää positiivisten lukujen akselin arvoksi nolla (0).
- Kun valitset zoomaukseksi tietoalueen, Oracle CRM On Demand valitsee skaalauksen. Se arvioi akselin arvoalueen ja valitsee sopivat skaalauksen vähimmäis- ja enimmäisarvot. Tästä on hyötyä, kun kaaviossa esitetään suuria lukuja, jotka ovat pienen prosenttiosuuden sisällä toisistaan. Kaavio zoomaa arvot, jolloin erot näkyvät selvemmin.
- Voit myös asettaa akselin skaalausarvot tiettyihin numeroihin manuaalisesti.

Kaavionäkymä päivittyy. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymässä

Skaalausmerkit ovat korostavia viivoja tai varjostettuja tausta-alueita, jotka merkitsevät esimerkiksi pääkohtia, kynnyksiä ja alueita. Viivoja tai alueita voidaan lisätä yhdelle tai useammalle akselille kaavion tyyppin mukaan. Viivat näkyvät kaavion tietojen etupuolella, kun taas alueet näkyvät taustalla.

HUOMAUTUS: Jotkin kaaviotyypit, kuten viipalekaaviot, eivät käytä skaalausmerkkejä.

Seuraavassa esitellään skaalausmerkin muokkaamisen yleiset vaiheet.

Skaalausmerkkien muokkaaminen kaavionäkymää varten

- 1 Avaa akselin skaalauksen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Valitse akselin skaalauksen valintaikkunassa skaalausmerkkien muokkaaminen.
- 3 Lisää ensimmäinen skaalausmerkki valitsemalla skaalausmerkkien valintaikkunassa Lisää ja määritä sitten haluamasi asetukset.

Lisävaihtoehtoisissa on asetus skaalan pysyvälle arvolle, joka voi olla tietty sarakenimi tai SQL-kyselyn tulos. Lisätietoa skaalausmerkkien tyypeistä ja skaalausmerkeistä sekä lisävaihtoehtojen käyttämisestä saat tätä seuraavista toimenpiteistä.

- 4 Sulje kaikki ikkunat valitsemalla OK-painike.
Kaavionäkymä päivittyy. Kaavion koko voi muuttua valintoihisi sopivaksi.

Viivamuotoisen skaalausmerkin luominen

- 1 Valitse skaalausmerkkien valintaikkunan Tyyppi-kentästä Viiva.
- 2 Määritä viivan leveys kolmanteen sarakkeeseen.
Tämä arvo ilmaisee viivan paksuuden kuvapisteinä.
- 3 Määritä viivan sijainti neljänteen sarakkeeseen.
Viivan sijainti ilmaisee, missä kohdassa akselia viiva sijaitsee. Jos esimerkiksi vasemmanpuoleisella akselilla on arvot 0–100 ja haluat määrittää sijainniksi 40, näet vaakasuoran viivan, joka risteytyy pystysuoran akselin sijainnissa 40.
- 4 Lisää viivan väri.
- 5 Lisää viivalle selite.
Selite tulee näkyviin, kun käyttäjä pysäyttää hiiren osoittimen viivan päälle kaaviossa ja selosteessa.
- 6 Valitse OK.

Alueskaalausmerkin luominen

- 1 Valitse skaalausmerkkien valintaikkunan Tyyppi-kentästä Alue.
- 2 Syötä alueen alaosa kolmanteen sarakkeeseen.
- 3 Syötä korkea arvo neljänteen sarakkeeseen.

HUOMAUTUS: Sinun on määritettävä arvot, jotka näkyvät alueen kanssa samalla akselilla. Jos esimerkiksi vasemmanpuoleisella akselilla on arvot 0–100 ja määrität 20 pienimmäksi ja 40 suurimmaksi arvoksi, tausta näkyy sen värisenä, joksi määrität kyseisten arvojen välisen alueen.

- 4 Lisää alueen väri.
- 5 Kirjoita alueelle selite.
Selite näkyy selosteessa.
- 6 Valitse OK.

Alue- ja viiva-arvojen lisäasetusten määrittäminen

Näiden arvojen vaihtoehtoja ovat staattinen arvo, raportin sarakkeesta saatu arvo tai SQL-kyselystä saatu arvo.

Lisäasetuksen määrittäminen

- 1 Napsauta sen kentän vieressä olevaa Ominaisuudet-painiketta, jolle haluat määrittää lisäasetuksen.
- 2 Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista.
 - **Staattinen arvo.** Syötä numeerinen lisäys.
 - **Muuttujan lauseke.** Tämä valinta perustuu istunnon ja sen esityksen muuttujien tuloksiin. Valinta on rajoitettu, koska suurin osa istunnon tai esityksen muuttujista ei ehkä liity kaavion arvoihin.
 - **Sarakkeen nimi.** Valitse sarake, johon lisäys perustuu.
 - **SQL-kysely.** Tämä valinta perustuu SQL-kyselyn tuloksiin. Tulos voi olla taulukko, mutta vain ensimmäisen rivin ja ensimmäisen sarakkeen solun arvoa käytetään.
- 3 Valitse OK.

Akselin otsikoiden ja selitteiden määrittäminen kaavionäkymässä

Voit määrittää seuraavat kaavionäkymän asetukset:

- näkyvätkö akseleiden nimet ja tietoselitteet kaavion alaosassa ja vasemmalla puolella
- kierretäänkö kaaviota, jotta selitteet mahtuvat siihen paremmin
- tietoselitteiden enimmäispituuden
- tietoselitteiden tekstin, jos se poikkeaa oletustekstistä.

HUOMAUTUS: Kaavion koon muuttaminen voi vaikuttaa siihen, miten akselin tietoselitteet näkyvät.

Akselin nimen määrittäminen kaavionäkymässä.

- 1 Avaa akselin otsikoiden ja selitteiden valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi akselin otsikoiden ja selitteiden valintaikkunassa ja valitse sitten OK.

Kaavionäkymä päivittyy.

HUOMAUTUS: Kun valitset selitteen pituuden, määritä, kuinka monta merkkiä selite voi sisältää yhteensä. Ellipsi (...) tulee näkyviin, kun ylimääräisiä merkkejä on poistettu.

Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa hiirellä kaaviota

Voit määrittää, mitä tapahtuu, kun käyttäjä tarkastelee kaaviota ja napsauttaa sitä hiirellä. Kaavioissa on käytettävissä seuraavat toiminnot:

- **Porautuminen.** Sallii käyttäjän porautua syvemmälle tarkastellakseen yksityiskohtaisempia tietoja. Tämä on oletusarvo, jos porautumispolku on määritetty automaattisesti. Jos porautumispolkua ei ole valmiiksi saatavilla, määritä mukautettu polku Siirry-toiminnon avulla.
- **Navigoi.** Sallii käyttäjän siirtyä toiseen tallennettuun raporttiin tai dashboardiin.
- **Ei mitään.** Poistaa käytöstä porautumisen tai siirtymisen kaaviosta.

Sen määrittäminen, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa kaaviota

- 1 Avaa kaavion lisäasetusten valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Valitse kaavion lisäasetusten valintaikkunan Vuorovaikutus-välilehti ja tee valintasi.
- 3 Valitse OK.

Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen

Muotoilemalla kaaviosarjan käyttäjät voivat mukauttaa sarjan yksittäisiä komponentteja niiden sijainnin perusteella. Käyttäjät voivat määrittää kaaviosarjan ulkoasun, kuten värin, viivan leveyden ja viivan symbolit.

Esimerkiksi viivan ja pylvään yhdistelmäkaaviossa, jossa on kaksi tietosarjaa, oletetaan, että pylväs on asento 1 ja viiva on asento 2. Käyttäjät voivat muuttaa pylvään väriä, viivan leveyttä ja tietopisteitä edustavia symboleita. Käyttäjät voivat myös lisätä sääntöperusteista muotoilua, kuten tietyn värin lisääminen, kun sarjan sijainti on sama kuin määritetty arvo.

Kaaviosarjan ulkoasun muotoileminen

- 1 Avaa sarjan muotoilemisen valintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee valintasi sarjan muotoilemisen valintaikkunassa.

Sarjan muotoilemisen valintaikkunassa käytettävissä olevat vaihtoehdot määräytyvät kaaviotyypin mukaan. Voit tehdä esimerkiksi seuraavia toimia:

- Kun haluat mukauttaa sarjan asetuksia, poista valinta Käytä oletusarvoa -valintaruudusta.
- Kun haluat palauttaa sarjan oletusasetukset, valitse Käytä oletusarvoa -valintaruutu uudelleen.
- Kun haluat lisätä uuden sarjan muotoiluasetuksen, napsauta Lisää-painiketta. Vaikka nykyinen kaavio ei käyttäisi tätä asetusta, sitä käytetään tarvittaessa (kuten porautumisessa).
- Kun haluat palauttaa kaikki sarjat oletusarvoihinsa, valitse Tyhjennä kaikki -painike.
- Kun haluat vaihtaa värejä, napsauta värin valintaruutua päästäksesi värin valinnan valintaikkunaan.
- Kun haluat muuttaa muita sarjan määritteitä, valitse haluamasi välillehti ja valitse pylvään tai viivan määritteet.

- 3 Valitse OK.

Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

Tietoselitteet tulevat näkyviin, kun käyttäjä pysäyttää hiiren osoittimen viipalekaavion elementtien päälle. Voit määrittää, miten arvot näkyvät ja mitä tietoselitteissä näkyy. Voit näyttää arvot prosenttiosuuksina tai todellisina arvoina. Tietoselitteissä voi näkyä vain arvo tai vain nimi tai molemmat.

Kaavion koko voi muuttua valintasi mukaan, jotta kaikki tietoselitteet tulevat näkyviin.

Tietoselitteiden valitseminen viipalekaavioissa

- 1 Avaa kaaviotyypin lisäasetusvalintaikkuna valitsemalla seuraava painike kaavionäkymäsivun yläosasta:



- 2 Tee arvo- ja tietoselittevalintasi kaaviotyypin lisäasetusten valintaikkunassa ja valitse sitten 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
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.
- 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](#) (katso "Tulosten näyttäminen taulukoissa" sivulla 1247).
- 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](#) (katso "Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen" sivulla 1239).
- 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](#) (katso "[Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen](#)" sivulla 1223).

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](#) (sivulla 1632).

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](#) (sivulla 1632).

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](#) (sivulla 1632).
 - 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

Calculation	Description
	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'.
None	No calculation is applied.

For more information about SQL functions, see [Using Functions in Analytics](#) (sivulla 1717).

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.
(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' + 'diet SoftDrinkA', 'SoftDrinkB' + 'diet SoftDrinkB')
```

Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä

Mittarinäkymän avulla voit katsella tuloksia mittareina. Mittarit ovat hyödyllisiä, kun haluat tarkastella suorituksia tavoitteita vasten. Tuettuja mittarityyppejä ovat osoitintaulu, palkki ja osoitin.

Voit valita mittarin tyypin ja räätälöidä mittarin sen näköiseksi kuin haluat. Voit päättää otsikon, mittarin asteikon, kuinka monta mittaria näytetään rivissä ja muita ominaisuuksia, kuten mittarin leveyden ja osoitintaulun ja osoitinneulan koon. Voit myös asettaa kynnyksiä, rajoja ja värejä sekä määrittää muita mittareiden ominaisuuksia.

Mittarien kautta voi navigoida. Voit ohjata mittaria napsauttavan käyttäjän toiseen tallennettuun tietueeseen.

Tässä ohjeaiheessa on tietoja mittareista ja mittarinäkymän asetuksista sekä ohjeita seuraavien tehtävien suorittamista varten:

- Mittarinäkymien lisäys ja muokkaus
- Mittarinäkymän taustan yleisten ominaisuuksien asettaminen
- Otsikoiden ja alatunnisteiden lisääminen mittarinäkymään
- Mittarien asteikkojen lisääminen mittarinäkymään
- Lisäominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymissä
- Osoitintaulumittarien osoitintaulujen lisäominaisuuksien määrittäminen

Mittarit

Tässä osiossa kuvaillaan mittareiden tyyppejä, alityyppejä ja kokoja.

Mittareiden tyypit

Seuraavassa taulukossa on lueteltu avattavan Mittarit-luettelon mittarit ja kuvailtu niiden käyttötarkoitukset. Oletusarvona on osoitintaulumittari.

Mittarin tyyppi	Kuvaus
Osoitintaulu	Osoitintaulumittarissa tietoa esitetään osoitintaulussa, jossa on neuloja, joiden asento kuvaa sitä, mihin tiedot sijoittuvat ennalta määritellyissä rajoissa.
Palkki	Palkkimittarissa tieto esitetään yhtenä palkkina, joka vaihtaa väriä sen mukaan, onko tieto ennalta määritellyissä rajoissa.
Osoitin	Osoitinmittarissa tieto esitetään ympyränä, joka vaihtaa väriä sen mukaan, onko tieto ennalta määritellyissä rajoissa. Valikoima osoitinmittareita on erityisen hyödyllinen pistelaskutaulukko-tyyppisen tulosteen yhteydessä.

Mittarien alityypit

Valitsemasi mittarityyppi määrää, mitä alityyppejä on tarjolla avattavassa Tyyppi-luettelossa. Osoitintaulumittarilla ei ole alityyppejä. Mittareilla on seuraavia alityyppejä:

- Palkkimittarit: Täytetyt ja LED-tyyliset. Oletusarvoinen alityyppi on täytetty.
- Osoitinmittarit: Kolmiulotteiset (3D) ja kaksiulotteiset (2D). Oletusarvoinen alityyppi on 3D.






Mittarien koot

Mahdolliset koot ovat pieni, keskikokoinen, suuri ja räätälöity. Oletusarvoinen koko on keskikokoinen.

Mittarinäkymän asetukset

Mittarinäkymäsivun ylälaudassa olevien painikkeiden kautta pääsee erilaisiin mittariasetuksiin. Seuraavassa taulukossa on kuvailtu mittarinäkymän painikkeita ja asetuksia.

Mittarinäkymän painike	Kuvaus
------------------------	--------

Mittarinäkymän painike	Kuvaus
	Mittarin taustan ominaisuudet. Voit määrittää mittarin takana näkyvän taustan yleiset ominaisuudet.
	Mittarin otsikot. Voit määrittää mittarille otsikon, alaotsikon, alatunnisteen ja toissijaisen alatunnisteen.
	Mittarin asteikot. Voit määrittää mittarin edustamat asteikot.
	Mittarin lisäominaisuudet. Voit määrittää muita mittarin ominaisuuksia, kuten mittarin osien ulkoasun ominaisuuksia, rajojen ja jakoviivojen ominaisuuksia tai toiminnon, joka tapahtuu käyttäjän napsauttaessa mittaria.
	Lisäominaisuudet. Voit määrittää osoitintaulumittarin muita ominaisuuksia, kuten sen, miltä asteikon otsikot näyttävät, sekä mittarin kaaren pituuden ja mittarin paksuuden.

Mittarinäkymien lisäys ja muokkaus

Seuraavassa on ohjeet siitä, miten mittarinäkymä lisätään tai miten sitä muokataan.

HUOMAUTUS: Jos valitset mittarityypin, joka ei sovellu tuloksiin, tuloksia ei esitetä.

Mittarinäkymän lisäys ja muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden mittarinäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Mittari.
 - Jos haluat muokata mittarinäkymää, valitse mittarinäkymän Muokkaa näkymää -painike. Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.
- 2 Määritä Mittari-, Tyyppi- ja Koko-kenttien asetukset.
- 3 Valitse (mittarin tyyppistä riippumatta) avattavasta Mittayksiköt-luettelosta mittayksikkö mittarille.
- 4 Osoitintaulumittarit:
 - a Valitse avattavasta Osoittimen tyyppi -luettelosta neula, jota osoittimessa käytetään (esim. kompassi, nuoli tai viiva).
 - b Voit valita osoitinneulan värin valitsemalla Väri-kentästä haluamasi värin.
 - c Voit lisätä toisen osoitinneulan valitsemalla Lisää osoitin.

- 5 Mittarinäkymäsivun yläalaidassa olevien painikkeiden avulla voit määrittää lisää mittariasetuksia.
- 6 Voit poistaa muutokset ja palauttaa oletusarvoisen mittarinäkymän valitsemalla Palauta oletusarvo.
- 7 Tallenna raportti.

Mittarin taustan yleisten ominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

Voit määrittää sellaisia mittarin taustan yleisiä ominaisuuksia, kuten näytetäänkö otsikko ja onko jokaisella mittarilla kuvateksti. Voit määrittää myös taustan ja otsikon värit sekä päättää, onko taustan ympärillä kehykset, kuinka monta mittaria näytetään rivissä ja kuinka pitkä etäisyys niiden välillä on.

Voit asettaa mittarinäkymän taustan yleiset ominaisuudet seuraavasti

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin taustan ominaisuudet -painiketta.
- 2 Valitse otsikko Mittarin taustan ominaisuudet -valintaikkunassa toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat näyttää mittarin nimen, älä valitse Ohita oletusarvo -valintaruutua ja jätä otsikkotekstin kenttä tyhjäksi.
 - Jos haluat näyttää eri otsikon, valitse Ohita oletusarvo -valintaruutu ja kirjoita haluamasi otsikkoteksti.
 - Jos et halua otsikon näkyvän taustalla, valitse Ohita oletusarvo -valintaruutu ja jätä otsikkotekstin kenttä tyhjäksi.
- 3 Jos haluat näyttää selitteen, valitse haluamasi selite luettelosta, tai jos haluat piilottaa selitteen, valitse Ei mitään.
Kuvatekstin oletussijainti on otsikon alapuolella.
- 4 Jos haluat valita värin taustalle, jota vasten mittari näkyy, napsauta Taustaväri-kenttää ja valitse haluamasi vaihtoehto.
- 5 Voit valita otsikon värin napsauttamalla Tekstin väri -kenttää ja valitsemalla haluamasi vaihtoehdon.
- 6 Jos haluat kehyksen taustan reunojen ympärille, valitse Kehyksen väri -kenttä ja valitse haluamasi vaihtoehto.
- 7 Määritä, kuinka monta mittaria haluat riviin, sekä niiden välinen etäisyys.
Mittareiden välinen etäisyys määritetään pikseleissä.
- 8 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy. Näkymän koko saattaa muuttua valintojen mukaan.

Otsikoiden ja alaviitteiden lisääminen mittarinäkymään

Voit määrittää mittarille otsikon, alaotsikon, alaviitteen ja toisen alaviitteen. Jos taustassa on useita mittareita, kullekin mittarille tulee omat otsikot ja alaviitteet. Otsikot ja alaviitteet ovat valinnaisia.

Voit lisätä otsikoita ja alaviitteitä mittarinäkymään seuraavasti:

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarit otsikot -painiketta.
- 2 Kirjoita haluamasi teksti Mittarit otsikot -valintaikkunassa ja valitse OK.

HUOMAUTUS: Aivan kuten selostusnäkyssä, voit käyttää merkintää @n sisällyttääksesi tietyn sarakkeen tulokset mittarin otsikoihin. Esimerkiksi @1 sisällyttää ensimmäisen sarakkeen tulokset ja @3 kolmannen sarakkeen tulokset. Lisätietoja on kohdassa [Selostustekstin lisääminen tuloksiin](#) (sivulla 1283).

Mittarinäkymä päivittyy.

Mittarien asteikkojen lisääminen mittarinäkymässä

Mittarien asteikot määrittävät kunkin asteikon vähimmäis- ja enimmäisarvot. Niihin sisältyy värit, joissa mittarin asteikko esitetään, esimerkiksi vihreä hyväksyttävillä arvoilla, keltainen varoitukselle ja punainen kriittiselle.

Voit valita mittareiden asteikoiksi staattisia arvoja, mittarin sarakkeen nimen tai SQL-kyselyn tuloksen.

Mittarin asteikon määrittäminen mittarinäkymässä

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin asteikot -painiketta.
- 2 Tee Mittarin asteikot -valintaikkunassa seuraavat toimet:
 - a Syötä asteikolle seloste.
 - b Voit määrittää mittarin vähimmäis- ja enimmäisasteikot valitsemalla Ominaisuudet-painikkeen ja valitsemalla haluamasi asetukset Lisäasetukset-valintaikkunassa.
 - c Voit määrittää asteikon värin napsauttamalla Väri-kenttää ja valitsemalla haluamasi vaihtoehdon.
- 3 Valitse OK.

Mittarinäkymä päivittyy.

Mittarin muiden ominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

Mittarin muihin ominaisuuksiin sisältyy mittarin osien ulkoasu, mittarin rajojen ja jakoviivojen kaltaisten skaalatekijöiden ominaisuudet sekä mittaria napsautettaessa tapahtuvan vuorovaikutuksen määrittäminen. Nämä ominaisuudet asetetaan Muut mittarin ominaisuudet -valintaikkunassa.

Mittarin ulkoasua koskevat valinnat tehdään Ulkoasu-välilehdellä ja niihin sisältyy seuraavat kohdat:

- Näkyvätkö tietoja koskevat nimiöt.

Nimiöt joko näkyvät aina, näkyvät ainoastaan käyttäjän liikuttaessa hiirtä mittarin osien yli tai eivät näy koskaan.

- Mittarin taustaväriin, mittarin sisällä olevan tekstin väriin ja mittarin ympärillä olevien kehysten valintaan.
- Mittarin korkeus ja leveys pikseleissä.

Skaalaominaisuuksia koskevat vaihtoehdot näkyvät Skaala-välilehdellä. Niihin sisältyy seuraavat kohdat:

- Mittarin oletusarvoiset tai räätälöidyt rajat.
- Suurempien ja pienempien jakoviivojen lukumäärä.

Käyttäjän vuorovaikutusta mittarin kanssa koskevat vaihtoehdot näkyvät Vuorovaikutus-välilehdellä, ja niihin sisältyy seuraavat toiminnot:

- **Navigoi.** Sallii käyttäjän siirtyä toiseen tallennettuun raporttiin tai dashboardiin.
- **Ei mitään.** Mittarista ei voi navigoida.

Voit määrittää myös lisäominaisuuksia Palkki-tyypin mittareille valitsemalla sopivan kuvakkeen.

Lisäominaisuuksien määrittäminen mittarinäkymässä

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Mittarin lisäominaisuudet -painiketta.
- 2 Valitse haluamasi vaihtoehdot Mittarin lisäominaisuudet -valintaikkunan Ulkoasu-, Asteikko- ja Vuorovaikutus-välilehdissä.
- 3 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy.

Osoitintaulumittarin osoitintaulun lisäominaisuuksien määrittäminen

Lisäominaisuuksissa voit päättää, näkyvätkö skaalanimiöt ja mitä arvoja niissä on, määrittää osoitintaulun kaaren pituuden ja valita osoitintaulun paksuuden.

Valittavissa on seuraavat skaalanimiöiden esittämistä koskevat vaihtoehdot:

- Prosentteina kokonaismäärästä
- Todellinen arvo

Osoitintaulun kaaren pituus ilmaistaan asteissa. Esimerkiksi arvo 360 tarkoittaa osoitintaulua, joka on kokonainen ympyrä.

Osoitintaulun paksuus ilmaistaan pikseleissä. Mitä suurempia arvoja määrität, sitä paksumpi osoitintaulusta tulee, jolloin osoitintaulun sisempi kehä pienenee. Jos määrität arvoja, jotka ovat erittäin suuria suhteessa osoitintaulun kokoon, mittari voi vääristyä. Tämä ei ole suositeltavaa.

Osoitintaulumittarin osoitintaulun lisäominaisuuksien määrittäminen

- 1 Napsauta mittarinäkymäsivun yläosassa olevaa Lisäominaisuudet-painiketta.
- 2 Valitse osoitintaulun ominaisuusikkunassa vaihtoehto, joka määrittää, miten asteikon otsikot näkyvät.
Jos et halua skaalanimiöitä esitettävän, valitse Ei skaalanimiöitä.
- 3 Määritä osoitintaulun kaaren pituus ja osoitintaulun paksuus valitsemalla ensin vaihtoehto, jossa voit määrittää ne manuaalisesti, ja syöttämällä sitten arvot.
- 4 Valitse OK.
Mittarinäkymä päivittyy.

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](#). (katso "[Adding Filters to Columns in Analytics](#)" sivulla 1638)

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.

Merkintätekstin lisäys tuloksiin

Käytä Staattinen teksti -näkyä tulosten yhteydessä näytettävien oheistekstien lisäämiseen ja muokkaamiseen. Voit lisätä oheistekstejä, jotka sisältävät muotoiltua tekstiä, ActiveX-komponentteja tai JavaScriptiä, äänipätkiä, animaatiota, erikoislogoja ja niin edelleen. Oheisteksti voi sisältää mitä tahansa selaimesi tukemaa materiaalia.

Tässä osassa kuvaillaan Staattinen teksti -näkyä lisääminen ja muokkaaminen ja annetaan joitakin esimerkkejä staattisesta tekstistä. Jos löydät esimerkin, joka vastaa sitä, mitä aiot tehdä, voit kopioida sen ja räätälöidä mieleiseksesi.

Staattinen teksti -näkyä lisääminen ja muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden vakiotekstinäkymän, valitse Lisää näkyä ja sen jälkeen Vakioteksti.

- Jos haluat muokata vakiotekstinäkymää, valitse vakiotekstinäkymän Muokkaa näkymää -painike. Staattinen teksti -näkyvä näkyy työtilassa.

2 Syötä oheisteksti tekstilaatikkoon.

Jos haluat käyttää lihavoitua, kursivaa tai alleviivausta, napsauta kyseistä painiketta lisätäksesi aloitus- ja lopetus-HTML-tunnisteet ja kirjoita sitten teksti tunnisteiden väliin, tai valitse teksti ensin ja käytä sitten muotoilupainiketta.

HUOMAUTUS: Lisää rivinvaihto rivinvaihtopainikkeella. Rivinvaihtoja ei voi tehdä Enter-näppäimellä.

Seuraavassa taulukossa on esimerkkejä.

Esimerkki Staattinen teksti -näköisestä	Kuvaus ja käyttöön liittyvät huomautukset
HTML-teksti	<p>Kopioi tai kirjoita HTML (tai sopiva muotoiltu teksti) tekstilaatikkoon. Voit myös napsauttaa HTML-tunnistepainikkeita. Syötettävän tekstin muodon mukaan voidaan käyttää oheistunnisteita tekstin muotoilun hallintaan. Voit esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ määrittää fontin koon ja värin: <code>Red Text</code> ■ yhdistää tunnisteita tehosteiksi: <code>Bold Red Text</code>
ActiveX-objekti	<p>ActiveX-objektin on oltava itsenäinen ja selaimesi on tuettava sitä. Kopioi tai kirjoita objekti HTML-teksti-ikkunaan. Varmista, että aloitus- ja lopetustunnisteet <code><object...></code> ja <code></object></code> ovat mukana.</p>
JavaScript tai VBScript	<p>Skriptin on oltava itsenäinen ja selaimesi on tuettava sitä. Kopioi tai syötä skripti tekstiruutuun. Varmista, että aloitus- ja lopetustunnisteet <code><script></code> ja <code></script></code> ovat mukana.</p>

Esimerkki Staattinen teksti -näymästä	Kuvaus ja käyttöön liittyvät huomautukset
Ääni	<p>Varmista, että tiedät, missä äänileike sijaitsee. Jos äänileike on tarkoitettu jaettuun ympäristöön, sen on oltava verkkolevyllä, jonne kaikki käyttäjät pääsevät.</p> <p>Käytä äänen lisäämiseen HTML-tunnistetta <EMBED> seuraavassa muodossa:</p> <pre><EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>jossa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ jossa "audio" on äänileikkeen sijainti ja nimi. <p>Seuraava HTML on esimerkki kiintolevylläsi olevan äänileikkeen lisäämisestä:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDIfiles\wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Seuraava HTML on esimerkki saman äänileikkeen lisäämiseksi verkkopalvelimellasi sijaitsevasta jaetusta sijainnista:</p> <pre><EMBED SRC="http://ourwebserver.company.com/sounds/wakeup.mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre>
Taustakuva	<p>Seuraavassa esimerkissä käytetään JavaScriptiä.</p> <p>Varmista, että tiedät, missä taustakuvana käytettävä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu käytettäväksi jaetussa ympäristössä, sen on oltava sellaisella verkkolevyllä tai verkkosivulla, jonne kaikki käyttäjät pääsevät.</p> <p>Jos kuva sijaitsee jaetussa dashboard-tiedostojen kansiossa, seuraava on sen esimerkki-HTML:</p> <pre><script language="javascript"> document.body.background = "http://ourwebserver.company.com/graphics/"NameOfGraphic"; </script></pre> <p>jossa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ jossa NameOfGraphic on käytettävän tiedoston nimi, kuten bricks.gif tai sand.jpg.

- 1 Vakiotekstinäkymässä käytettävän fontin ulkonäköä voi muokata valitsemalla näkymän muotoilupainikkeen.
- 2 Jos haluat tuoda fonttien muotoilun jostakin aiemmin tallennetusta näkymästä, valitse Tuo muotoilu toisesta analyysistä -painike ja navigoi tallennettuun näkymään.

Huomaa: voit tuoda muotoja sisältävien raporttien muotoilun vaiheesta 2 (asettelujen luonti). Muotoilua ei voi tuoda vaiheesta 1 (kriteerien määrittäminen).

- 3 Kun olet valmis, valitse OK.
- 4 Tallenna raportti.

Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä

Selitenäkymässä voit tallentaa raportissa käytetyn erityismuotoilun merkityksen, kuten mittareissa käytettyjen mukautettujen värien merkityksen.

Voit esimerkiksi käyttää raporteissa ehdollista muotoilua, joka ilmaisee kriittiset kohteet punaisina ja huomiota tarvitsevat kohteet keltaisina. Voit lisätä selitteen, jonka teksti kuvaa värien merkityksen, sekä kuvatekstin, jossa kuvataan tilanteen edellyttämät toiminnot. Ulkoasun muotoilun avulla voit muuttaa tekstin taustavärejä niin, että ne vastaavat ehdollisen raportin värejä.

Selitenäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden selitenäkymän, valitse Lisää näkymä ja sen jälkeen Selite.
 - Jos haluat muokata selitenäkymää, valitse selitenäkymän Muokkaa näkymää -painike.Selitenäkymä näkyy työtilassa.
- 2 Valitse Otsikko-kentässä otsikon sijainti.
Valinnat ovat: Oikealla, Vasemmalla tai Ei mitään. Jos et halua, että otsikko näytetään, valitse Ei mitään.
- 3 Valitse Selitteen nimikkeitä rivillä -kentässä rivillä näytettävien selitteen nimikkeiden määrä.
- 4 (Valinnainen) Kirjoita selitteen otsikko, esimerkiksi Selite.
- 5 Kirjoita ehdon merkitys ensimmäisen kuvatekstin tekstiruutuun, esimerkiksi Edellyttää välitöntä huomiota.
- 6 Kirjoita ensimmäinen tallennettava ehto ensimmäisen mallitekstin tekstiruutuun, esimerkiksi Kriittinen.
Voit määrittää taustaväriksi esimerkiksi punaisen yleisessä muotoiluvalintaikkunassa. Tekstin määrittäminen on valinnaista. Voit halutessasi määrittää vain taustavärin.
- 7 Voit lisätä toisen otsikon valitsemalla Lisää nimike -painikkeen.
- 8 Kun olet lisännyt haluamasi otsikot, valitse OK.
- 9 Tallenna raportti.

Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen

Jos haluat, että käyttäjät voivat dynaamisesti muuttaa raportissa näkyviä sarakkeita, käytä sarakkeen valintanäkymää. Yksi sarakkeen valitsin voidaan liittää kuhunkin sarakkeeseen tietyssä raportissa ja useita sarakkeita (ominaisuuksia) kuhunkin sarakkeen valitsimeen.

Sarakkeen valintanäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden sarakkeen valintanäkymän, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Sarakkeen valinta.
 - Jos haluat muokata sarakkeen valintanäkymää, valitse sarakkeen valintanäkymän Muokkaa näkymää -painike.Työtila näyttää näkymän vaihtoehdot ja asetukset.
- 2 Valitse Ota käyttöön -valintaruutu jokaisen sarakkeen kohdalla, joissa haluat sarakkeen valitsimen näkyvän.
- 3 Kirjoita sarakkeen otsikko kullekin valitsimelle ja valitse otsikolle sijainti.
HUOMAUTUS: Jos et kirjoita otsikkoa, tuloksia katselevat käyttäjät eivät näe valitsimessa otsikkoa.
- 4 Jos haluat, että tulokset päivittyvät heti, kun käyttäjä valitsee uuden vaihtoehdon sarakevalitsimesta, valitse päivitä automaattisesti, kun uusi sarake valitaan -valintaruutu. Jos poistat tämän valintaruudun valinnan, käyttäjät näkevät sarakevalitsimien vieressä Hae-painikkeen ja heidän on napsautettava sitä, jotta he näkevät uudet tulokset.
- 5 Jos haluat esikatsella sarakkeen valintanäkymää, valitse Näytä tulokset -valintaruutu.
- 6 Palaa takaisin Asettelenäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 7 Voit siirtää tai muokata sivun sarakkeen valintanäkymää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla sarakkeen valintanäkymän ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata sarakkeen valintanäkymää, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa sarakkeen valintanäkymän, valitse Poista näkymä -painike.
- 8 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla

Voit valita tietyn näkymän tallennettujen näkymien tuloksista käyttämällä näkymän valitsimen näkymää. Kun näkymän valitsin sijoitetaan raporttiin, se näkyy avattavana luettelona, josta käyttäjät voivat valita haluamansa tulostähtymän.

Näkymän valitsin -nähtymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden nähtymän valitsin -nähtymän, valitse Lisää nähtymä, Lisäasetukset ja sen jälkeen Nähtymän valitsin.
 - Jos haluat muokata nähtymän valitsin -nähtymää, valitse nähtymän valitsin -nähtymän Muokkaa nähtymää -painike.Työtilassa näkyy nähtymän valitsin -nähtymä.
- 2 (Valinnainen) Kirjoita nähtymän valitsimelle otsikko ja määritä, mihin haluat otsikon sijoittuvan suhteessa nähtymän valitsimeen.
- 3 Valitse nähtymät, joiden haluat sisältyvän nähtymän valitsimeen:
 - Valitse nähtymät käytettävissä olevien nähtymien ruudusta ja siirrä ne Sisältyvät nähtymät -ruutuun.
 - Kun haluat nimetä valitun nähtymän uudelleen, valitse Sisältyvät nähtymät -ruudun Nimeä uudelleen -painike.**HUOMAUTUS:** Ei mitään -nähtymässä näkyy vain valitsin.
- 4 Voit esikatsella nähtymän valitsin -nähtymää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 5 Palaa takaisin Asettelynähtymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 6 Voit siirtää tai muokata sivun nähtymän valitsin -nähtymää (ja tarvittaessa myös muita nähtymiä) seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää nähtymän eri kohtaan sivulla, vedä nähtymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla nähtymän valitsin -nähtymän ulkoasua, valitse Muokkaa nähtymää -painike.
Voit määrittää solun, reunan, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata nähtymän valitsin -nähtymää, valitse Muokkaa nähtymää -painike.
 - Jos haluat poistaa nähtymän valitsin -nähtymän, valitse Poista nähtymä -painike.
- 7 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa

Suppilokaavio-näkymässä tulokset näytetään kolmiulotteisena kaaviona, jossa tavoitearvot ja toteutuneet arvot ja tasot esitetään värien avulla. Yleensä suppilokaavioita käytetään prosessin vaiheisiin liittyvien tietojen graafiseen esittämiseen. Tällaisia tietoja ovat esimerkiksi myynnin eri vaiheiden potentiaaliset tuotot.

Suppilokaavioilla voidaan kätevästi vertailla tavoitetta ja toteutumaa, kun tavoitteen tiedetään pienenevän (tai suurenevan) voimakkaasti kussakin vaiheessa, kuten myynnin potentiaali. Voit valita jonkin värillisen alueen saadaksesi tarkempia tietoja.

Suppilokaavioissa kynnyksillä ilmaistaan prosenttiosuutta tavoitearvosta, ja värien avulla annetaan visuaalista informaatiota jokaisesta vaiheesta:

- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on alinta kynnyсарvoa pienempi, näytetään punaisella.
- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on ylintä kynnyсарvoa pienempi, näytetään keltaisella.
- Kaikki vaiheet, joissa toteutunut arvo on ylintä kynnyсарvoa suurempi, näytetään vihreällä.

Suppilokaavionäkymän lisääminen ja muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden suppilokaavionäkymän, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Suppilokaavio.
 - Jos haluat muokata suppilokaavionäkymää, valitse suppilokaavionäkymän Muokkaa näkymää -painike.
 Työtilassa näkyvät kyseisen suppilokaavionäkymän valinnat ja asetukset.
- 2 Tee omat asetukseti työtilassa näkyville kentille.
Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Suppilokaavionäkymän Työtila-kenttä	Kuvaus
Kaavion otsikko	Nimi, joka näytetään kaavion yläpuolella
Vaihe	Avattavasta luettelosta valittu kuvattava vaihe. Nämä arvot näytetään vaaka-akselilla.
Toteutunut arvo	Ilmaisee vaiheen toteutuneen arvon, avattavasta luettelosta valittu sarake.
Tavoitearvo	Ilmaisee vaiheen tavoitearvon, avattavasta luettelosta valittu sarake.
Vain viimeisen vaiheen tavoitearvo	Ilmaisee, näytetäänkö tavoitearvo kaikille vaiheille vai ainoastaan viimeiselle vaiheelle.
Tavoitteen saavuttamiseen tarvittava tekijä	Tekijät, jotka tarvitaan tavoitteiden saavuttamiseksi.
Alin kynnyсарvo	Ilmaisee kynnyсарvon, jota pienemmät prosenttiosuudet näytetään punaisella. Tämän arvon ja ylimmän kynnyсарvon välillä olevat arvot esitetään keltaisella.

Suppilokaavionäkymän Työtila-kenttä	Kuvaus
Ylin kynnyсарvo	Ilmaisee kynnyсарvon, jota suuremmat prosenttiosuudet esitetään vihreällä.
Koko	Määrittää koon.
Automaattinen vakiomuoto ja tasalevyiset vaiheet	Ilmaisee, käyttääkö Oracle CRM On Demand kaaviossa automaattisesti vakiomuotoa ja samanleveyisiä vaiheita.
Vuorovaikutus	Ilmaisee kaaviossa sallittavan vuorovaikutuksen. Vaihtoehdot ovat Ei mitään, porautuminen ja navigointi.

- 3 Voit esikatsella suppilokaavionäkymää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 4 Palaa takaisin Asettelenäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 5 Voit siirtää tai muokata sivun suppilokaavionäkymää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla suppilokaavionäkymän ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
Voit määrittää solun, reunan, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata suppilokaavionäkymää, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa suppilokaavionäkymän, valitse Poista näkymä -painike.
- 6 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Selostustekstin lisääminen tuloksiin

Selostusnäkyssä voit lisätä tekstikappaleita, jotka näkyvät raportissa. Selostukseen voi kirjoittaa lisätietoja, esimerkiksi kontekstietoja, selityksen tai lisäkuvauksia. Selostusnäkyssä voi tehdä seuraavat toimet:

- Voit kirjoittaa tulosten jokaista saraketta kohden virkkeen, jossa on paikkamerkit.
- Voit määrittää, kuinka rivit erotetaan.
- Muotoilupainikkeilla voit lihavoida, kursivoida tai alleviivata tekstiä sekä lisätä rivinvaihtoja.
- Voit muuttaa selostusnäkyksen fonttien ulkonäköä tai tuoda fonttiasetukset tallennetusta näkyästä.

Selostustekstinäkymän käyttötapausesimerkki

Käyttäjä luo raportin, joka palauttaa toiseen sarakkeeseen alueen nimen osana tulosjoukkoa. Käyttäjä haluaa, että selostusnäkyssä näkyy johdantoteksti ja jokainen alue omalla rivillään alla olevan esimerkin mukaisesti.

Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet ovat

Itäinen alue

Läntinen alue

Käyttäjän selostusnäkymän tekemät merkinnät näkyvät seuraavassa taulukossa.

Kenttä	Merkintä	Selitys
Etuliite	[b] Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet ovat[/b][br][br]	Etuliite liittää tekstin selostuksen alkuun. Teksti näkyy lihavoituna, ja sen lopussa on kaksi rivinvaihtoa. Käyttäjä siirtää kohdistimen Etuliite-tekstikenttään. Hän lisää tekstin alkuun ja loppuun lihavoitua merkitsevän tunnisteiden välillä tekstin lihavoitupainikkeen (B). Käyttäjä kirjoittaa tunnisteiden väliin seuraavan tekstin: Tässä raportissa näkyy myynti alueittain. Alueet: Sen jälkeen käyttäjä napsauttaa rivinvaihtopainiketta kaksi kertaa.
Selostus	@2	Merkinnällä lisätään selostustekstiin toisen sarakkeen tulokset (alueen nimi). Käyttäjä siirtää kohdistimen selostustekstikenttään ja kirjoittaa merkit @2.
Rivien erotin	[br]	Tätä tunnistetta käytettäessä selostustekstin jokainen kohta alkaa uudelta riviltä. Käyttäjä siirtää kohdistimen rivien erottimen tekstikenttään ja valitsee rivinvaihdon kaksi kertaa.
Jälkiliite	[br][b] Myynti alueittain -raportin loppu[/b]	Jälkiliite liittää tekstin selostuksen loppuun samalla periaatteella kuin etuliite liittää tekstin alkuun.

Selostusnäkymän varatut merkit

Seuraavat merkit ovat varattuja selostusnäkyvässä:

- @ (ät-merkki, paitsi kun sitä käytetään sarakkeen paikkamerkinä selostustekstikentässä)
- [(vasen hakasulje)
-] (oikea hakasulje)
- ' (puolilainausmerkki)
- \ (kenoviiva)

Huomaa: jos haluat käyttää varattua merkkiä, kirjoita sen eteen kenoviiva (\). Jos esimerkiksi haluat käyttää selostustekstissä kenoviivaa, kirjoita \\\.

Selostusnäkymien lisäys tai muokkaus

Seuraavassa toimintaohjeessa kuvataan selostusnäkymän luontivaiheet.

Tekstiä voi lihavoida, kursivoida tai alleviivata muotoilupainikkeilla etuliite-, selostus- ja jälkiliitetekstikentissä.

HUOMAUTUS: Lisää rivinvaihto rivinvaihtopainikkeella. Rivinvaihtoja ei voi tehdä Enter-näppäimellä.

Selostusnäkymän lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden selostusnäkymän, valitse Lisää näkymä, sen jälkeen Lisäasetukset ja lopuksi Selostus.
 - Jos haluat muokata selostusnäkyötä, valitse Muokkaa näkyötä -painike.

Työtilassa näkyvät selostusnäkymän valinnat ja asetukset.

- 2 Syötä valitsemasi arvot työtilan kenttiin.

Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Selostusnäkymän työtilan kenttä	Huomautukset
Etuliite	Määrittää selostuksen otsikon. Tämä teksti näkyy selostuksen alussa.
Selostus	Teksti, joka näkyy jokaista tulosriviä kohden. Voit lisätä selostukseen tietyn sarakkeen tulokset käyttämällä merkintää @n. Esimerkki: jos käytät merkintää @1, selostukseen lisätään ensimmäisen sarakkeen tulokset. Jos käytät merkintää @3, selostukseen lisätään kolmannen sarakkeen tulokset.
Rivien erotin	Määrittää rivit erottavan tunnisteiden. Jos haluat käyttää oletuserotintimen sijaan jotain muuta erotinta, syötä rivien erotin tähän tekstikenttään.
Jälkiliite	Määrittää selostuksen alatunnisteiden. Tämä teksti näkyy selostuksen lopussa.

- 3 Jos haluat muuttaa selostusnäkymän fonttien ulkonäköä, valitse näkymänmuokkauspainike.
- 4 Jos haluat tuoda fonttien muotoilun jostakin aiemmin tallennetusta näkymästä, valitse Tuo muotoilu toisesta analyysistä -painike ja navigoi tallennettuun näkymään.
Huomaa: voit tuoda muotoja sisältävien raporttien muotoilun vaiheesta 2 (asettelujen luonti). Muotoilua ei voi tuoda vaiheesta 1 (kriteerien määrittäminen).
- 5 Voit esikatsella selostusnäkyötä valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 6 Palaa takaisin Asettelynäkymät-sivulle napsauttamalla OK.

- 7 Voit siirtää tai muokata sivun selostusnäkyä (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla selostusnäkyä ulkoasua, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata selostusnäkyä, valitse Muokkaa näkymää -painike.
 - Jos haluat poistaa selostusnäkyä, valitse Poista näkymä -painike.
- 8 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä

Noteeraus näyttää tulokset sivun yli vierivänä tekstinä. Voit mukauttaa vierusalueen kokoa, nopeutta ja tulosten vierityssuuntaa sekä muita näyttöasetuksia.

HUOMAUTUS: Jos Web-selaimesi ei tule liikkuvaa tekstiä, tulokset kyllä näkyvät, mutta niitä ei vieritetä sivun yli.

Noteerausnäkyä lisäys tai muokkaus

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden noteerausnäkyä, valitse Lisää näkymä, Lisäasetukset, Noteeraus.
 - Jos haluat muokata noteerausnäkyä, valitse noteerausnäkyä Muokkaa näkymää -painike.

Työtilassa näkyvät noteerausnäkyä valinnat ja asetukset.
- 2 Voit käyttää useimmin käytettyjen kenttien oletusasetuksia napsauttamalla oletusasetusten valintapainiketta.

VAROITUS: Jos napsautat oletusasetusten valintapainiketta annettuasi arvoja muihin kenttiin, jo antamasi arvot poistetaan.
- 3 Voit tyhjentää kaikki kentät napsauttamalla kenttien tyhjennyspainiketta.

HUOMAUTUS: Kun olet tyhjentänyt kentät, voit napsauttaa oletusasetusten valintapainiketta ja palauttaa useimmin käytettyjen kenttien oletusasetukset.
- 4 Tee omat asetukseti työtilassa näkyville kentille.
 Seuraavassa taulukossa on kenttien kuvaukset.

Noteerausnäkyä työtilan kenttä	Kuvaus

Noteerausnäkyvän työtilan kenttä	Kuvaus
Toiminto	<p>Määrittää tulosten vieritystavan:</p> <p>Vierivä.Ne vierivät sivulle ja toistuvat vasta poistuttuaan ensin kokonaan näkyvistä.</p> <p>Liukuva.Ne vierivät sivulle ja pysähtyvät osuessaan sivun toiseen laitaan.</p> <p>Vaihtuva.Tulokset liikkuvat edestakaisin vieritysalueella.</p>
Suunta	Määrittää tekstin vierityssuunnan (Vasemmalle, Oikealle, Alas tai Ylös).
Leveys	<p>Määrittää vieritysalueen leveyden joko kuvapisteinä tai prosentteina koko sivun leveydestä.</p> <p>Esimerkki: 200 on yhtä kuin 200 kuvapistettä ja 25 % on yhtä kuin neljännes sivun leveydestä.</p>
Korkeus	<p>Määrittää vieritysalueen korkeuden joko kuvapisteinä tai prosentteina koko sivun korkeudesta.</p> <p>Esimerkki: 200 on yhtä kuin 200 kuvapistettä ja 25 % on yhtä kuin neljännes sivun korkeudesta.</p>
Alkuteksti	<p>Määrittää vaihtoehtoisen tekstin tai kuvan, joka näytetään aina ennen tuloksia. Voit muokata tekstiä HTML:n avulla.</p> <p>Jos käytät kuvaa, varmista että tiedät, missä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Jos käytettävä kuva sijaitsee jaetussa ympäristössä tai Web-sivustossa, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Kun käytät jaettua kuvaa, määritä sen UNC-nimi, joka voi olla esimerkiksi seuraavanlainen:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>
Rivimuoto	<p>Määrittää tulosrivien muotoiluun käytettävän HTML-koodin.</p> <p>Jos haluat käyttää tietyn sarakkeen tuloksia, käytä merkintää @n. Esimerkkejä: @1 käyttää ensimmäisen sarakkeen tuloksia ja @3 kolmannen sarakkeen tuloksia.</p>
Rivien erotin	Määrittää merkin, joka erottaa rivit toisistaan.
Sarakkeiden erotin	Määrittää merkin, joka erottaa sarakkeet toisistaan. Tätä asetusta käytetään, kun rivimuotoa ei ole valittu, jolloin näytetään kaikki sarakkeet.

Noteerausnäkyvän työtilan kenttä	Kuvaus
Lopputeksti	<p>Määrittää vaihtoehtoisen tekstin tai kuvan, joka näytetään aina tulosten jälkeen. Voit muokata tekstiä HTML:n avulla.</p> <p>Jos käytät kuvaa, varmista että tiedät, missä kuva sijaitsee. Jos kuva on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Jos käytettävä kuva sijaitsee jaetussa ympäristössä tai Web-sivustossa, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Kun käytät jaettua kuvaa, määritä sen UNC-nimi, joka voi olla esimerkiksi seuraavanlainen:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>

HUOMAUTUS: Monet kentistä esitätetään HTML-koodilla, joka määrittää alustavat muotoilut. Muokkaa kenttiä huolellisesti, jotta alkuperäinen HTML-koodi toimii toivotulla tavalla. Jos poistat HTML-koodin jostakin kentästä, poista se myös kaikissa muista kentistä, jotta vierivä teksti toimii oikein.

5 Voit määrittää lisäasetuksia toimimalla seuraavasti:

- a Napsauta Lisäasetukset-painiketta.

Noteerausnäkyvän lisäasetusten valintaikkuna avautuu.

- b Määritä tarvittavat lisäasetukset ja valitse OK.

Seuraava taulukko kuvaa lisäasetuksia.

Noteerausnäkyvän työtilan lisäasetukset	Kuvaus
Kierrosten määrä	<p>Määrittää, kuinka monta kertaa tulokset näytetään. Oletusarvo on ääretön.</p> <p>Anna kokonaisluku.</p>
Vieritysmäärä	<p>Määrittää tulosten näyttämisen välisen kuvapistemäärän. Suuret arvot tekevät vierittämisestä nopeampaa ja vähemmän tasaista.</p>
Vieritysviive	<p>Määrittää tulosten näyttämisen jälkeen pidettävän tauon millisekunteinä. Suuret arvot tekevät vierittämisestä hitaampaa.</p>
Taustaväri	<p>Määrittää käytettävän taustaväriä. Voit antaa värin nimen, kuten keltainen tai sininen, tai käyttää kuusimerkkistä heksadesimaalimerkintää, kuten #AFEEEE (vaalea turkoosi), sen mukaan, mitä värejä käyttämäsi selain tukee. (Voit jättää numerosymbolin pois heksadesimaalin alusta.)</p>

Noteerausnäkyvän työtilan lisäasetukset	Kuvaus
Vierivän tekstin lisämäärittelyt	Määrittää muut selaimen mahdollisesti tukemat vierivää tekstiä koskevat valinnat, kuten ALIGN="top middle bottom", joka sijoittaa vierivän tekstin sitä ympäröivän sisällön yläpuolelle, keskelle tai alapuolelle. Voit mukauttaa vierivää tekstiä lisää myös lisäämällä HTML-koodia.

- 6 Voit esikatsella noteerausnäkyvää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 7 Palaa takaisin Asettelenäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 8 Voit siirtää tai muokata sivun noteerausnäkyvää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:
 - Jos haluat siirtää näkyvän eri kohtaan sivulla, vedä näkyvää ja pudota se uuteen kohtaan.
 - Jos haluat muotoilla noteerausnäkyvän ulkoasua, valitse Muokkaa näkyvää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
 - Jos haluat muokata noteerausnäkyvää, valitse Muokkaa näkyvää -painike.
 - Jos haluat poistaa noteerausnäkyvän, valitse Poista näkyvä -painike.
- 9 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

Ei tietoja -hälytys käyttäjille

Määritä Ei tuloksia -näkyvässä selittävä teksti, joka tulee näkyviin, jos raportti ei palauta tuloksia. Tekstin tarkoituksena on auttaa käyttäjiä ymmärtämään, ettei tietoja ole.

Ei tuloksia -näkyvän lisääminen ja muokkaaminen

- 1 Tee Luo asettelu -sivulla jokin seuraavista toimista:
 - Jos haluat lisätä uuden Ei tuloksia -näkyvän, valitse Lisää näkyvä, Lisäasetukset, Ei tuloksia.
 - Jos haluat muokata Ei tuloksia -näkyvää, valitse Ei tuloksia -näkyvän Muokkaa näkyvää -painike.
Työtilassa näkyy Ei tuloksia -näkyvä.
- 2 Kirjoita selittävä teksti otsikko- ja tekstikenttiin.
- 3 Voit esikatsella Ei tuloksia -näkyvää valitsemalla Näytä tulokset -valintaruudun.
- 4 Palaa takaisin Asettelenäkymät-sivulle napsauttamalla OK.
- 5 Voit siirtää tai muokata sivun Ei tuloksia -näkyvää (ja tarvittaessa myös muita näkymiä) toimimalla seuraavasti:

- Jos haluat siirtää näkymän eri kohtaan sivulla, vedä näkymää ja pudota se uuteen kohtaan.
- Jos haluat muotoilla Ei tuloksia -näkömön ulkoasua, valitse Muokkaa näkömää -painike.
Voit määrittää solun, reunat, taustan ja muita muotoiluasetuksia (leveyden, korkeuden, sisennyksen, oikean täytön, täytön ylhäältä ja täytön alhaalta).
- Jos haluat muokata Ei tuloksia -näkömää, valitse Muokkaa näkömää -painike.
- Jos haluat poistaa Ei tuloksia -näkömön, valitse Poista näkömä -painike.

6 Kun muutokset ovat valmiit, tallenna raportti.

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](#) (sivulla 1714)
- [Adding Image Prompts in Analytics](#) (sivulla 1715)

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](#) (katso "Sarakekaavojen määrittäminen" sivulla 1234).
- **Filter formulas.** For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sivulla 1638).
- **Bins.** For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sivulla 1638).

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](#) (katso "[Literaalien ilmaiseminen](#)" sivulla 1298)
- [Aggregate Functions](#) (katso "[Yhdistetyt funktiot](#)" sivulla 1299)
- [String Functions](#) (katso "[Merkkijonofunktiot](#)" sivulla 1309)
- [Math Functions](#) (katso "[Matemaattiset funktiot](#)" sivulla 1316)
- [Calendar Date/Time Functions](#) (katso "[Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot](#)." sivulla 1324)
- [Conversion Functions](#) (katso "[Muuntofunktiot](#)" sivulla 1331)
- [System Functions](#) (katso "[Järjestelmäfunktiot](#)" sivulla 1333)

Literaalien ilmaiseminen

Literaali on tapa ilmaista tietotyyppi muun arvon kuin nollan avulla. Literaalit ovat tavallisesti vakioita eli arvoja, joita käytetään *sellaisenaan*, niitä lainkaan muuttamatta. Literaalin arvon on vastattava edustamaansa tietotyyppiä.

Tässä osassa kuvataan, miten eri literaalityypit ilmaistaan.

Merkkijonoliteraalit

Merkkijonoliteraali koostuu merkeistä, kuten kirjaimista, numeroista ja symboleista. Merkkijonoliteraalin esitysmuodossa käytetään puolilainausmerkkejä (') merkkien ympärillä. Literaalin pituus määräytyy lainausmerkkien sisällä olevien merkkien määrän mukaan.

1718 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Aikaliteraalit

SQL 92 -standardin mukaan kirjoitettuja aikaliteraaleja on kolmenlaisia, ja ne ovat seuraavaa muotoa:

DATE 'yyyy-MM-dd'

TIME 'hh:MM:ss'

TIMESTAMP 'yyyy-MM-dd hh:mm:ss'

Nämä muodot ovat kiinteitä. Aikaliteraalin esitysmuodossa käytetään avainsanaa DATE, TIME tai TIMESTAMP, jonka jälkeen tulee aikamerkkijono puolilainausmerkeissä. Muun kuin vuoden ilmaisemiseen käytetään kahta numeroa, vaikka arvo olisikin yksinumeroinen.

Esimerkki:

CASE

WHEN Opportunity."Close Date" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'

ELSE 'Pre-2006'

END

Kokonaislukuliteraalit

Kokonaislukuliteraali on numerotietotyyppin arvon esitysmuoto. Kokonaislukuliteraalit kirjoitetaan sellaisenaan numeroina.

Kokonaislukuliteraalien ympärillä ei käytetä puolilainausmerkkejä, jotka muuttavat literaalin merkkijonoliteraaliksi.

Numeroa voi edeltää plusmerkki (+) tai miinusmerkki (-), joka ilmaisee, että luku on positiivinen tai negatiivinen. Kokonaislukuliteraali voi sisältää desimaalipisteen ja desimaaleja.

Liukuluvut voidaan ilmaista literaalivakioina lisäämällä luvun perään kirjain *E* (pieni tai iso kirjain) ja sen jälkeen plusmerkki (+) tai miinusmerkki sen mukaan, onko luku positiivinen vai negatiivinen. Luvun ja kirjaimen *E* tai luvun ja etumerkin välissä ei saa olla välilyöntiä.

Esimerkit:

52

2.98

-326

12.5E6

Yhdistetyt funktiot

Yhdistetyt funktiot luovat yhteenvetotuloksia käsittelemällä useita arvoja. Yhdistettyjä funktioita ei voi käyttää sisäkkäisen koosteen luomiseen sellaisten sarakkeiden lausekkeissa, joille Oracle CRM On Demand on määrittänyt valmiiksi oletusarvoisen koostesäännön.

Avg

Laskee lausekkeen keskiarvon tulosjoukossa. Argumentin on oltava numeerinen lauseke.

Syntaksi:

AVG (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

AvgDistinct

Laskee kaikkien lausekkeen erillisten arvojen keskiarvon. Argumentin on oltava numeerinen lauseke.

Syntaksi:

AVG (DISTINCT n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

BottomN

Luettelee lausekkeen argumentin alimmat n arvoa välillä 1–n, jossa 1 vastaa alinta numeerista arvoa. BOTTOMN-funktio käyttää tulosjoukossa palautettavia arvoja.

Syntaksi:

BOTTOMN (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Edustaa tulosjoukon alimpia sijoituksia, kun 1 on alhaisin sijoitus.

HUOMAUTUS: Kyselyssä voi olla vain yksi BOTTOMN-lauseke.

Lukumäärä

Laskee niiden rivien määrän, joiden lausekkeen arvo on muu kuin nolla. Lauseke on yleensä sarakkeen nimi, jolloin palautetaan sarakkeen niiden rivien määrä, joiden arvo on muu kuin nolla.

1720 Oracle CRM On Demand -ohjelman käytönaikainen ohje Versio 36
Maaliskuu 2018

Syntaksi:

COUNT (expressi on)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

CountDistinct

Lisää COUNT-funktioon Distinct-käsittelyn.

Syntaksi:

COUNT (DISTINCT expressi on)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

Count (*) (CountStar)

Laskee rivien määrän.

Syntaksi:

COUNT(*)

Esimerkki: jos Tiedot-nimisessä taulukossa on 200 000 000 riviä, seuraava haku tuottaa nämä tulokset:

```
SELECT COUNT(*) FROM Ti edot
```

```
COUNT(*)
```

```
200000000
```

Mavg

Laskee liukuvan keskiarvon tietojen n viimeiselle riville, nykyinen rivi mukaan lukien.

Ensimmäisen rivin keskiarvo vastaa ensimmäisen rivin numeerista lauseketta, toisen rivin keskiarvoksi lasketaan kahden ensimmäisen tietorivin keskiarvo, kolmannen rivin keskiarvoksi lasketaan kolmen ensimmäisen tietorivin keskiarvo, ja niin edelleen. Kun tullaan riville n, keskiarvo lasketaan tietojen n viimeisen rivin perusteella.

Syntaksi:

MAVG (numExpr, i nteger)

jossa:

<i>numExpr</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.
<i>integer</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen n rivin keskiarvon.

Maksimi

Laskee enimmäisarvon (korkeimman numeerisen arvon) riveille, jotka vastaavat numeerisen lausekkeen argumenttia.

Syntaksi:

MAX (expressi on)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

Median

Laskee numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien rivien mediaanin (keskimmäisen arvon). Kun rivejä on parillinen määrä, mediaani on kahden keskimmäisen rivin keskiarvo. Tämä funktio palauttaa aina parillisen luvun.

Syntaksi:

MEDIAN (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Minimi

Laskee vähimmäisarvon (alhaisimman numeerisen arvon) riveille, jotka vastaavat numeerisen lausekkeen argumenttia.

Syntaksi:

MIN (expressi on)

jossa:

lauseke Mikä tahansa lauseke.

NTile

NTILE-funktio määrittää arvon sijoituksen käyttäjän määrittämällä alueella. Se palauttaa kokonaislukuja, jotka edustavat mitä tahansa sijoitusaluetta. Toisin sanoen: tulokset lajittelevat tiedot osiin, ja kussakin osassa on suurin piirtein sama määrä arvoja.

Syntaksi:

NTILE (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Positiivinen kokonaisluku, joka ei ole nolla ja joka edustaa osien määrää.

Jos *n_expression*-argumentti ei ole NULL, funktio palauttaa kokonaisluvun, joka edustaa raportoidun alueen sijoitusta.

Kun *n*=100, NTile palauttaa *prosenttipisteen* (numerot 1–100, jossa 100 edustaa lajittelun yläpäättä). Tämä arvo ei ole sama kuin kohteen Oracle BI Server prosenttipistefunktio, joka noudattaa SQL 92:n *prosenttijärjestystä* ja palauttaa arvon 0–1.

Percentile

Laskee prosenttisijoituksen kullekin numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavalle arvolle. Ensimmäinen prosenttisijoitus on 0 (1. prosenttipiste) ja viimeinen 1 (100. prosenttipiste).

PERCENTILE-funktio laskee prosenttipisteen kyselyn tulosjoukon arvojen perusteella.

Syntaksi:

PERCENTILE (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Rank

Laskee kunkin numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavan arvon sijoituksen. Suurin luku saa sijoituksen 1, ja sitä seuraavat sijoitukset numeroidaan juoksevin numeroin (2, 3, 4,...). Samansuuruisille arvoille annetaan sama sijoitus (esimerkiksi 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

RANK-funktio laskee sijoituksen kyselyn tulosjoukon arvojen perusteella.

Syntaksi:

RANK (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi

arvoksi.

StdDev

STDDEV-funktio palauttaa arvojoukon keskihajonnan. Palautettava arvo on aina parillinen luku.

Syntaksi:

```
STDDEV([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

- Jos käytetään arvoa ALL, funktio laskee kaikkien tietojoukon tietojen keskihajonnan.
- Jos DISTINCT määritetään, laskenta ohittaa kaksoiskappaleet.
- Jos argumentteja ei käytetä (oletusarvo), kaikki tiedot käsitellään.

STDDEV-funktioon liittyy kaksi muuta funktiota:

```
STDDEV_POP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

```
STDDEV_SAMP([ALL | DISTINCT] n_expression)
```

STDDEV ja STDDEV_SAMP ovat synonyymejä.

StdDev_Pop

Palauttaa keskihajonnan arvojoukolle, joka käyttää täytön varianssin ja keskihajonnan laskentakaavaa.

Syntaksi:

```
StdDev_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)
```

jossa:

numExpr Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

- Jos käytetään arvoa ALL, funktio laskee kaikkien tietojoukon tietojen keskihajonnan.
- Jos DISTINCT määritetään, laskenta ohittaa kaksoiskappaleet.

Summa

Laskee kaikkien numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien arvojen summan.

Syntaksi:

SUM (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

SumDistinct

Laskee kaikkien numeerisen lausekkeen argumenttia vastaavien erillisten arvojen summan.

Syntaksi:

SUM(DISTINCT n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

TopN

Laskee lausekkeen argumentin n korkeinta arvoa välillä 1–n, jossa 1 vastaa korkeinta numeerista arvoa.

TOPN-funktio käyttää tulosjoukossa palautettavia arvoja.

Syntaksi:

TOPN (n_expressi on, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Edustaa tuloksissa näkyvien sijoitusten ylintä numeroa, jossa 1 on korkein arvo.

Kyselyssä voi olla vain yksi TOPN-lauseke.

Juoksevat yhdistetyt funktiot

Juoksevat yhdistetyt funktiot muistuttavat funktionaalisia koosteita siinä suhteessa, että ne käsittelevät tietuejoukkoa syötteenä. Sen sijaan, että ne tulostaisivat yhden koosteen koko tietuejoukolle, ne tulostavat tähän mennessä havaittujen tiedostojen koosteen.

Tässä osassa kuvataan kohteen Oracle BI Server tukemat yhdistetyt funktiot.

MAVG

Laskee liukuvan keskiarvon tulosjoukon edelliselle *n* riville nykyinen rivi mukaan lukien.

Syntaksi:

MAVG (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen *n* rivin keskiarvon.

Ensimmäisen rivin keskiarvo on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin keskiarvo lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella. Kolmannen rivin keskiarvo lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella ja niin edelleen, kunnes päästään riville *n*, jonka keskiarvo lasketaan tietojen viimeisten *n* rivin perusteella.

MSUM

Tämä funktio laskee muuttuvan summan tietojen viimeisille *n* riville mukaan lukien nykyinen rivi.

Ensimmäisen rivin summa on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin summa lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella. Kolmannen rivin summa lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin keskiarvon perusteella ja niin edelleen, kunnes päästään riville *n*, jonka summa lasketaan tietojen viimeisten *n* rivin perusteella.

Syntaksi:

MSUM (n_expression, n)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku. Näyttää tietojen *n* rivin summan.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää MSUM-funktiota.

KUUKAUSI	TULO	3_MO_SUM
TAMMI	100, 00	100, 00
HELMI	200, 00	300, 00
MAALIS	100, 00	400, 00
HUHTI	100, 00	400, 00
TOUKO	300, 00	500, 00
KESÄ	400, 00	800, 00
HEINÄ	500, 00	1 200, 00

ELO	500, 00	1 400, 00
SYYS	500, 00	1 500, 00
LOKA	300, 00	1 300, 00
MARRAS	200, 00	1 000, 00
JOULU	100, 00	600, 00

RSUM

Tämä funktio laskee juoksevan summan tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella. Ensimmäisen rivin summa on sama kuin ensimmäisen rivin numeerinen lauseke. Toisen rivin summa lasketaan tietojen kahden ensimmäisen rivin summan perusteella. Kolmannen rivin summa lasketaan tietojen kolmen ensimmäisen rivin summan perusteella ja niin edelleen.

Syntaksi:

RSUM (n_expressi on)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RSUM-funktiota.

KUUKAUSI	TULO	RUNNING_SUM
TAMMI	100, 00	100, 00
HELMI	200, 00	300, 00
MAALIS	100, 00	400, 00
HUHTI	100, 00	500, 00
TOUKO	300, 00	800, 00
KESÄ	400, 00	1 200, 00
HEINÄ	500, 00	1 700, 00
ELO	500, 00	2 200, 00
SYYS	500, 00	2 700, 00
LOKA	300, 00	3 000, 00
MARRAS	200, 00	3 200, 00
JOULU	100, 00	3 300, 00

RCOUNT

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteeksi ja laskee tähän mennessä havaittujen tietueiden määrän. Se palauttaa kyselyn jokaisen ryhmän arvon. Jos mille tahansa sarakkeelle on määritetty lajittelujärjestys, tämän funktion arvoa ei kasvateta liittämällä lajitellun sarakkeen identtiset arvot yhteen. Voit välttää tämän ongelman niin, että minkään raportin sarake ei sisällä lajittelujärjestystä tai kaikki raportin sarakkeet sisältävät lajittelujärjestyksen.

Syntaksi:

RCOUNT (1auseke)

jossa:

Lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RCOUNT-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RCOUNT
TOUKO	300,00	2
KESÄ	400,00	3
HEINÄ	500,00	4
ELO	500,00	5
SYYS	500,00	6
LOKA	300,00	7

RMAX

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteeksi ja näyttää tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella lasketun enimmäismäärän. Määritetyn tietotyypin täytyy olla tilattavissa.

Syntaksi:

RMAX (1auseke)

jossa:

lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta. Tietotyypillä täytyy olla määritetty lajittelujärjestys.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RMAX-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RMAX
TAMMI	100,00	100,00

HELMI	200, 00	200, 00
MAALIS	100, 00	200, 00
HUHTI	100, 00	200, 00
TOUKO	300, 00	300, 00
KESÄ	400, 00	400, 00
HEINÄ	500, 00	500, 00
ELO	500, 00	500, 00
SYYS	500, 00	500, 00
LOKA	300, 00	500, 00
MARRAS	200, 00	500, 00
JOULU	100, 00	500, 00

RMIN

Tämä funktio ottaa tietuejoukon syötteeksi ja näyttää tähän mennessä havaittujen tietueiden perusteella lasketun vähimmäismäärän. Määritetyn tietotyypin täytyy olla tilattavissa.

Syntaksi:

RMIN (1auseke)

jossa:

lauseke tarkoittaa minkä tahansa tietotyypin lauseketta. Tietotyypillä täytyy olla määritetty lajittelujärjestys.

Esimerkki:

Seuraava esimerkki näyttää raportin, joka käyttää RMIN-funktiota.

KUUKAUSI	VOITTO	RMIN
TAMMI	400, 00	400, 00
HELMI	200, 00	200, 00
MAALIS	100, 00	100, 00
HUHTI	100, 00	100, 00
TOUKO	300, 00	100, 00
KESÄ	400, 00	100, 00
HEINÄ	500, 00	100, 00
ELO	500, 00	100, 00

SYYS	500,00	100,00
LOKA	300,00	100,00
MARRAS	200,00	100,00
JOULU	100,00	100,00

Merkkijonofunktiot

Merkkijonofunktiot käsittelevät merkkijonoja muokkaamalla niiden sisältämiä merkkejä eri tavoin.

ASCII

Muuntaa yhden merkkijonon vastaavaksi ASCII-koodiksi, jonka arvo on 0 - 255.

Syntaksi:

ASCII (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ASCII-merkiksi.

Jos merkkilausekkeen arvoksi tulee useampi kuin yksi merkki, palautetaan lausekkeen ensimmäistä merkkiä vastaava ASCII-koodi.

BIT_LENGTH

Palauttaa määrätyn merkkijonon pituuden bitteinä. Kunkin Unicode-merkin pituus on 2 tavua eli 16 bittiä.

Syntaksi:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

CHAR

Muuntaa numeerisen arvon 0 - 255 ASCII-koodia vastaavaksi merkkiarvoksi.

Syntaksi:

CHAR (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi 0 - 255.

CHAR_LENGTH

Palauttaa määrätyn merkkijonon pituuden merkkien määränä. Merkkijonon edessä tai jäljessä olevia välilyöntejä ei lasketa mukaan pituuteen.

Syntaksi:

CHAR_LENGTH (character_expression)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi 0 - 255.

CONCAT

Tällä funktiolla on kaksi muotoa. Ensimmäinen yhdistää kaksi merkkijonoa. Toinen yhdistää enemmän kuin kaksi merkkijonoa merkkijonojen yhdistämismärkin avulla.

Muodon 1 syntaksi:

CONCAT (character_expression1, character_expression2)

jossa:

character_expression Lausekkeet, joiden arvoksi tulee merkkijono.

Muodon 2 syntaksi:

string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionx

jossa:

string_expression Lausekkeet, joiden arvoksi tulee merkkijono. Niiden välissä on merkkijonojen yhdistämismärkki || (kaksi pystyviivaa). Ensimmäinen merkkijono yhdistetään toiseen merkkijonoon ja näin luotu väliaikainen merkkijono yhdistetään seuraavaan merkkijonoon ja niin edelleen.

Esimerkki:

Account. "Account Name" || '-' || Account. "Account Location"

Tulos esimerkki:

Action Rentals - Headquarters

INSERT

Lisää määritetyn merkkijonon määritettyyn paikkaan toisessa merkkijonossa korvaamalla määrätyn määrän kohdemerkkijonon merkkejä.

Syntaksi:

```
INSERT(character_expression1, n, m, character_expression2)
```

jossa:

<i>character_expression1</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on kohdemerkkijono.
<i>character_expression2</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lisättävä merkkijono.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa merkkimäärää ensimmäisen merkkijonon alusta laskien. Toinen merkkijono lisätään näiden merkkien jälkeen.
<i>m</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa toisella merkkijonolla korvattavaa merkkimäärää.

LEFT

Palauttaa merkkien lukumäärän merkkijonosta vasemmalle.

Syntaksi:

```
LEFT(character_expression, n)
```

jossa:

<i>character_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa merkkijonon vasemalla puolella olevien merkkien määrää.

LENGTH

Palauttaa määritetyn merkkijonon pituuden merkkeinä. Palautettava pituus sisältää merkkijonon jälkeiset välilyönnit.

Syntaksi:

```
LENGTH(character_expression)
```

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

LOCATE

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Jos merkkijonoa ei löydy, LOCATE-funktio palauttaa arvon 0. Jos haluat määrittää kohdan, josta hakua aloitetaan, käytä LOCATEN-funktiota.

Syntaksi:

LOCATE(*character_expression1*, *character_expression2*)

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lauseke, jota haetaan.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on lauseke, josta haku tehdään.

LOCATEN

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Tämä funktio vastaa muuten LOCATE-funktiota, mutta haku alkaa määritettyä kokonaislukua vastaavasta sijainnista. Jos merkkijonoa ei löydy, LOCATEN-funktio palauttaa arvon 0. Kun numeroarvoa määritetään, merkkijonon ensimmäisen merkin katsotaan olevan sijainnissa 1 riippumatta siitä, mikä määritetty kokonaisluku on.

Syntaksi:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jota haetaan.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, josta haku tehdään.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ei ole nolla ja edustaa kohtaa, josta haettavaa lauseketta aletaan etsiä.

LOWER

Muuntaa merkkijonon pieniksi kirjaimiksi.

Syntaksi:

LOWER (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

OCTET_LENGTH

Palauttaa määritetyn merkkijonon bittien määrän oktaalilukuna (tavujen määrä).

Syntaksi:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

POSITION

Palauttaa merkkijonon numeerisen sijainnin toisessa merkkijonossa. Jos merkkijonoa ei löydy, palauttaa arvon 0.

Syntaksi:

POSITION(*character_expression1* IN *character_expression2*)

jossa:

character_expression1 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jota haetaan.

character_expression2 Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, josta haku tehdään.

REPEAT

Toistaa määritetyn lausekkeen n kertaa, jossa n on positiivinen kokonaisluku.

Syntaksi:

REPEAT(*character_expression*, n)

REPLACE

Korvaa merkkijonon määritetyt merkit toisilla merkeillä.

Syntaksi:

REPLACE(*character_expression*, *change_expression*, *replace_with_expression*)

jossa:

<i>character_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Tämä on merkkijono, jonka merkit korvataan.
<i>change_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Määrittää ensimmäisen merkkijonon korvattavat merkit.
<i>replace_with_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi. Määrittää ne merkit, joilla ensimmäisen merkkijonon nykyiset merkit korvataan.

RIGHT

Palauttaa merkkien lukumäärän merkkijonosta oikealle.

Syntaksi:

RIGHT(*character_expression*, *n*)

jossa:

<i>character_expression</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.
<i>n</i>	Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka edustaa ensimmäisestä merkkijonosta oikealle sijaitsevien merkkien määrää.

SPACE

Lisää välilyöntejä.

Syntaksi:

SPACE (*integer*)

jossa:

<i>integer</i>	Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.
----------------	---

SUBSTRING

Luo uuden merkkijonon, joka alkaa alkuperäisen merkkijonon määritetystä merkistä.

Syntaksi:

```
SUBSTRING (character_expression FROM starting_position)
```

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

starting_position Positiivinen kokonaisluku, joka osoittaa aloituskohdan ensimmäisessä merkkijonossa.

Esimerkki:

```
SUBSTRING ('ABCDEF' FROM 3)
```

Tulos:

```
CDEF
```

TRIM

Poistaa määritetyt merkit merkkijonon alusta tai lopusta.

Syntaksi:

```
TRIM (type 'character' FROM character_expression)
```

jossa:

type **LEADING** Poistaa määritetyt merkit merkkijonon alusta.

TRAILING Poistaa määritetyt merkit merkkijonon lopusta.

BOTH Poistaa määritetyt merkit sekä merkkijonon alusta että lopusta.

character Mikä tahansa yksittäinen merkki. Jos merkki on osa määritystä ja heittomerkit jätetään pois, oletusmerkkinä käytetään välilyöntiä.

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

HUOMAUTUS: Syntaksi **TRIM (character_expression)** on myös kelvollinen. Se poistaa kaikki välilyönnit alusta ja lopusta.

UPPER

Muuntaa merkkijonon isoiksi kirjaimiksi.

Syntaksi:

UPPER (*character_expression*)

jossa:

character_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan merkkijonoksi.

Matemaattiset funktiot

Matemaattiset funktiot suorittavat matemaattisia operaatioita.

Abs

Laskee numeerisen lausekkeen itseisarvon.

Syntaksi:

ABS (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Acos

Laskee numeerisen lausekkeen arkuskosinin.

Syntaksi:

ACOS (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Asin

Laskee numeerisen lausekkeen arkussin.

Syntaksi:

ASIN (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Atan

Laskee numeerisen lausekkeen arkustangentin.

Syntaksi:

ATAN (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Atan2

Laskee arkustangentin kohteelle y/x , jossa y on ensimmäinen numeerinen lauseke ja x on toinen numeerinen lauseke.

Syntaksi:

ATAN2 (*n_expression1*, *n_expression2*)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Ceiling

Pyöristää muun kuin kokonaislukumuotoisen numeerisen lausekkeen seuraavaan suurempaan kokonaislukuun. Jos numeerinen lauseke tulkitaan kokonaisluvuksi, kattofunktio palauttaa tämän kokonaisluvun.

Syntaksi:

CEILING (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Cos

Laskee numeerisen lausekkeen kosinin.

Syntaksi:

COS (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Cot

Laskee numeerisen lausekkeen kotangentin.

Syntaksi:

COT (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Degrees

Muuntaa lausekkeen radiaaneista asteiksi.

Syntaksi:

DEGREES (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Exp

Korottaa arvon e määritettyyn potenssiin.

Syntaksi:

EXP (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Floor

Pyöristää muun kuin kokonaislukumuotoisen numeerisen lausekkeen seuraavaan pienempään kokonaislukuun. Jos numeerinen lauseke tulkitaan kokonaisluvuksi, FLOOR-funktio palauttaa tämän kokonaisluvun.

Syntaksi:

FLOOR (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Log

Laskee lausekkeen luonnollisen logaritmin.

Syntaksi:

LOG (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Log10

Laskee lausekkeen 10-kantaisen logaritmin.

Syntaksi:

LOG10 (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Mod

Jakaa ensimmäisen numeerisen lausekkeen toisella numeerisella lausekkeella ja palauttaa jakojäännöksen.

Syntaksi:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Pi

Palauttaa piin vakioarvon (ympyrän kehä jaettuna ympyrän halkaisijalla).

Syntaksi:

PI ()

Power

Korottaa ensimmäisen numeerisen lausekkeen toisen numeerisen lausekkeen ilmaisemaan potenssiin.

Syntaksi:

POWER (n_expression1, n_expression2)

jossa:

n_expression (1 ja 2) Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Radians

Muuntaa lausekkeen asteista radiaaneiksi.

Syntaksi:

RADIANS (n_expression)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Rand

Palauttaa näennäissatunnaisluvun väliltä 0 - 1.

Syntaksi:

RAND()

RandFromSeed

Palauttaa valmiiksi määritettyyn arvoon perustuvan näennäissatunnaisluvun. Tietylle valmiiksi määritetylle arvolle luodaan aina sama satunnaislukujen joukko.

Syntaksi:

RAND (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Round

Pyöristää numeerisen lausekkeen *n* desimaalin tarkkuuteen.

Syntaksi:

ROUND (*n_expression*, *n*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ilmaisee tarkkuuden (desimaalipaikkojen määrän), johon luku pyöristetään.

Esimerkki:

ROUND (12, 358, 2)

Palauttaa:

12, 36

Sign

Palauttaa arvon 1, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan positiiviseksi luvuksi, arvon -1, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan negatiiviseksi luvuksi, ja arvon 0, jos numeerisen lausekkeen argumentti tulkitaan nolllaksi.

Syntaksi:

SIGN (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Sin

Laskee numeerisen lausekkeen sinin.

Syntaksi:

SIN (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Sqrt

Laskee numeerisen lausekkeen neliöjuuren. Numeerinen lauseke on oltava tulkittu muuksi kuin negatiiviseksi luvuksi.

Syntaksi:

SQRT (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan muuksi kuin negatiiviseksi numeeriseksi arvoksi.

Tan

Laskee numeerisen lausekkeen tangentin.

Syntaksi:

TAN (*n_expression*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.

Truncate

Katkaisee desimaaliluvun ja palauttaa määritetyn määrän desimaalipaikkoja.

Syntaksi:

TRUNCATE (*n_expression*, *n*)

jossa:

n_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan numeeriseksi arvoksi.
n Mikä tahansa positiivinen kokonaisluku, joka ilmaisee palautettavien desimaalipaikkojen määrän.

Esimerkki:

```
TRUNCATE (12. 358, 2)
```

Palauttaa:

```
12, 35
```

Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot.

Kalenterin aika/päivämäärä -toiminnot käsittelevät tietoa päivämäärän, kellonajan ja aikaleiman tietotyypeissä. (Aikaleiman tietotyyppi on päivämäärän ja kellonajan yhdistelmä.)

Kaikki päivämäärätoiminnot noudattavat ISO 8601 -standardia. Tämä vaikuttaa erityisesti sellaisiin toimintoihin kuin *Week_Of_Year* ja *Week_Of_Quarter*, joissa vuoden ensimmäinen viikko on ensimmäinen kokonainen viikko, johon sisältyy yksi torstai. Lisätietoja päivämäärätoimintojen laskennasta on ISO 8601 -standardissa.

Current_Date

Palauttaa senhetkisen päivämäärän. Järjestelmä käyttää tietokoneen päivämäärää. Arvoon ei sisälly kellonaikaa.

Syntaksi:

```
CURRENT_DATE
```

Current_Time

Palauttaa senhetkisen kellonajan. Järjestelmä käyttää tietokoneen kellonaikaa. Arvo ei sisällä päivämääräosaa.

Huomautus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyysien aihealueessa estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

```
CURRENT_TIME (n)
```

jossa:

n Kokonaisluku, joka määrittää niiden desimaalien lukumäärän, joilla sekuntien murto-osat esitetään. Tämä argumentti on valinnainen. Jos sitä ei määritetä, toiminto käyttää oletusarvoista tarkkuutta.

Current_TimeStamp

Palauttaa senhetkisen aikaleiman. Järjestelmä käyttää tietokoneen aikaleimaa.

Huomautus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyysien aihealueessa estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

CURRENT_TIMESTAMP (*n*)

jossa:

n Kokonaisluku, joka määrittää niiden desimaalien lukumäärän, joilla sekuntien murto-osat esitetään. Tämä argumentti on valinnainen. Jos sitä ei määritetä, toiminto käyttää oletusarvoista tarkkuutta.

Day_Of_Quarter

Palauttaa annettua päivämäärää vuosineljänneksen päivänä vastaavan luvun (välillä 1-92).

Syntaksi:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayName

Palauttaa annettua päivämäärää vastaavan viikonpäivän (englanniksi).

Syntaksi:

DAYNAME (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfMonth

Palauttaa annettua päivämäärää kuukauden päivänä vastaavan luvun.

Syntaksi:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

Analytics

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfWeek

Palauttaa luvun välillä 1–7. Tämä luku vastaa annetun päivämäärän viikonpäivää. Luku 1 vastaa sunnuntaita ja luku 7 lauantaita.

Syntaksi:

DAYOFWEEK (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

DayOfYear

Palauttaa annettua päivämäärää vuoden päivänä vastaavan luvun (välillä 1 - 366).

Syntaksi:

DAYOFTYEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Hour

Palauttaa annetun kellonajan tuntia vastaavan luvun (välillä 0 - 23). Luku 0 vastaa keskiyötä ja luku 23 kellonaikaa 23.

Syntaksi:

HOURL (*time_expression*)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

Minute

Palauttaa annetun kellonajan minuutteja vastaavan luvun (välillä 0 - 59).

Syntaksi:

MINUTE (time_expression)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

Month

Palauttaa annetun päivämäärän kuukautta vastaavan luvun (välillä 1 - 12).

Syntaksi:

MONTH (date_expression)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Month_Of_Quarter

Palauttaa annetun päivämäärän kuukautta vuosineljänneksen kuukautena vastaavan luvun (välillä 1 - 3).

Syntaksi:

MONTH_OF_QUARTER (date_expression)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

MonthName

Palauttaa annetun päivämäärän kuukauden nimen (englanniksi).

Syntaksi:

MONTHNAME (date_expression)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Now

Palauttaa senhetkisen aikaleiman. NOW-toiminto on sama kuin CURRENT_TIMESTAMP-toiminto.

Huomaus: Tämä toiminto käyttää raportin ajon aikaa. Toiminnon käyttö analyysien aihealueessa estää raporttien tallennuksen välimuistiin, mikä heikentää suorituskykyä.

Syntaksi:

NOW ()

Quarter_Of_Year

Palauttaa annetun päivämäärän vuosineljänneistä vastaavan luvun (välillä 1 - 4).

Syntaksi:

QUARTER_OF_YEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Second

Palauttaa annetun kellonajan sekunteja vastaavan luvun (välillä 0 - 59).

Syntaksi:

SECOND (*time_expression*)

jossa:

time_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan ajaksi.

TimestampAdd

TimestampAdd-toiminto liittää tietyn määrän aikayksiköjä annettuun aikaleimaan. Toiminto palauttaa yhden aikaleiman.

Syntaksi:

TimestampAdd (*interval*, *integer_expression*, *timestamp_expression*)

jossa:

<i>interval</i>	Annettu aikayksikkö. Sallittuja arvoja ovat: 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>	Mikä tahansa ilmaus, joka on tulkittavissa kokonaisluvuksi. Tämä on lisättävien ajanjaksojen lukumäärä.
<i>timestamp_expression</i>	Laskelman pohjana käytetty aikaleima.

Mikäli syötteenä annetaan tyhjä kokonaisluku-ilmaus tai tyhjä aikaleima-ilmaus, saadaan tyhjä palautusarvo.

Yksinkertaisimmassa tapauksessa tämä toiminto vain lisää annetun kokonaislukuarvon (*integer_expression*) aikaleiman oikeaan osaan (määräytyy annetun ajanjakson perusteella). Viikon lisäys tarkoittaa seitsemän päivän lisäystä ja vuosineljänneksen lisäys kolmen kuukauden lisäystä. Mikäli annettu kokonaislukuarvo on negatiivinen, arvo vähennetään aikaleiman oikeasta osasta (jolloin liikutaan ajassa taaksepäin).

Mikäli kyseiseen aikaleiman osaan näyttäisi olevan tulossa liian suuri luku (yli 60 sekuntia, yli 24 tuntia, yli 12 kuukautta jne), lisätään sopiva luku seuraavaan osaan. Kun aikaleimaan lisätään esimerkiksi päiviä, toiminto ottaa ylimenevää osaa käsitellessään huomioon kyseisen kuukauden päivien lukumäärän (myös karkausvuodet, jolloin helmikuussa on 29 päivää).

Kun aikaleimaan lisätään kuukausia, toiminto tarkistaa, että tuloksena saatavan aikaleiman päivää kuvaavassa osiossa on oikea luku. Jos esimerkiksi päivämäärään 31-05-2000 lisätään 1 kuukausi, tuloksena ei ole 31-6-2000, koska kesäkuussa ei ole 31 päivää. Toiminto muuttaa päivän kuukauden viimeiseksi päiväksi, tässä tapauksessa 30-6-2000.

Samantapainen ongelma muodostuu, kun lisätään vuosia aikaleimaan, jonka kuukausi on helmikuu ja päivä 29 (toisin sanoen karkausvuoden helmikuun viimeinen päivä). Ellei tuloksena saatava aikaleima osu karkausvuodelle, toiminto muuttaa päiväosan luvuksi 28.

Seuraavassa esimerkkejä TimestampAdd-toiminnon käytöstä:

Seuraavassa esimerkikoodissa pyydetään lisäämään 3 päivää aikaleimaan 27-02-2000 14:30:00. Koska 2000 on karkausvuosi, palautetaan aikaleima 01-03-2000 14:30:00.

```
Ti m e s t a m p A d d ( S Q L _ T S I _ D A Y , 3 , T I M E S T A M P ' 2 0 0 0 - 0 2 - 2 7 1 4 : 3 0 : 0 0 ' )
```

Seuraavassa esimerkikoodissa pyydetään lisäämään 7 kuukautta aikaleimaan 31-07-1999 0:0:0. Tuloksena on aikaleima 29-02-2000 00:00:00. Huomaa, että päiväosa vähenee luvuksi 29, koska helmikuu on lyhyempi kuukausi.

```
Ti m e s t a m p A d d ( S Q L _ T S I _ M O N T H , 7 , T I M E S T A M P ' 1 9 9 9 - 0 7 - 3 1 0 0 : 0 0 : 0 0 ' )
```

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään lisäämään 25 minuuttia aikaleimaan 31-07-2000 23:35:00. Tuloksena on aikaleima 01-08-2000 00:00:00. Huomaa, että ylimenevä osa käsitellään muuttamalla kuukautta kuvaavaa osaa.

```
TimestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP' 2000-07-31 23:35:00')
```

TimeStampDiff

TimeStampDiff -toiminto palauttaa annettujen aikayksiköiden määrän kahden aikaleiman välillä.

Syntaksi:

```
TimestampDiff (interval, timestamp_expression1, timestamp_expression2)
```

jossa:

<i>interval</i>	Annettu aikayksikkö. Sallittuja arvoja ovat: 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>	Seuraavasta aikaleimasta vähennettävä aikaleima.
<i>timestamp_expression2</i>	Seuraava aikaleima. timestamp_expression1 vähennetään tästä aikaleimasta näiden aikaleimojen välisen eron määrittämiseksi.

Mikäli syötteenä on tyhjä aikaleima-ilmaus, myös palautusarvo on tyhjä.

Toiminto määrittää ensin, mikä aikaleiman osa vastaa annettua aikayksikköä. Esimerkiksi SQL_TSI_DAY vastaa päivää kuvaavaa osaa ja SQL_TSI_MONTH vastaa kuukautta kuvaavaa osaa.

Seuraavaksi toiminto laskee suurempien aikayksiköiden perusteella, kuinka monta annettua aikayksikköä kussakin aikaleimassa on. Jos annettu aikayksikkö on esimerkiksi kuukausi, toiminto laskee kummankin aikaleiman kuukausien kokonaismäärän laskemalla yhteen vuosia kuvaavan osan kerrottuna kahdellatoista ja kuukausia kuvaavan osan.

Lopulta toiminto vähentää ensimmäisen aikaleiman aikayksiköiden kokonaismäärän toisen aikaleiman aikayksiköiden kokonaismäärästä.

Laskiessaan erotusta päivissä toiminto katkaisee molemmista aikaleimalausekkeista saadut aika-arvot ja vähentää sitten päivämääräarvot.

Laskiessaan erotusta viikoissa toiminto laskee ensin erotuksen päivissä ja jakaa seitsemällä ennen pyöristystä.

Laskiessaan erotusta vuosineljänneksissä toiminto laskee ensin erotuksen kuukausissa ja jakaa kolmella ennen pyöristystä.

Laskiessaan erotusta vuosissa toiminto laskee ensin erotuksen kuukausissa ja jakaa kahdellatoista ennen pyöristystä.

Seuraavassa esimerkkejä TimestampDiff-toiminnon käytöstä ja palautusarvoista:

Seuraavassa esimerkkikoodissa pyydetään aikaleimojen 31-07-1998 23:35:00 ja 01-04-2000 14:24:00 välistä erotusta päivissä. Se palauttaa arvon 610. Huomaa, että mukaan tulee yksi päivä lisää, koska vuosi 2000 on karkausvuosi.

```
TimestampDIFF(SQL_TSI_DAY, TIMESTAMP' 1998-07-31 23:35:00', TIMESTAMP' 2000-04-01  
14:24:00')
```

Week_Of_Quarter

Palauttaa luvun (välillä 1 - 13), joka vastaa sitä, monesko kuluvan vuosineljänneksen viikko annettuna päivämääränä on.

Syntaksi:

```
MONTH_OF_QUARTER (date_expression)
```

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Week_Of_Year

Palauttaa luvun (välillä 1 - 53), joka vastaa sitä, monesko kuluvan vuoden viikko annettuna päivämääränä on.

Syntaksi:

```
WEEK_OF_YEAR (date_expression)
```

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Vuosi

Palauttaa annetun päivämäärän vuosiluvun.

Syntaksi:

YEAR (*date_expression*)

jossa:

date_expression Mikä tahansa lauseke, joka tulkitaan päivämääräksi.

Esimerkki:

YEAR (**CURRENT_DATE**)

Muuntofunktiot

Muuntofunktiot muuntavat arvon muodosta toiseen.

Cast

Muuntaa arvon tai null-arvon tietotyyppiin toiseksi tietotyyppiä. Tätä muutosta tarvitaan, ennen kuin yhden tietotyyppiin arvoja voidaan käyttää funktiossa tai toiminnossa, jossa odotetaan toista tietotyyppiä.

Syntaksi:

CAST (*expression* | **NULL AS** -tietotyyppi)

Arvo voidaan muuttaa seuraaviin tuettuihin tietotyyppihin:

CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP, BIT, BIT VARYING

Lähdetietotyyppiin mukaan joitakin kohdetyyppejä ei tueta. Jos lähdetietotyyppi on esimerkiksi BIT-merkkijono, kohdetietotyyppiin on oltava merkkijono tai toinen BIT-merkkijono.

Esimerkki:

Seuraavassa muunnetaan (CAST) liikevaihdot INTEGER-muotoon ja poistetaan desimaalipaikat. Tämä muoto muutetaan CHARACTER-muotoon, jotta se voidaan ketjuttaa merkkiliteraalin kanssa (teksti 'K'):

```
CAST ( CAST ( tili."liikevaihto"/1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

Jos käytät CAST-funktiota, funktio saattaa palauttaa ylimääräisen välilyönnin arvon lopussa, esimerkiksi: `CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*'` palauttaa arvon "2012 *"

Voit välttää tämän ongelman määrittämällä palautusarvon pituuden, esimerkiksi:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Testaa, tuottaako lauseke null-arvon. Jos näin on, määrittää lausekkeelle arvon.

Syntaksi:

IFNULL (*lauseke, arvo*)

ValueOf()

Käytä VALUEOF-funktiota lausekkeen muodostimessa tai suodattimessa, kun haluat viitata istuntopuuttujan arvoon. Lisätietoja on kohdassa [Istuntopuuttajat](#) (sivulla 1337).

Istuntopuuttujia tulee käyttää VALUEOF-funktion argumentteina. Viittaa istuntopuuttujiin niiden nimellä.

Esimerkki:

Istuntopuuttujan NQ_SESSION.CURRENT_YEAR arvon käyttö:

```
CASE WHEN "Vuosi" > VALUEOF(NQ_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN 'Future' WHEN ... ELSE... END
```

Istuntopuuttujaan viitattaessa on käytettävä sen täydellistä nimeä.

Järjestelmäfunktiot

Järjestelmäfunktiot palauttavat istuntoon liittyvät arvot.

Käyttäjä

Palauttaa nykyisen sovelluksen Oracle CRM On Demand käyttäjän tiedot.

Jos käyttäjä luotiin sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 18 tai aiemmassa versiossa, käyttäjän tietona on käyttäjätunnus, joka on yksilöivä kullekin käyttäjälle.

Jos käyttäjä luotiin sovelluksen Oracle CRM On Demand versiossa 19 tai myöhemmässä versiossa, käyttäjän tietona on käyttäjän tietueen rivin tunnus. Voit hankkia käyttäjätunnuksen käyttämällä toimintoa VALUEOF ja istunnon muuttujaa REPLUSER seuraavalla tavalla:

```
VALUEOF(NQ_SESSION.REPLUSER)
```

Syntaksi:

```
USER ()
```

Operaattorit

Operaattoreiden avulla yhdistetään lausekkeen elementtejä tietyntyyppisten lausekkeen sisäisten vertailujen suorittamiseksi.

Operaattori	Tehtävä lausekkeessa
+	Plus-merkki summia varten
-	Miinus-merkki vähentämistä varten
*	Kertomerkki kertolaskuja varten
/	Jakomerkki jakamista varten
	Merkkijonon yhdistäminen

Operaattori	Tehtävä lausekkeessa
(Vasen sulje ryhmitystoimintoja varten
)	Oikea sulje ryhmitystoimintoja varten
>	Suurempi kuin -merkki, ilmaisee vertailussa suuremman arvon
<	Pienempi kuin -merkki, ilmaisee vertailussa pienemmän arvon
=	Yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee samanarvoisen arvon
<=	Pienempi tai yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee vertailussa samanarvoisen tai pienemmän arvon
>=	Suurempi tai yhtä suuri kuin -merkki, ilmaisee vertailussa samanarvoisen tai suuremman arvon
<>	Eri suuri kuin, ilmaisee suuremman tai pienemmän arvon
AND	AND-konnektiivi, ilmaisee yhteenkuuluvuuden yhden tai usean ehdon kanssa, jolloin muodostuu ehtoyhdistelmä
OR	OR-konnektiivi, ilmaisee yhteyden yhteen tai useaan ehtoon, jolloin muodostuu ehtoyhdistelmä
NOT	NOT-konnektiivi, ilmaisee täyttymättömän ehdon
,	Pilkku, erottelee luettelon elementit

CASE-lausekkeet

CASE-lausekkeet ovat rakennuspalikoita, joita käytetään luotaessa ehdollisia lausekkeita, jotka voivat muodostaa eri tuloksia eri sarakearvoilla.

CASE (kytkin)

CASE-lausekkeen tätä muotoa kutsutaan myös CASE (Lookup) -muodoksi. Siinä tarkistetaan lausekkeen expression1 arvo ja sitten WHEN-lausekkeet. Jos expression1 vastaa jotain WHEN-lauseketta, sille määritetään arvo THEN-lausekkeen mukaisesti.

Jos lauseke expression1 vastaa lauseketta useissa WHEN-lausekkeissa, määritetään vain ensimmäistä vastaavuutta seuraava lauseke.

Jos mikään WHEN-lausekkeista ei vastaa lauseketta, sille määritetään ELSE-lausekkeessa määritetty arvo. Jos yhtään ELSE-lauseketta ei ole määritetty, arvoksi määritetään NULL.

Katso myös Case (If) -lauseke.

Syntaksi:

```

CASE expressio n1
    WHEN-lauseke THEN-lauseke
    {WHEN-lauseke... THEN-lauseke...}
    ELSE-lauseke
END

```

jossa:

CASE

Aloittaa CASE-lausekkeen. Sen jälkeen pitää tulla lauseke sekä vähintään yksi WHEN- ja THEN-lauseke, valinnainen ELSE-lauseke ja END-avainsana.

WHEN

Määrittää ehdon, jonka on täyttyvä.

THEN

Määrittää määritettävän arvon, jos WHEN-lauseke täyttyy.

ELSE

Määrittää määritettävän arvon, jos yksikään WHEN-ehto ei täyty. Jos se puuttuu, oletetaan, että ELSE NULL.

END

Lopettaa CASE-lausekkeen.

Esimerkki

```

CASE Score- par
    WHEN -5 THEN 'Birdie Par 6 -väylällä'
    WHEN -4 THEN 'Taitaa olla Tiger asialla'
    WHEN -3 THEN 'Kolme alle parin'
    WHEN -2 THEN 'Kaksi alle parin'
    WHEN -1 THEN 'Birdie'
    WHEN 0 THEN 'Par'
    WHEN 1 THEN 'Bogey'
    WHEN 2 THEN 'Tupla-bogey'
    ELSE 'Tripla-bogey tai huonompi'
END

```

Edellisessä esimerkissä WHEN-lausekkeiden pitää heijastaa yhtäsuuruutta; WHEN-ehto

```
WHEN <0 THEN 'Alle parin'
```

ei kelpaa, koska vertailuoperaattoreita ei sallita.

Case (If)

Case-lausekkeen tässä muodossa arvioidaan jokainen WHEN-ehto, ja ehdon täytyessä määritetään vastaavan THEN-lausekkeen mukainen arvo.

Jos yksikään WHEN-lausekkeista ei täyty, määritetään ELSE-lausekkeen määrittämä oletusarvo. Jos ELSE-lausekkeita ei ole määritetty, arvoksi määritetään NULL.

Katso myös Case (kytkin) -lauseke.

Syntaksi:

```
CASE
    WHEN request_condi ti on1 THEN expressi on1
    {WHEN request_condi ti on2 THEN expressi on2}
    {WHEN request_condi ti on. . . THEN-lauseke. . . }
    ELSE-lauseke
END
```

jossa:

```
CASE
```

Aloittaa CASE-lausekkeen. Sen jälkeen pitää tulla lauseke sekä vähintään yksi WHEN- ja THEN-lauseke, valinnainen ELSE-lauseke ja END-avainsana.

```
WHEN
```

Määrittää ehdon, jonka on täytyttävä.

```
THEN
```

Määritettävä arvo WHEN-lausekkeen täytyessä.

```
ELSE
```

Määrittää arvon, jos yksikään WHEN-ehto ei täyty. Jos se puuttuu, oletetaan, että ELSE NULL.

```
END
```

Lopettaa CASE-lausekkeen.

Esimerkki

```
CASE
    WHEN score-par < 0 THEN 'Alle Parin'
    WHEN score-par = 0 THEN 'Par'
    WHEN score-par = 1 THEN 'Bogie'
    WHEN score-par = 2 THEN 'Tupla-bogey'
    ELSE 'Tripla-bogey tai huonompi'
```


END

Toisin kuin CASE-lausekkeen kytkinmuodossa, If-muodossa WHEN-lausekkeissa voidaan käyttää vertailuoperaattoreita; WHEN-ehto

WHEN <0 THEN 'Alle parin'

kelpaa.

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.

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.

Analytics

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.

Tietoja raporttien suorituskyvystä

Raporttien suorituskyky on tärkeä asia yrityksissä, joissa hyvin suuri määrä käyttäjiä käyttää suuria tietomääriä. Mitä vaativammiksi raporttitarpeet kasvavat, sitä tärkeämpää on, että raporttien suorituskyky on hyvä. Kun ymmärrät tavat, joilla Oracle CRM On Demand käsittelee tietoja tehokkaasti välimuistia hyödyntäen sekä erilaisina ajankohtina, voit luoda raportteja, joiden suorituskyky vastaa yrityksesi tarpeita.

Tässä ohjeaiheessa käsitellään sisäistä välimuistijärjestelmää, joka takaa nopeat vastausajat ja odotetun suorituskyvyn yöllisten päivitysten aikana sekä käytettäessä analyttisten aihealueiden asemesta raportoinnin aihealueita. Lisätietoja raporttien suorituskyvystä on ohjeaiheessa [Suorituskyvyn optimointi](#) (katso "[Suorituksen optimointi](#)" sivulla 1340).

Tietoja välimuistin käytöstä

Kun raportteja ja kyselyjä suoritetaan käyttäen analyttisiä aihealueita, kyselyjen tulokset tallennetaan välimuistiin. Välimuistin ansiosta Oracle CRM On Demand voi vastata tuleviin kyselyihin nopeammin joutumatta kullakin kerralla noutamaan tietoja tietokannasta. Tästä seuraa, että vastausajat lyhenevät. Tämä ominaisuus säästää lisäksi verkon resursseja ja vähentää kallista tietokantojen käyttöä. Välimuistin käyttö ei edellytä, että tehdyt kyselyt ovat täsmälleen samanlaisia. Jopa aiemmin tehdyn kyselyn alikysely, jossa on käytössä suodatusehto, tai aiemmin tehty kysely, josta on poistettu sarakkeita, voivat noutaa vastauksen välimuistista. Tiedot ovat täysin näkyviä tallennettaessa kyselyitä välimuistiin. Koska tietokanta päivitetään säännöllisesti, kyselyn välimuisti tyhjäntyy ja täyttyy jälleen uusilla tiedoilla sitä mukaa kuin uusia kyselyjä suoritetaan.

Kyselyvälimuistia tuetaan vain analyttisiä aihealueita käyttävissä raporteissa ja kyselyissä. Reaaliaikaiset raportit ja kyselyt eivät voi käyttää kyselyvälimuistia. Sekä reaaliaikaiset että aiemmin luodut raportit ja kyselyt käyttävät sen sijaan verkkopalvelimen välimuistia. Verkkopalvelimen välimuisti ei ole sama asia kuin kyselyvälimuisti, jota Oracle CRM On Demand tukee. Reaaliaikaisten ja aiemmin luotujen kyselyjen verkkopalvelimen välimuisti säilyy vähintään 10 minuuttia kunkin luonti- tai käyttökerran jälkeen, mutta tyhjenee 60 minuutin kuluttua. Jotkin kyselyt poistetaan jopa aiemmin kuin 60 minuutin kuluttua sen mukaan, kuinka paljon kyselyjä samanaikaisesti suoritetaan.

Analyttiset raportit (aiemmin luodut) ja raportoinnin raportit (reaaliaikaiset)

Kyselyt, jotka käyttävät analyttisiä aihealueita (aiemmin luotuja) ovat nopeampia kuin kyselyt, jotka käyttävät raportoinnin aihealueita (reaaliaikaisia). Analyttiset aihealueet käyttävät aihekohtaisia tietovarastoja, jotka on tarkoitettu ja optimoitu erityisesti analysointia ja raportointia varten. Reaaliaikaiset aihealueet sen sijaan käyttävät tietokantaa, joka on optimoitu tukemaan tapahtumia, joissa pieni määrä tietueita luetaan, kirjoitetaan ja päivitetään erittäin nopeasti. Käytettäessä reaaliaikaisia aihealueita kyselyjen on kilpailtava tietokannan resursseista, jotka ovat samanaikaisesti myös sovelluksen Oracle CRM On Demand tapahtumapäivitysten käytettävissä. Tämä heikentää sekä sovelluksen Oracle CRM On Demand että reaaliaikaisten kyselyjen suorituskykyä. Jotta uusimpien tietojen raportointi olisi tehokasta ja kyselyjen yhteydessä ilmenisi suorituskykyongelmia mahdollisimman vähän, kyselyvälimuistia käytettäessä ei käytetä reaaliaikaisia aihealueita.

Käytä reaaliaikaisia aihealueita vain, kun on tärkeää saada ehdottomasti uusimmat tiedot tai kun aihealuehistoria ei täytä raportoinnin tarpeita.

Raporttien suorituskyky yöllisten päivitysten aikana

Yöllinen päivitysprosessi heikentää jonkin verran reaaliaikaisten raporttikyselyjen suorituskykyä, koska myös päivitysprosessi lukee kyselyjen vastaukset ja lisää tiedot aihealuehistorian sisältävään tietovarastoon. Aiemmin luotuihin raporttikyselyihin yöllinen päivitysprosessi ei vaikuta, koska tietovarastosta luodaan tilannevedos yöllisen päivityksen alkaessa ja käyttäjät ohjataan käyttämään tätä replikoitua kopiota. Päivitysprosessin päätyttyä käyttäjät ohjataan automaattisesti käyttämään päivitettyä tietovarastoa. Tämä prosessi ei näy käyttäjille.

Suorituksen optimointi

Aina kun käytät raporttia tai analyysia, raportointipalvelin käsittelee tietokannasta noudetut tiedot ja tulokset näytetään sivulla. Mitä monimutkaisempi analyysi on kyseessä, sitä pidempään tietojen noutaminen tietokannasta ja esittäminen kestää. Tämän aiheen ohjeiden avulla voit luoda raportteja, jotka näytetään mahdollisimman nopeasti.

Ennen aloitusta: Tee seuraavat toimet:

- Tutustu sovelluksen Oracle CRM On Demand esimääritettyihin raportteihin. Ne saattavat täyttää osan raportointitarpeistasi.
- Osallistu koulutuskursseille.
- Luo raportointivaatimusten kooste ja hyväksytä se osakkailla.
- Varmista selaimen asetuksista, että selain on määritetty mahdollisimman tehokkaaksi.
- Lisätietoa raportin suorituskyvystä on kohdassa [Tietoja raporttien suorituskyvystä](#) (sivulla 1339).

Tietoja aihealueista

Raportointi- ja liiketoimintatarpeiden mukaan voit käyttää kahta eri aihealuetta.

Analytics-aihealueita käytetään aina, kun raportin luonti on mahdollista. Näiden aihealueiden luonnissa käytetään erityistä tietovarastoa, joka on määritetty parantamaan kyselyiden tehokkuutta. Analytics-aihealueiden tietovarasto päivitetään päivittäin, ja näitä aihealueita käyttävät raportit näytetään nopeammin kuin Reporting-aihealueita käyttävät raportit, vaikka kyselyt olisivatkin suuria ja monimutkaisia.

Reporting-aihealueiden luonnissa käytetään tietokantaa, jossa sovelluksen kaikki muut käyttäjätapahtumat toteutetaan. Kun tästä tietokannasta noudetaan tietoja raportteihin, aihealueet joutuvat kilpailemaan resursseista, joista sovellus on riippuvainen.

Reporting-aihealueen käyttösuositukset

Jos käytät Reporting-aihealuetta, noudata seuraavia suosituksia:

- Käytä Osoite (laajennettu) -kansioiden kenttiä aina, kun se on mahdollista.
- Käytä mahdollisimman vähän seuraavia:
 - Mukautetut valintaluettelokentät.
 - Omistava käyttäjä -kansioiden kentät. Käytä niiden sijaan Omistaja-kenttää.
 - Asiakas-kansion Ensisijainen yhteyshenkilö -kansion kentät.
 - Päivämäärä- tai Päivämäärä ja aika -kenttien CAST-funktiot.
 - Pääasiakas-, Viimeksi muokannut-, Tekijän nimi- ja Esimies-kentät.
 - Päivämäärä-tyypin kansioiden kentät, kuten Luontipvm ja Sulkemispvm.

Vaikka näiden kansioiden avulla voi helposti ryhmitellä päivämäärämäärittäet viikon, kuukauden, vuosineljänneksen tai vuoden mukaan, niiden käyttö lisää kyselyn monimutkaisuutta ja voi vaikuttaa raportin tehokkuuteen. Jos päivämääräkansioiden kenttien yhteydessä on tehokkuuteen liittyviä ongelmia, yritä käyttää ensisijaisen tietuetyypin kansion

Päivämäärä- tai Päivämäärä/aika-kenttiä. Voit esimerkiksi avata Myyntimahdollisuus-aihealueen ja valita Sulkemispvm-kentän Myyntimahdollisuudet-kansiosta sen sijaan, että valitset kentän Sulkemispvm-kansiosta.

Tehokkuuden parantamisen suositukset

Voit parantaa tehokkuutta noudattamalla seuraavia suosituksia:

Luo raportit asteittain

Tee seuraavat toimet:

- Aloita raportin luonti vähitellen ja testaa raporttia, kun luot sitä. Aloita muutamalla kentällä ja testaa ne, ennen kuin lisää sarakkeita.
- Testaa suodattimet ja määritä näin paras mahdollinen järjestys.

Eri järjestykset voivat vaikuttaa tehokkuuteen, mutta vaikutus tehokkuuteen selviää vain testaamalla eri järjestyksiä.

Käytä mahdollisimman vähän useita kenttiä tai sarakkeita kattavia tietuetyyppejä

Noudata seuraavia suosituksia:

- **Sarakkeet.** Kun valitset analyysin sarakkeita useasta tietuetyypistä, tietokysely muuttuu monimutkaisemmaksi. Tämä voi vaikuttaa siihen, miten nopeasti tulokset näytetään. Harkitse siksi, kannattaako raporttiin sisällyttää useita tietuetyyppejä kattavia kenttiä.
- **Sarakkeen valitsimet.** Valitse sarakkeen valitsimia vain saman tietuetyypin sisältä. Jos mahdollista, älä käytä sarakkeen valitsimia, jotka kattavat useita tietuetyyppejä.
- **Kehotteet.** Yritä luoda kaikki kehotteiden viitekentät saman tietuetyypin kansiossa.

Käytä indeksoituja kenttiä

Tee seuraavat toimet:

- Suodata reaaliaikaisten raporttien tiedot indeksoidun kentän avulla.
Indeksoidut kentät ovat optimoituja, joten saat raporttien tulokset nopeasti.
- Suunnittele etukäteen, miten määrität tiedot. Näin voit varmistaa, että indeksoituihin kenttiin tallennetaan oikeat tiedot.
Seuraavia ohjeita noudattamalla voit luoda indeksoituja kenttiä käyttäviä raportteja. Kentät sijoitetaan mahdollisimman tehokkaasti. Oracle CRM On Demand sisältää muutamia mukautettuja indeksoituja kenttiä. Kenttien määrä vaihtelee kenttä- ja tietuetyypin mukaan.

Rajoita organisaatiohierarkian tasojen määrä viiteen

Mitä ylempänä käyttäjä on organisaatiohierarkiassa, sitä enemmän tietoja palautetaan ja sitä hitaammin raportit muodostetaan. Siksi kannattaa varmistaa, että hierarkiassa on enintään viisi tasoa.

Käytä suodattimia

Suodattimien avulla voit rajoittaa palautettujen tietojen määrää analyysia käytettäessä. Tietojen suodattaminen voi nopeuttaa raportin suoritusaikaa.

- Ota suodattimet käyttöön raportin luontiprosessin ensimmäisessä vaiheessa. Jos yrityksellä on paljon tietoja, älä käytä raportin esikatselua, ennen kuin olet ottanut suodattimet käyttöön.
- Suodata ensisijainen tietuetyyppi prioriteetiksi. Jos käytät esimerkiksi Toimet-aihealuetta, suodata toimet.
- Valitse ensin eniten rajoittavat suodattimet. Voit lieventää rajoituksia myöhemmin tarpeen mukaan.

Ota kuitenkin seuraavat suositukset huomioon suodattimia lisätessäsi:

- Jos suodatin viittaa CASE-taustakaavan sarakkeeseen, suodatin saattaa hidastaa raporttien muodostusta kaavan ja siihen liittyvän käsittelyn mukaan. Kun kentän suodatuksessa käytetään CASE-lauseketta tai muuta kaavaa, määritä testaamalla, miten suodatus vaikuttaa raporttien tehokkuuteen.
- Pohdi seuraavia seikkoja, ennen kuin käytät CASE-kaavaa:
 - Voidaanko tämä luokitus suorittaa ohjelman Oracle CRM On Demand työnkulkutoiminnolla?
 - Käytetäänkö luokituskoodia muissa raporteissa. Jos käytetään, luo uusi sarake ja täytä se työnkulun avulla.
- Mukautetun päivämääräkentän suodatettava raportti voi olla nopeampi kuin samankaltainen raportti, joka suodattaa mukautetun päivämäärä- ja aikakentän, sillä päivämäärä- ja aikakenttiä käytettäessä aikavyöhykkeet muunnetaan. Tämä vaikuttaa raportoinnin nopeuteen. Siksi kannattaa suodattaa mukautetut päivämääräkentät mukautettujen päivämäärä- ja aikakenttien sijaan.
- Vältä OR-lauseen käyttöä eri tietuetyypeissä tai sarakkeissa (esimerkiksi kun SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Korkea' OR Account.Industry = 'Lääketiede'). Kokeile sen sijaan seuraavaa:
 - Poista OR-lause ja luokittele tiedot tarkemmin pivot-taulukossa.
 - Jaa raportti useaksi pienemmäksi raportiksi ja yhdistä tulokset yhdistetyn analyysin avulla.

Noudata kehotteiden määrittelyn suosituksia

Raportin kehotteet voidaan luoda ohjelman Oracle CRM On Demand Luo ja näytä analyysi -sivun vaiheessa 3. Näiden kehotteiden avulla lopullista raporttia käyttävät käyttäjät voivat rajoittaa raportin tietoja. Kun raportti sisältää kehotteita, kehotteiden ja raportin käsittelyaika vaikuttavat raportin käyttöön.

Jos lisäät raporttiin kehotteita, toimi seuraavasti:

- Käytä raportissa mahdollisimman vähän kehotteita.
- Älä käytä kuvakehotteissa korkean tarkkuuden kuvia. Älä käytä raportissa kuvia, joiden tarkkuus on suurempi kuin 100 dpi. Voit lisätä tehokkuutta käyttämällä kuvia, joiden tehokkuus on pienempi kuin 50 dpi.
- Kun määrität kehotteita, valitse Käyttäjä-valikon Mitä arvoja käyttäjälle näytetään -kohdasta Ei mitään tai Kaikki arvot. Näin raportin tehokkuus lisääntyy. Jos mahdollista, älä käytä rajoitettujen arvojen suodatusta. Tämä asetus rajoittaa raportin näyttämät kehotevalinnat. Rajoitus perustuu muihin raportissa käytettäviin suodattimiin ja kehotteisiin. Jos raportti sisältää suuria tietomääriä, tämä asetus voi hidastaa raportointia.

Kun valitset asetuksen (ei mitään, kaikki arvot tai rajoitettujen arvojen suodatus), on suositeltavaa pyrkiä tasapainoon raportoinnin tehokkuuden ja valittavissa olevien arvojen optimaalisen esityksen välillä.

Lisää siirtymislinkit yksityiskohtaisiin raporteihin

Älä luo raportteja, jotka sisältävät taulukoiden ja kaavioiden pitkän luettelon. Toimi sen sijaan seuraavasti:

- Suunnittele alkuperäinen raportti, joka ilmaisee tietojen tai trendien yhteenvedon, ja luo käyttäjille siirtymislinkit lisätietoihin.
- Luo yksityiskohtaiset raportit kohdistamalla ensimmäisen raportin tiedot. Määritä sitten siirtymislinkit yhteenvetoraporttiin.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan, miten raportin voi linkittää taulukkoon.

Raporttien linkitys taulukkoon

- 1 Avaa Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkuna napsauttamalla Sarakkeen muoto -kuvaketta.
- 2 Valitse Sarakkeen muoto -välilehti.
- 3 Valitse avattavasta Tyyppi-luettelosta Selaus.
- 4 Valitse Siirry toiseen analyysiin -kentästä yksityiskohtainen raportti, johon haluat siirtyä, ja valitse sitten OK.

Seuraavissa ohjeissa kuvataan, miten raportin voi linkittää kaavioihin.

Raporttien linkitys kaavioihin

- 1 Napsauta Kaavion muokkaus -sivun kaavion lisäasetusten kuvaketta (sivun vasemmanpuoleisen osan Analyysi: Raportin otsikko -palkissa).
- 2 Valitse Vuorovaikutus-välilehti.
- 3 Valitse Selaus ja etsi yksityiskohtainen raportti, johon kaaviosta siirrytään.

Rajoita joukkotoimintojen määrää

Voit yhdistää kyselyjä lisätoimintojen avulla. Tämän jälkeen voit luoda lopullisen raportin käyttämällä kyselyissä joukkotoimintoja, kuten yhdistyksiä, leikkauskohtia sekä muita liitostoimintoja. Mitä enemmän kyselytuloksia yhdistetään, sitä pidempään lopullisen raportin käsittely kestää. Voit nopeuttaa käsittelyä käyttämällä enintään kolmea joukkotoimintoa.

Selkeytä HTML-koodia ja kuvauksia

Kun käytät HTML-koodia SQL:n yhteydessä, toimi seuraavasti:

- Varmista, että HTML-koodi on selkeää ja tarkkaa eikä se sisällä tarpeettomia tunnisteita tai turhia tietoja.
- Varmista, että kuvaukset ovat selkeitä ja tarkkoja eivätkä ne sisällä turhia ohjeita.

Tarkkojen ohjeiden avulla muotoilusta saadaan tehokkaampaa ja suorituskykyongelmat vähenevät.

Poista sarakkeet pivot-tilukoista

Pivot-tilukoiden avulla voit näyttää raportin useassa näkymässä kirjoittamatta useita raportteja. Tämä voi kuitenkin vaikuttaa tehokkuuteen. Jos mahdollista, poista raportin kriteereistä sarakkeet, joita ei käytetä itse pivot-tilukossa (vaihe 1 – kriteerien määrittäminen).

Käytä kaavion pivot-muotoisia tuloksia

Jos mahdollista, käytä kaavion pivot-muotoisia tuloksia kaaviota edellyttävissä pivot-tilukoissa sen sijaan, että luot erillisen kaavionäkymän. Jos raportti sisältää useita kaavioita, käsittelyaika voi kasvaa, sillä tällöin Oracle CRM On Demand luo kaaviot erikseen sen sijaan, että kaaviot luodaan samanaikaisesti pivot-tilukossa.

Varmista, että raportit ovat skaalattavissa

Raporttien testiajo voi sujua hyvin, ennen kuin kaikki tuotantotiedot on tuotu. Tuotantotietojen tuonnin jälkeen tietomäärän kasvu voi hidastaa raportointia. Jos olet ottamassa ohjelmaa Oracle CRM On Demand käyttöön, varaa riittävästi aikaa raporttien testaukseen ja hienosäätöön, kun kaikki tuotantotiedot on tuotu.

Käytä suodattimissa optimoitua koodia ja UTC-kenttiä

Monet raportoinnin aihealueet sisältävät dimensioissaan erityisiä kenttiä, jotka on optimoitu vähentämään kyselyaikaa, kun niitä käytetään suodattimissa. Optimoidut kentät päättyvät sanaan *Koodi* tai *UTC*. Asiakasulottuvuudella on esimerkiksi Asiakastyypin kenttä. Myös Asiakastyypin koodi -kenttä on olemassa, joka on Asiakastyypin kentän optimoitu versio. Sekä optimoidut että muut kuin optimoidut kentät tuottavat samat tulokset raportteihin, mutta optimoitujen kenttien käyttö suodattimissa tuottaa nopeampia kyselyitä. Tämä menetelmä on nopeampi verrattuna muun kuin optimoidun kentän käyttöön. Näiden kenttien käyttö suodatinehdoissa vähentää tilujen lisäliitoksia ja estää aikaleimamuuntoja, jotka perustuvat yrityksesi aikavyöhykkeeseen.

Huomaa: Nämä optimoidut kentät tukevat kielen käännöksiä kaikille tuetuille kielille, mutta ne eivät tue tietuetyypin uudelleennimeämistä.

Määritä, onko tietyllä raportoinnin aihealueella optimoituja suodatuskenttiä etsimällä tiedot kyseisen aihealueen käytönaikaisen ohjeen kohdasta *Optimoidut suodatuskentät*.

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 \(Doc ID 2319069.1\)](#)
- [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](#) (katso "Dashboardien järjestyksen muuttaminen" sivulla 1371).
- Manage Dashboards, including changing visibility to dashboards. For more information, see [Managing Dashboards](#) (katso "Dashboardien hallinta" sivulla 1349).

NOTE: You cannot change the prebuilt dashboards provided in Oracle CRM On Demand, but you can hide them. For more information, see [Displaying Dashboards](#) (katso "Dashboardien näyttö" sivulla 1370).

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](#) (katso "Raportit" sivulla 949) and [Setting Up User Visibility to Shared Report Folders](#) (katso "Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyvyyden määrittely" sivulla 966) 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.

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](#) (katso "Dashboardien hallinta" sivulla 1349)
- [Analytics](#) (sivulla 1374)

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

Dashboardien hallinta

Jos roolillasi on Koontinäyttöjen hallinta -käyttöoikeus, voit luoda ja muokata vuorovaikutteisia koontinäyttöjä koontinäyttöeditorin avulla. Tee seuraavat tehtävät dashboardien hallintaa varten:

- [Interaktiivisten koontinäyttöjen luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1772)
- [Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#) (sivulla 1351)
- [Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#) (sivulla 1352)
- [Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen](#) (sivulla 1363)
- [Dashboard-objektien poisto](#) (katso "[Koontinäyttöobjektien poisto](#)" sivulla 1363)
- [Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#) (sivulla 1368)
- [Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen](#) (sivulla 1364)
- [Interaktiivisten koontinäyttöjen kehotteiden luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1788)
- [Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen](#) (sivulla 1370)
- [Koontinäyttöjen näyttö Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Displaying Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1793)
- [Dashboardien järjestyksen muuttaminen](#) (sivulla 1371)
- [Koontinäyttöjen näkyvyyden hallinta Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Managing Dashboard Visibility in Analytics](#)" sivulla 1796)
- [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjauksesta navigoinnista](#) (sivulla 1372)
- [Aihealueiden käyttöhuomautukset](#) (sivulla 1374)

Creating Interactive Dashboards in Analytics

This topic describes how to create a new interactive dashboard.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

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](#) (katso "[Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#)" sivulla 1351)
- [Adding and Displaying Content on Interactive Dashboard Pages](#) (katso "[Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#)" sivulla 1352)
- [Changing the Properties of Interactive Dashboards](#) (katso "[Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#)" sivulla 1368)
- [Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#) (sivulla 1788)

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.

Navigointi dashboardin editoriin

Voit lisätä tietoja vuorovaikutteisiin koontinäyttöihin koontinäyttöeditorissa. Voit myös hallita dashboardien ulkoasua sekä poistaa ja nimetä niiden objekteja uudelleen.

HUOMAUTUS: Et voi muuttaa sovellukseen Oracle CRM On Demand sisältyviä koontinäyttöjä.

Aiheessa kuvataan, kuinka dashboardin editoriin navigoidaan aiemmin luotujen interaktiivisten dashboardien käsittelyä varten. Jos haluat luoda uuden dashboardin, katso kohtaa [Interaktiivisten dashboardien luonti](#) (sivulla 1350).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Navigointi dashboardin editoriin

- 1 Avaa Koontinäyttöjen hallinta -sivu ja valitse sitten muokattavan koontinäytön tietueason valikosta Suunnittelu.

Koontinäyttöeditori avautuu erilliseen ikkunaan, joka on riippumaton muista sovelluksen Oracle CRM On Demand sivuista.

Seuraava ohje koskee käsiteltävän dashboardin sivun valintaa.

Dashboardin sivun valinta

HUOMAUTUS: Jos olit jo aloittanut dashboardin sivun käsittelyn, tämä toimi tallentaa mahdolliset käsiteltävään sivuun tekemäsi muutokset.

- Valitse muokattava sivu Dashboardin editori -sivun dashboardin nimen vieressä olevasta avattavasta Sivuluettelosta.

Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin

Voit lisätä sivun interaktiiviseen dashboardiin.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Sivun lisäys interaktiiviseen dashboardiin

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivun yläosassa oleva Lisää Dashboard-sivu -kuvake.



- 3 Syötä dashboardin sivun nimi ja kuvaus.

- 4 Valitse OK.

Dashboardiin tulee uusi sivu.

HUOMAUTUS: Jos dashboardissa on vain yksi sivu, sivun nimi ei näy välilehdessä. Välilehdet näkyvät vain, kun sivuja on monta. Tällöin voit napsauttaa välilehtiä siirtyessäsi sivulta toiselle.

Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö

Seuraavissa aiheissa kuvataan, kuinka sisältö lisätään interaktiivisen dashboardin sivuille ja kuinka se näytetään.

HUOMAUTUS: Jotta voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, rooliisi täytyy sisältyä dashboardien hallinnan käyttöoikeus.

- [Navigointi dashboardin editoriin](#) (sivulla 1351)
- [Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin](#) (sivulla 1351)

- [Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta](#) (sivulla 1353)
- [Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla](#) (sivulla 1355)
- [Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1355)
- [Teksti- ja kuvalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1356)
- [Esittelyluettelon kansioiden näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (katso "[Esitysluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#)" sivulla 1359)
- [Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille](#) (sivulla 1359)
- [Tulosten näyttäminen interaktiivisen dashboardin sivuille siirtyville käyttäjille](#) (katso "[Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen](#)" sivulla 1360)
- [Interaktiivisen dashboardin kehoitteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus](#) (sivulla 1360)
- [Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa](#) (sivulla 1362)

Liittyvät aiheet

Tähän liittyviä interaktiivisten dashboardien tietoja on seuraavissa aiheissa:

- [Interaktiivisten koontinäyttöjen luonti Analytics-sovelluksessa](#) (katso "[Creating Interactive Dashboards in Analytics](#)" sivulla 1772)
- [Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen](#) (sivulla 1363)
- [Dashboard-objektien poisto](#) (katso "[Koontinäyttöobjektien poisto](#)" sivulla 1363)
- [Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen](#) (sivulla 1368)
- [Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen](#) (sivulla 1364)
- [Interaktiivisten dashboardien kehoitteiden luonti](#) (sivulla 1365)
- [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#) (sivulla 1372)

Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta

Tässä kohdassa kuvataan dashboardin sivujen ulkoasun hallinta käyttämällä Dashboard-editoria. Lisätietoja Dashboard-editorin käyttämisestä on kohdassa [Liikkuminen Dashboard-editorissa](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin sivujen sarakkeiden käyttö

Dashboardin sisältö on järjestetty sarakkeisiin. Sisältö on kiinnitetty sarakkeiden osiin. Voit lisätä tai poistaa sarakkeita, määrittää leveyden pikseleinä tai prosentteina dashboardin sivun leveydestä ja katkaista sarakkeita.

Kun dashboardin sivulla on useita sarakkeita, voit järjestää sarakkeita sivulle katkaisemalla niitä. (Sarakkeita ei voi siirtää vetämällä ja pudottamalla.) Jos esimerkiksi sivulla on kaksi saraketta vierekkäin, oikealla olevan

sarakkeen katkaiseminen saa sen siirtymään ensimmäisen sarakkeen alapuolelle, ja molempien sarakkeiden leveys ulottuu kattamaan aikaisemmin kahden sarakkeen käytössä olleen tilan. Jos sivulla on vierekkäin kolme saraketta, keskimmäisen sarakkeen katkaiseminen saa kaksi reunimmaista saraketta siirtymään ensimmäisen sarakkeen alapuolelle, ja ensimmäisen sarakkeen leveys ulottuu kattamaan aikaisemmin kahden ensimmäisen sarakkeen käytössä olleen tilaan.

Uuden sarakkeen lisäys

- Napsauta Dashboard-editori-sivun Lisää sarake -kuvaketta.



Dashboardin sivulle lisätään sarake.

Sarakkeen leveyden määrittäminen

- 1 Valitse Ominaisuudet ja valitse sitten Sarakkeen ominaisuudet.
- 2 Laajenna Sarakkeen ominaisuudet -valintaikkunassa Lisämuotoiluvalinnat-linkki.
- 3 Määritä sarakkeen leveys muotoilun lisäasetusosassa:
 - Voit määrittää leveyden pikseleinä antamalla haluamasi pikseliarvon, esimerkiksi 200.
 - Voit määrittää leveyden prosentteina dashboardin sivun leveydestä käyttämällä prosenttimerkkiä, esimerkiksi 20 %.
- 4 Valitse OK.

Sarakkeen katkaisu

- Valitse Ominaisuudet ja Lisää palstanvaihto. Valitse sitten sopiva vaihdon tyyppi.
Jos katkaiset sarakkeen uudelleen, sarakeasettelu palautetaan edellisiksi asetteluiksi.

Osien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Sarakkeissa käytetään osia dashboardin sisällön kiinnittämiseen. Oletusarvon mukaan osat kohdistetaan vaakasuunnassa. Voit vetää sarakkeeseen haluamasi määrän sarakkeita.

Jos sisältö vedetään ja pudotetaan sarakkeeseen lisäämättä ensin osaa sen kiinnittämiseksi, osa luodaan automaattisesti.

Jos osa vedetään sarakkeesta toiseen sarakkeeseen, myös osan sisältö siirtyy sen mukana.

Osien lisäys sarakkeeseen

- Vedä osaobjekti valintaruudusta ja pudota se sarakkeen Dashboard-objektit-alueeseen.

Sarake korostuu, kun hiiren osoitin on sarakkeen kohdassa, johon osan voi pudottaa.

Osien määrittäminen näkymään vaakasuunnassa interaktiivisen dashboardin sivuilla

Oletusarvon mukaan osat kohdistetaan pystysuunnassa.

Osan määrittäminen näkymään vaakasuunnassa

- Valitse osan Ominaisuudet-painike ja valitse sitten Järjestä vaakasuoraan.

Interaktiivisen dashboardin sivujen muutosten tallennus

Voit tallentaa muutokset milloin tahansa.

Interaktiivisen dashboardin sivun muutosten tallennus

Suorita jompikumpi seuraavista toimista:

- Valitse Tallenna.
- Poistu sivulta, jota käsittelet parhaillaan Dashboard-editorissa.

Muutokset tallennetaan, jos esimerkiksi lisäät muun sivun tai muokkaat muuta sivua, muutat dashboardin ominaisuuksia tai muokkaat kehotetta, suodatinta tai pyyntöä.

Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla

Voit määrittää koko dashboardin osan ja sen sisällön tulemaan esille ehdollisesti tietyn ohjelman pyyntöjen mukaisesti. Voit käyttää tätä toimintoa ohjatessasi dashboardeja tarkastelevia käyttäjiä. Lisätietoja käyttäjien ohjaamisesta tällä tavalla on kohdassa [Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjattavista navigoinnista](#) (sivulla 1372).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Sisällön tuominen esille ehdollisesti interaktiivisen dashboardin sivulla

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla sisällön sisältävän osan Ominaisuudet. Valitse sitten Ohjattu navigointi.

- 3 Määritä valinnat ohjatun navigoinnin Ominaisuudet-valintaikkunassa. Selaa esittelyluetteloa ja valitse pyyntö.
- 4 Valitse OK.

Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Interaktiivisen dashboardin sivuilla näkyvät ohjatun navigoinnin linkit voivat olla staattisia tai ehdollisia. Staattiset linkit näkyvät aina. Ehdolliset linkit näkyvät vain, kun tulokset täyttävät tietyt ehdot. Tämän toiminnon avulla voit ohjata käyttäjiä, jotka katselevat dashboardeja. Lisätietoja ohjatusta navigoinnista on kohdassa [Tietoja ohjatusta navigoinnista interaktiivisista dashboardeissa](#) (katso "[Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista](#)" sivulla 1372).

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Ohjatun navigoinnin linkin lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Vedä ja pudota dashboardin editorin sivulla ohjatun navigoinnin linkin objekti valintapaneelistä johonkin dashboard-sivun osaan.
- 3 Valitse linkin Ominaisuudet-painike.
- 4 Tee Ohjatun navigointilinkin ominaisuudet -valintaikkunassa seuraavat toimet:
 - Jos haluat tehdä linkistä ehdollisen, valitse Viitteen lähdepyyntö -valinnan arvoksi Kyllä ja määritä lähdepyyntö.
 - Määritä linkin ominaisuudet.**HUOMAUTUS:** Syötä URL-osoitteiden polku kokonaisuudessaan.
- 5 Valitse OK.

Teksti- ja kovalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä dashboardiin teksti- ja kovalinkkejä ja määrittää, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa linkkiä. Voit esimerkiksi ohjata käyttäjät toiseen sivustoon tai dashboardiin, avata dokumentteja, käynnistää sovelluksia tai suorittaa minkä tahansa muun selaimen tukeman toiminnon. Voit myös lisätä kuvan tai tekstin ilman linkkiä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Tekstilinkin tai kuvan lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

2 Vedä ja pudota linkki- tai kuvaobjekti dashboardin editorisivun valintapaneelista dashboardin sivulle.

3 Napsauta objektin Ominaisuudet-painiketta.

Linkin tai kuvan ominaisuusikkuna aukeaa.

4 Määritä valinnat:

- Jos lisää tekstilinkin, kirjoita teksti Teksti-kenttään.
- Jos lisää kuvalinkin, anna kuvan sijainti ja nimi Kuva-kenttään.

Määritä sijainti URL-osoitteena. Joitakin esimerkkejä:

```
http://imageserver/MyImage.gif  
/DashboardFiles/image.gif
```

Jos kuva ei sijaitse paikallisessa palvelimessa, URL-osoitteen tulee sisältää **http://**-osa. Jos kuvaa käytetään jaetussa ympäristössä, sen on sijaittava verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää.

Jos haluat lisätä kuvatekstin, lisää se Teksti-kenttään ja valitse avattavasta asetteluluettelosta, mihin kuvateksti sijoitetaan.

5 Määritä, mitä tapahtuu, kun käyttäjä napsauttaa tekstiä tai kuvaa:

- Jos haluat näyttää pyynnön tai dashboardin, kun käyttäjä napsauttaa linkkiä tai kuvaa, valitse Selaa ja valitse Pyyntö tai Dashboard.
- Jos haluat määrittää jonkin muun toimen, kuten Web-sivuston tai dokumentin avaamisen tai ohjelman käynnistymisen, määritä kohde URL-osoitteena ja anna kohdevaihtoehtoja seuraavaan kenttään kohteen täydellinen polku. Valitse kohdealue määrityksestä, näkyykö kohde käyttäjän nykyisessä selainikkunassa vai uudessa selainikkunassa.

Linkki on mikä tahansa URL-osoite, jonka selain osaa tulkita. Se voi osoittaa esimerkiksi Web-sivustoihin, dokumentteihin, kuviin, FTP-palvelimeen tai uutisryhmiin. Seuraavassa on joitakin esimerkkejä kelpoisista URL-osoitteista (selainkohtaisia eroja saattaa kuitenkin esiintyä):

```
http://home.netscape.com/index.html
```

```
ftp://ftp.microsoft.com
```

```
news:news.announce.newusers
```

Oheisessa taulukossa on lisätietoja siitä, minkälaiseen sisäiseen tai ulkoiseen sisältöön osoittavia linkkejä voit lisätä.

HUOMAUTUS: Yrityksen järjestelmänvalvoja luo Presentation Server -palvelimeen jaettuina dokumentteja varten virtuaalisen hakemiston nimeltä \DashboardFiles ja yhdistää sen samannimiseen jaettuun verkkohakemistoon. Virtuaalisen hakemiston avulla käyttäjät, joilla on tarvittavat oikeudet, voivat julkaista tiedostoja hakemistoon ja viitata niihin suhteellisilla

URL-osoitteilla täydellisten jaettujen verkkoresurssien nimien sijaan. Esimerkki: käyttäjät voivat käyttää nimeä "\\DashboardFiles\AnnualReport.doc" nimen "\\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc" sijaan.

VIHJE: Kun valitset, näytetäänkö kohde käyttäjän nykyisessä selainikkunassa vai uudessa ikkunassa, ota huomioon seuraavat asiat: Voit määrittää, missä muodossa linkki näkyy kaikkien muiden toimien aikana paitsi sähköpostin lähetyksen ja ohjelman käynnistyksen aikana. Valitse nykyinen ikkuna, kun haluat toimen tapahtuvan dashboardin näyttöruudussa. Dashboard on edelleen aktiivinen, mutta pysyy taustalla. Valitse uusi ikkuna, kun haluat toimen tapahtuvan uudessa selainikkunassa.

HUOMAUTUS: Voit lisätä pelkän tekstin tai kuvan ilman linkkiä jättämällä Kohde-asetusten jälkeisen kentän tyhjäksi.

6 Valitse OK.

Oheinen taulukko sisältää esimerkkejä dashboardin editorissa käytettävistä linkkivaihtoehdoista, joilla voidaan lisätä tekstilinkki tai kuva.

Linkkivaihtoehto	Huomautukset
Web-sivusto tai dokumentti	<p>Selvitä sivuston tai dokumentin URL-osoite. Voit kopioida kohdeosoitteen selaimen osoite- tai sijaintitekstiruudusta ja liittää sen sitten.</p> <p>Voit jättää osoitteen http://-osan pois, jos Web-sivuston URL-osoite sijaitsee yrityksen Web-palvelimella (esimerkiksi intranetissä).</p> <p>Jos URL-osoite sijaitsee organisaation Web-palvelimella, voit antaa tiedoston suhteellisen osoitteen. Esimerkki:</p> <p style="text-align: center;">\DashboardFiles\Logo.gif</p>
Paikallinen tai jaettu dokumentti	<p>Jos dokumenttia käytetään jaetussa ympäristössä, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Esimerkkejä mahdollisista dokumenteista: uusimmat myyntiraportit sisältävät taulukot, uuden tuotteen diaesitys, yrityksen vuosikertomuksen sisältävä Microsoft Word -dokumentti tai kuvatiedosto, jossa on kartta ja reittiohje lentokentältä yrityksen päätoimipaikkaan.</p> <p>Jos dokumentti on tarkoitettu vain omaan käyttöön, sen sijainti voi olla esimerkiksi seuraava:</p> <p style="text-align: center;">c:\mycomputer\reports\report.doc</p> <p>Jos käytät jaettua dokumenttia, anna sen UNC-nimi. Esimerkki:</p> <p style="text-align: center;">\\ALLUSERS\reports\report.doc</p>
Sähköpostin lähety määrätylle käyttäjälle	<p>Sinun on tiedettävä mailto-muotoinen URL. Esimerkki:</p> <p style="text-align: center;">mailto:support@oracle.com</p> <p>Kun käyttäjä valitsee tämän linkin, selain käynnistää sähköpostisovelluksen, ja viestin vastaanottajakenttä on valmiiksi täytetty. (Selain ohjaa sähköpostiohjelman käynnistystä.)</p>
Ohjelman suoritus	<p>Jos käytettävä ohjelma sijaitsee jaetussa ympäristössä, sen täytyy sijaita sellaisessa verkkoasemassa, jota kaikki käyttäjät voivat käyttää. Voit käyttää tätä ominaisuutta sovellusten lataamiseen ja käynnistämiseen.</p>

Linkkivaihtoehto	Huomautukset
	<p>(Käyttöjärjestelmä ohjaa sovelluksen käynnistystä.) Jos haluat esimerkiksi käynnistää Microsoft Wordin vain omaan käyttöösi, voit antaa seuraavan sijainnin:</p> <p style="text-align: center;"><code>c: \MSOFFICE\OFFICE\winword.exe</code></p> <p>Jos ohjelma on monen käyttäjän käyttämä ohjelma, joka sijaitsee jaetussa asemassa, määritä sijainnin UNC-nimi. Esimerkki:</p> <p style="text-align: center;"><code>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\winword.exe</code></p>
Selaimen päivitys JavaScriptin avulla	<p>Selaimen on tuettava JavaScriptiä, jotta voit käyttää seuraavaa esimerkkiä.</p> <p style="text-align: center;"><code>javascript:window.location.reload()</code></p> <p>Valitse kohdealueeksi nykyinen ikkuna.</p>

Esitysluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä dashboardiin ohjelman Oracle CRM On Demand esitysluettelon kansion ja sen sisällön näkymän, kuten tallennetut pyynnöt. Jos esimerkiksi ajat säännöllisesti tallennettujen pyyntöjen kokoelman, voit avata kansion dashboardissa, siirtyä tallennettuun pyyntöön ja ajaa sen napsauttamalla sitä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Esitysluettelon kansion näkymän lisäys interaktiivisen dashboardin sivulle

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "Navigointi dashboardin editoriin" sivulla 1351).
- 2 Vedä ja pudota kansion objekti valintapaneelistä dashboardin sivun osaan.
- 3 Valitse kansion Ominaisuudet-painike.
Näkyviin tulee Kansion ominaisuudet -valintaikkuna.
- 4 Valitse oikea kansio selaamalla ja valitse sitten OK.
- 5 Tallenna ominaisuudet valitsemalla OK.

Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

Voit lisätä sisältöjä, esimerkiksi dashboard-kehotteita ja raportteja, jotka sinä tai joku muu on tallentanut jaettuun kansioon tai dashboardiin. Voit paikantaa sisällön etsimällä esittelyluettelon kansion, johon sisältö on tallennettu, tai dashboardin, jossa sisältö näkyy.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille

1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

2 Siirry dashboardin editorin sivun valintapaneelin Tallennettu sisältö -alueelle ja navigoi kansioon tai dashboardiin, joka sisältää dashboardiin lisättävän sisällön.

3 Paikanna lisättävä sisältö ja vedä ja pudota se dashboardin sivun osaan.

Tämä toimi lisää esittelyluetteloon tallennettun sisällön pikakuvakkeen. Jos sisältö muuttuu, muutos näkyy dashboardin sivulla.

Tietoja dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkauksesta on kohdassa [Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus](#) (sivulla 1360).

Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen

Voit määrittää, miten tulokset näytetään, kun käyttäjä siirtyy raporttiin interaktiivisella dashboard-sivulla. Tiedot voidaan näyttää seuraavin tavoin:

■ Uudet tulokset voidaan näyttää suoraan dashboard-sivulla. Tällöin tulokset korvaavat alkuperäisen raportin.

Tämä on oletustoiminto. Alkuperäisen raportin kattaman alueen koko säädetään automaattisesti uusien tulosten mukaisesti.

■ Koko dashboard voidaan korvata uusilla tuloksilla.

Dashboard-editorin Siirry paikkaan -asetus ohjaa tätä toimintoa. Asetus määritetään osatasolla. Tämä tarkoittaa, että asetukset koskevat osan kaikkia raportteja, joihin käyttäjä voi siirtyä. Alkuperäiseen raporttiin tai alkuperäiselle dashboard-sivulle voi palata selaimen Edellinen-painikkeella.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Napsauta dashboard-editorin sivulla osan Ominaisuudet-painiketta ja määritä Siirry paikkaan -asetus:
 - Jos haluat näyttää uudet tulokset suoraan dashboard-sivulla, valitse Siirry paikkaan. Valitun asetuksen vieressä näkyy valintamerkki. Tämä on oletustoiminto.
 - Jos haluat korvata dashboard-sivun uusilla tuloksilla, poista Siirry paikkaan -asetuksen valinta.

Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus

Voit muokata interaktiivisen dashboardin esitysluettelosta lisättyjen kehotteiden ja raporttien ominaisuuksia.

HUOMAUTUS: Kun muokkaat interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksia tässä kuvatulla tavalla, myös muut sivulla tehdyt muutokset tallennetaan.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ominaisuuksien muokkaus

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Napsauta dashboardin editorin sivulla dashboardin kehotteiden Ominaisuudet-painiketta ja valitse Muokkaa. Dashboardin kehotteiden sivu aukeaa.
- 3 Tee haluamasi muutokset dashboardin kehotteeseen.
- 4 Tallenna dashboardin kehote valitsemalla Tallenna.

Raportin ominaisuuksien muokkaus

- 1 Siirry dashboardin editoriin.
Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).
- 2 Napsauta dashboardin editorin sivulla raportin Ominaisuudet-painiketta.
- 3 Valitse muokattava ominaisuus:

■ Näytä tulokset

Jos valitset upotuksen osaan, pyyntö suoritetaan automaattisesti ja tulokset näytetään suoraan dashboardissa. Tämä asetus on oletusarvoisesti käytössä raporteissa.

Voit myös valita, että pyyntö näytetään linkkinä. Käyttäjät voivat suorittaa pyynnön napsauttamalla tätä linkkiä. Voit myös määrittää, näytetäänkö tulokset dashboardissa vai erillisessä ikkunassa.

■ Raportin linkit

Tämä valinta avaa raportin linkkien valintaikkunan, jossa voit valita, mitkä linkit näytetään raportin yhteydessä dashboard-sivulla.

■ Näytä näkymä

Tämä vaihtoehto näyttää luettelon käytettävissä olevat raporttinäkymät. Voit valita haluamasi näkymän.

■ Muokkaa pyyntöä

Tämä vaihtoehto näyttää Ehdot-välilehden, jossa voit muokata raportin muodostavaa pyyntöä.

Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa

Koontinäyttöeditorin muotoiluikkunassa voit käyttää ja hallita koontinäyttöjen visuaalisia määritteitä. Valintaikkuna näyttää eri valintoja muotoiltavan objektin mukaan. Näitä ovat esimerkiksi fontin, solun ja reunojen määriykset, taustaväri ja muotoilun lisävalinnat, kuten solujen täyttö. Muotoilu vaikuttaa dashboardin sarakkeiden ja osien ulkoasuun, esimerkiksi taustaväriin ja reunoihin.

Näyttöön tulevat vaaka- ja pystytasauksen valinnat ovat samanlaiset kuin tekstinkäsittelyohjelmien tekstin tasauksen valinnat. Pystytasauksella ei ole merkitystä, ellei sarake koostu useista toisten sarakkeiden riveistä.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Muotoilun ottaminen käyttöön interaktiivisissa dashboardeissa

1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

2 Valitse dashboardin editorin sivulla sarakkeen tai osan Ominaisuudet-painike ja valitse Sarakkeen ominaisuudet- tai Muotoile osa -vaihtoehto.

3 Valitse Fontti-alueella fonttiperhe sekä fontin koko, väri, tyyppi (esimerkiksi lihavointi) ja muut mahdolliset tehosteet (esimerkiksi alleviivaus).

HUOMAUTUS: Joitakin kohteita käytettäessä tämä asetus ei ole mahdollinen.

4 Määritä Solu-alueella kohdistus- ja taustaväri.

HUOMAUTUS: Vaakasuntaista kohdistusta käytettäessä teksti tasataan yleensä vasemmalle. Numeerisia tietoja käytettäessä tiedot tasataan yleensä oikealle.

Pystysuuntaisella kohdistuksella ei ole vaikutusta, ellei sarake ulotu muiden sarakkeiden useille riveille.

- 5 Määritä Reuna-alueella solun reunan sijainti, väri ja tyyli.

VIHJE: Voit valita mukautettuja reunoja tai poistaa niiden valinnan napsauttamalla avattavan Sijainti-luettelon lähellä olevaa ylä- tai alareunaa tai vasen tai oikeaa reunaa.

- 6 Jos haluat muotoilla solun sisäisen välistyksen, valitse lisämuotoiluasetukset ja määritä solun sisällön leveys ja korkeus sekä sisällön ylä- ja alapuolelle sekä oikealle ja vasemmalle puolelle tuleva väli.

Arvot määritetään kuvapisteissä.

- 7 Jos haluat ohittaa kohteen Oracle CRM On Demand tyyllisivuilla määritetyt tyyli- ja luokkaelementit, tee Mukautetut CSS-tyylivalinnat -alueella seuraavat valinnat:

- a Valitse haluamasi asetus.

- b Määritä luokan, tyylin tai tyyllisivun sijainti.

HUOMAUTUS: Tyylin muotoilun lisäasetukset on tarkoitettu vain käyttäjille, jotka osaavat käyttää CSS-tyylisivuja.

- 8 Valitse OK.

Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen

Interaktiivisen dashboardin ne dashboard-objektit, joilla ei ole nimeä, saavat oletusnimen, kuten Osa 1, Linkki 1 jne. Voit nimetä dashboard-objektit uudelleen, jos haluat antaa niille merkitykselliset ja kuvaavat nimet.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin dashboard-objektin nimeäminen uudelleen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla dashboard-objektin Nimeä uudelleen -painike.

- 3 Syötä dashboard-objektin uusi nimi Nimeä uudelleen -valintaikkunaan.

- 4 Valitse OK.

Koontinäyttöobjektien poisto

Voit poistaa interaktiivisen dashboardin sivujen dashboard-objekteja. Jos poistettava koontinäyttöobjekti on jo tallennettu sovelluksen Oracle CRM On Demand esittelyluetteloon, objekti poistetaan vain koontinäytön sivulta. Sitä ei poisteta esittelyluettelosta. (Käyttäjät, joilla on asianmukaiset käyttöoikeudet, voivat muokata esittelyluettelon sisältöä napsauttamalla Hallinta-painiketta valintapaneelin Luettelo-välilehdessä.)

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin sivun dashboard-objektin poisto

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse dashboardin editorin sivulla dashboard-objektin Poista-painike.

HUOMAUTUS: Kun poistat sarakkeen, sivun muiden sarakkeiden koko saattaa muuttua automaattisesti niin, että sarakkeiden tasaus säilyy.

Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen

Voit määrittää sivun asetukset, otsikon ja alatunnisteen sisällön PDF-tulostusta varten interaktiivisesta dashboardista käsin. Dashboardit ja näkymät tulostetaan Adobe Acrobat PDF -muodossa. Adobe PDF -tulostuksessa vaaditaan Adobe Reader 6.0 tai uudempi.

Otsikon ja alatunnisteen muotoilu näkyvät HTML- ja PDF-tulostuksessa.

HUOMAUTUS: Määrittämäsi tulostusvalinnat ovat käytössä vain PDF-tulostuksessa. Jos tulostat PDF:n paikallisella tulostimella tai verkkotulostimella, selaimessa määritetyt tulostusvalinnat, esimerkiksi paperikoon valinta, ovat käytössä.

PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Napsauta työtilan yläosassa olevaa PDF- ja tulostushallinnan ominaisuuksien kuvaketta.



Näyttöön avautuu PDF- ja tulostushallinnan valintaruutu.

- 3 Määritä sivun asetukset.
- 4 Lisää otsikko tai alatunniste seuraavasti:
 - a Valitse sopiva vaihtoehto ja valitse sitten Muokkaa.
 - b Voit muodostaa otsikon tai alatunnisteen valintaruudun vaihtoehtojen avulla. Otsikoissa ja alatunnisteissa voi olla enintään kolme riviä.
 - c Kun haluat ottaa ulkoasun muotoilun käyttöön otsikossa tai alatunnisteessa, valitse muotoilun painike. Lisätietoja ulkoasun muotoilusta on kohdassa [Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa](#) (sivulla 1362).
 - d Tallenna otsikko tai alatunniste valitsemalla OK.
- 5 Kun olet muuttanut PDF- ja tulostusvalinnat, valitse OK.

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 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 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.

Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen

Koko dashboardille voidaan määrittää ominaisuudet, kuten käytettävä tyyli, ja sivuja voidaan poistaa, järjestää uudelleen ja piilottaa. Kun dashboardin ominaisuuksia muutetaan, kaikki käsiteltävänä olevalle sivulle tehdyt muutokset tallentuvat automaattisesti.

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin Dashboardin ominaisuudet -sivulle pääsy

- 1 Siirry dashboardin editoriin.

Lisätietoja dashboardin editoriin siirtymisestä on kohdassa [Siirtyminen dashboardin editoriin](#) (katso "[Navigointi dashboardin editoriin](#)" sivulla 1351).

- 2 Valitse Dashboardin ominaisuudet -kuvake Dashboard-editorisivulla.



Dashboardin ominaisuudet -sivu tulee näkyviin.

Interaktiivisen dashboardin tyylin valitseminen

Tyylien avulla määritetään, missä muodossa dashboardit ja tulokset näytetään. Aluksi tulokset muotoillaan oletustyyliillä. Sovelluksessa Oracle CRM On Demand on valittavana ennalta määritettyjä tyyliä.

Interaktiivisen dashboardin tyylin valitseminen

- Halutut tyylit valitaan Dashboardin ominaisuudet -sivun Yleiset ominaisuudet -alueen avattavasta Tyyliluettelosta.

Kuvauksen lisääminen interaktiiviselle dashboardille

Kuvaukset tallennetaan, mutta ne eivät näy dashboardeilla.

Interaktiivisen dashboardin kuvauksen lisääminen

- Syötä koontinäytön kuvaus Koontinäytön ominaisuudet -sivun Kuvaus-tekstiruutuun.

Interaktiivisten dashboardisivujen uudelleen nimeäminen, poistaminen, järjestyksen muuttaminen ja piilottaminen

Näissä ohjeissa kerrotaan, miten interaktiivisia dashboardisivuja nimetään uudelleen, poistetaan, järjestetään uudelleen ja piilotetaan. Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-alueella näytetään dashboardin sivut. Sivut ovat luettelossa välilehtien mukaisessa järjestyksessä.

Kun dashboard nimetään uudelleen, käyttäjän viitteet vanhaan nimeen voidaan säilyttää. Tällöin luodaan vanhalla nimellä oikopolku, joka osoittaa uudelleen nimettyyn dashboardiin Esittelyluettelossa.

Dashboardisivu voidaan piilottaa käsittelyn ajaksi käyttäjiltä, kunnes muutokset ovat valmiit.

VAROITUS: Seuraavissa menettelyissä kuvattuja toimintoja ei voi peruuttaa valitsemalla Peruuta.

Interaktiivisen dashboardisivun uudelleennimeäminen

- Napsauta Nimeä uudelleen -kuvaketta Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa, jolloin Nimeä uudelleen -sivu avautuu. Noudata sivulla annettuja ohjeita.

Interaktiivisen dashboardisivun poistaminen

- Napsauta Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa Poista-kuvaketta, jolloin järjestelmä pyytää sinua vahvistamaan poiston.

Interaktiivisen dashboardisivun uudelleenjärjestämien

- Dashboardisivua voi siirtää luettelossa ylöspäin napsauttamalla Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa dashboardisivun ylänuolipainiketta.

Dashboardissa sivun välilehti siirtyy vasemmalle.

- Dashboardisivua voi siirtää luettelossa alaspäin napsauttamalla Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa dashboardisivun alanuolipainiketta.

Dashboardissa sivun välilehti siirtyy oikealle.

Interaktiivisen dashboardsivun piilottaminen

- Valitse Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osassa sivun Piilota sivu -valintaruutu.

Sivu jää näkyviin niille käyttäjille, jotka katselevat sitä parhaillaan.

HUOMAUTUS: Dashboardsivulla ei voi muuttaa käyttöoikeuksia. Dashboardin ominaisuudet -sivun Dashboard-sivut-osan Suojaus-kuvake ei ole käytössä.

Näytettävän valuutan muuttaminen interaktiivisella dashboard-sivulla

- Valitse valuuttavalikko ja valitse raporttiin uusi valuutta.

Tämän toiminnallisuuden käyttämiseksi dashboardiin on liitettävä etukäteen muodostettu Yrityksen aktiiviset valuutat -dashboardkehote. Lisätietoja etukäteen muodostetun sisällön, kuten dashboardkehotteen, lisäämisestä dashboardiin on kohdassa [Interaktiivisten dashboardien kehotteiden luonti](#) (sivulla 1365). Kun etukäteen muodostettu dashboard-kehote on lisätty, valitaan valuuttavalikko ja sieltä raportin uusi valuutta. Kaikki dashboardin valuuttakentät päivittyvät valitun valuutan mukaisiksi. Valuuttaluettelossa näkyvät vain ne valuutat, joiden kurssi on määritetty.

Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen

Ennen aloitusta: Voit luoda ja muokata interaktiivisia dashboardeja, jos roolillasi on dashboardien hallintaoikeudet.

Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen

- 1 Avaa koontinäyttö.
- 2 Napsauta Dashboard-sivulla Dashboardien hallinta -linkkiä.
- 3 Napsauta Dashboardien hallinta -sivulla muutettavan dashboardin muokkauslinkkiä.
- 4 Muuta tarvittaessa Dashboardin muokkaus -sivulla nimeä tai kuvausta ja valitse Tallenna.

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](#) (katso "[Dashboardien hallinta](#)" sivulla 1349)

Dashboardien järjestyksen muuttaminen

Voit muuttaa ennakkoon luotujen ja mukautettujen dashboardien esiintymisjärjestystä.

Dashboardiin järjestyksen muuttaminen

- 1 Avaa koontinäyttö.
- 2 Napsauta Dashboardiin järjestyksestä.
Näytä dashboardiin järjestyks -sivu tulee esiin.
- 3 Oikean ja vasemman nuolipainikkeen avulla voit siirtää dashboardeja käytettävissä olevien ennakkoon luotujen dashboardiin luettelosta näytettävien ennakkoon luotujen dashboardiin luetteloon.
Huomaa: luettelossa voi olla enintään 299 dashboardia. Jos luot useampia dashboardeja, ne eivät näy luettelossa.
- 4 Voit muuttaa järjestyksestä ylä- ja alanuolipainikkeiden avulla.
- 5 Oikean ja vasemman nuolipainikkeen avulla voit siirtää dashboardeja käytettävissä olevien mukautettujen dashboardiin luettelosta näytettävien mukautettujen dashboardiin luetteloon.
- 6 Voit muuttaa järjestyksestä ylä- ja alanuolipainikkeiden avulla.
- 7 Valitse Tallenna.

Jos nimeät mukautetun dashboardiin uudelleen, se poistetaan näytettävien mukautettujen dashboardiin luettelosta. Sinun on muokattava dashboardia, jotta saat sen uudelleen näkyviin.

Tietoja interaktiivisten dashboardiin ohjatussa navigoinnista

Ohjattu navigointi auttaa käyttäjiä ymmärtämään liiketoiminnan ongelmia ja määrittämään sopivat ongelmanratkaisukeinot. Käyttäjät voivat käyttää ohjattua navigointia tutustuessaan raporttien tuloksiin. Kun ohjattu navigointi perustuu toimialan tai organisaation yleisiin skenaarioihin ja parhaisiin käytäntöihin, käyttäjät voivat tarkastella ja analysoida aiheeseen liittyviä ongelmia siirtymällä aiheeseen liittyviin ongelmiin, toiseen dashboardiin tai URL-osoitteeseen. Ohjattu navigointi määritetään koontinäyttöeditorissa.

Käytettävissä on kolme ohjatun navigoinnin tyyppiä:

- Staattisia linkkejä käyttävä ohjattu navigointi. Kun kyse on määritetystä pyynnöstä, dashboardiin tulokset sisältävät aina linkin toiseen pyyntöön, dashboardiin tai URL-osoitteeseen. Esimerkiksi asiakastytyväisyystrendejä käsittelevä raportti voi sisältää linkin raporttiin, joka näyttää asiakastytyväisyyden tuotelinjan mukaan.
- Ehdollisia linkkejä käyttävä ohjattu navigointi. Kun kyse on määritetystä pyynnöstä, linkki toiseen pyyntöön, dashboardiin tai URL-osoitteeseen näkyy vain, jos tietyt ehdot täyttyvät. Jos esimerkiksi avointen kriittisten palvelupyyntöjen määrä ylittää tietyn kynnyksen, tulosjoukko voi sisältää linkin raporttiin, joka näyttää asiakastytyväisyyden työntekijän mukaan.
- Ehdollisia osia käyttävä ohjattu navigointi. Kokonainen dashboard-osa voi näkyä tietyn pyynnön palauttamien tulosten perusteella. Jos tulosjoukko näyttää esimerkiksi, että myyntimäärät ovat laskeneet 15 prosenttia tai enemmän edellisellä viikolla, näyttöön voi tulla dashboard-osa, joka sisältää linkkejä liittyviin raportteihin ja työkaluihin.

Staattiset linkit eivät tavallisesti vaikuta dashboardin muodostusaikaan. Jos näytössä on useita ehdollisia linkkejä tai osia, dashboardin muodostus voi kestää pitkään. Lisätietoja dashboard-editorista on kohdassa [Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö](#) (sivulla 1352).

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.

Aihealueiden käyttöhuomautukset

Tässä aiheessa on tietoja päivämäärän ja ajan aihealueista sekä kiintiökausista.

Päivämäärän ja ajan aihealueet

Raporttien kaudet saattavat perustua yrityksesi tilivuosisikalenteriin, joka voi erota vakiokalenterista. Yrityksesi tilivuosi saattaa alkaa esimerkiksi tavallisen kalenterivuoden kesäkuun 1. päivänä. Jos yrityksesi on äskettäin muuttanut tilivuosisikalenterinsa määritystä sovelluksessa Oracle CRM On Demand, tarkista useita vuosia kattavat aiempien tietojen analyysit huolellisesti. Edellisen tilivuosisikalenterin määrittelyn mukaisia raporttien tietoja ei voi kohdistaa uuden määrittelyn mukaisen tilivuosisikalenterin tietoihin.

Kiintiökaudet

Raporteissa, joihin sisältyy vuosittaisia kiintiön tietoja, käytetään vuoden päättymiskuukautta. Kiintiön näytössä sitä vastoin vuosi määräytyy kiintiökauden aloituskuukauden mukaan. Jos kiintiökausi ulottuu esimerkiksi vuoden 2009 marraskuusta vuoden 2010 tammikuuhun, kiintiön näytössä vuosi on 2009, kun taas raportissa vuosi on 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.

Hakemisto

A

- About Custom Fiscal Calendar in Analytics - 1392
- About Limitations in Analytics - 1416
- Accessing My Dashboard - 1775
- Account Addresses Historical Analytics Subject Area - 1427
- Account and Competitor History Analytic Subject Area - 1428
- Account and Partner Historical Analytics Subject Area - 1432
- Account and Related Account Historical Analytics Subject Area - 1435
- Account Contact Historical Analytics Subject Area - 1439
- Account Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1527
- Account History Historical Analytics Subject Area - 1440
- Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1528
- Account Team Historical Analytics Subject Area - 1443
- Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1533
- Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1537
- Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1540
- Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1530
- Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1543
- Activity History Historical Analytics Subject Area - 1445
- Adding Action Links to Analyses - 1663
- Adding Column Filter Prompts in Analytics - 1718
- Adding Filters to Columns in Analytics - 1642
- Adding Image Prompts in Analytics - 1719
- Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1546
- Aihealueiden käyttöhuomautukset - 1378, 1801
- Ajoneuvojen hallinta - 871
- Ajoneuvojen huoltohistorioiden seuranta - 876
- Ajoneuvojen myyntihistorian seuranta - 875
- Ajoneuvojen palvelupyyntöjen seuranta - 874
- Ajoneuvojen rahoitustietojen seuranta - 877
- Ajoneuvojen raportoinnin aihealue - 1210
- Ajoneuvokentät - 877
- Ajoneuvon kotisivun käyttö - 869
- Ajoneuvon liitoksen käyttöönotto palvelupyynnöissä - 872
- Ajoneuvon omistajuuden päivitys - 874
- Ajoneuvon tuotetyypin käyttöönotto - 873
- Ajoneuvot - 869
- Ajo-ohjeiden haku - 413
- Akkreditoinnin kentät - 620
- Akkreditoinnin kotisivun käyttö - 614
- Akkreditointi - 613
- Akkreditointien hallinta - 616
- Akkreditointien liittäminen muihin akkreditointeihin - 617
- Akkreditointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin - 616
- Akkreditointien näyttäminen kumppaneille - 618
- Akkreditointipyynnön kentät - 622
- Akkreditointipyynnön tietueen päivittäminen - 619
- Aktiviteetin historian analyysin aihealue - 1015
- Aktiviteettien liittäminen toiseen henkilöön - 222
- Aktiviteettien näyttö - 210
- Aktiviteettien raportoinnin aihealue - 1117
- Aktiviteettiluetteloiden käyttö - 216
- Analytic Dashboards - 1771
- Analytics - 1378
- Analyysien hallinta - 968
- Analyysin viimeistely - 1299
- Arviointien raportoinnin aihealue - 1135
- Arviointikyselyiden käyttö - 174
- Asiakas- tai alueryhmän suunnitelmien hallinta - 419
- Asiakaskäyntien (myyntipuheluiden) seuraaminen - 223
- Asiakastiimin historian analyysin aihealue - 1013
- Asiakkaan historian analyysin aihealue - 1010
- Asiakkaan ja kilpailijan historian analyysin aihealue - 998
- Asiakkaan ja kumppanin historian analyysin aihealue - 1001
- Asiakkaan ja tähän liittyvän asiakkaan historian analyysin aihealue - 1005
- Asiakkaan kentät - 313
- Asiakkaan kotisivun käyttö - 291
- Asiakkaan osoitteiden analyysin aihealue - 996
- Asiakkaan pääyhteyshenkilön muuttaminen - 296
- Asiakkaan suorituksen analysointi - 313
- Asiakkaan tuottojen raportoinnin aihealue - 1101
- Asiakkaan yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue - 1100
- Asiakkaan yhteyshenkilön historian analyysin aihealue - 1009
- Asiakkaat - 291
- Asiakkaiden hallinta - 293
- Asiakkaiden hallintaprosessi - 288

Asiakkaiden ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue - 1107
Asiakkaiden ja kumppanien raportoinnin aihealue - 1110
Asiakkaiden ja liittyvien asiakkaiden raportoinnin aihealue - 1113
Asiakkaiden ja yhteyshenkilöiden välisten suhteiden seuranta - 302
Asiakkaiden kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta - 305
Asiakkaiden muuntaminen kumppaniasiakkaksi - 509
Asiakkaiden raportoinnin aihealue - 1104
Asiakkaiden uudelleenmäärittäminen - 295
Asiakkaiden välisten suhteiden jäljitys - 301
Asiakkaiden, yhteyshenkilöiden, kauppioiden ja kumppaneiden osoitetietueiden katselu - 395
Asianomaisen kotisivun käyttö - 846
Assessments Real-Time Reporting Subject Area - 1561
Asset History Historical Analytics Subject Area - 1448
Assets Real-Time Reporting Subject Area - 1564
Autoteollisuus - 863
Avainsanahaun oletushakukentät - 87
B
Biotieteet - 625
Business Planning Real-Time Reporting Subject Area - 1566
C
Call Activity Historical Analytics Subject Area - 1450
Campaign Historical Analytics Subject Area - 1453
Campaign Response Historical Analytics Subject Area - 1455
Campaigns Real-Time Reporting Subject Area - 1569
CASE-lausekkeet - 1338, 1758
Changing the Appearance of Reports in Analytics - 1636
Combining Analyses - 1769
Contact Addresses Historical Analytics Subject Area - 1458
Contact Historical Analytics Subject Area - 1459
Contact Interests Historical Analytics Subject Area - 1461
Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area - 1572
Contact Revenue Historical Analytics Subject Area - 1463
Contact Team Historical Analytics Subject Area - 1465
Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1574
Copying and Moving Analyses - 1411
Creating a Condition - 1385

Creating a Dashboard - 1773
Creating a Filter - 1384
Creating an Action - 1389
Creating Interactive Dashboards in Analytics - 1776
Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics - 1792
Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1576
Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1579
Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1581
Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1584
Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1586
D
Dashboardien hallinta - 1353, 1776
Dashboardien järjestyksen muuttaminen - 1375, 1798
Dashboardien näyttö - 1374
Dashboardin näkyvyyden hallinta - 1377
Dashboardit - 1351
Dashboard-objektien nimeäminen uudelleen - 1367, 1790
Deal Registration Historical Analytics Subject Area - 1466
Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1469
Delegointitietojen tarkistus - 899
Delegoitujen käyttäjien lisäys - 900
Deleting Analyses - 1410
Designing a Condition - 1386
Designing a Dashboard - 1774
Designing a Dashboard Prompt - 1777
Designing a Filter - 1384
Designing an Action - 1388
Designing an Analysis - 1393
Displaying Dashboards in Analytics - 1797
Downloading Analyses - 1408
E
Ei tietoja -hälytys käyttäjille - 1293, 1716
Elektronisten allekirjoitusten tarkistus - 691
Ennusteen kotisivun käyttö - 368
Ennusteen tarkastelu ja muokkaus käyttäen eri valuuttaa - 373
Ennuste-erittely - 377
Ennusteet - 367
Ennustehistorian katselu - 373
Ennusteiden hallinta - 369
Ennusteiden lähetyksen peruutus - 374
Ennusteiden lähetys - 374
Ennusteiden päivitys - 372

- Ennusteiden pääkäyttäjien ennusteiden hallintaprosessi - 290
- Ennusteiden raportoinnin aihealue - 1166
- Ennusteiden tarkastelu - 370
- Ennustekentät - 379
- Ensisijaisen yhteydenoton tavoitteen, ensisijaisen seuraavan yhteydenoton tavoitteen tai ensisijaisen tuloksen valinta eritellylle tuotteelle - 761
- Erikoishinnoittelupyynnön kentät - 570
- Erikoishinnoittelupyynnön kotisivun käyttö - 556
- Erikoishinnoittelupyynnön luonti myyntimahdollisuudesta - 359
- Erikoishinnoittelupyynnöt - 556
- Erikoishinnoittelupyynnöiden hylkäys - 563
- Erikoishinnoittelupyynnöiden kutsuminen takaisin - 561
- Erikoishinnoittelutuotteiden hallinta liittyvinä nimikkeinä - 567
- Erikoishinnoittelutuotteiden luonti liittyvinä nimikkeinä - 567
- Eriteltyjen tuotteiden tietojen linkittäminen yhteydenottoihin - 677
- Erytishinnoitellun tuotteen historian analyysin aihealue - 1090
- Erytishinnoiteltujen tuotteiden analyysin aihealue - 1208
- Erytishinnoittelupyynnöiden hallinta - 558
- Erytishinnoittelupyynnöiden hyväksyntä - 563
- Erytishinnoittelupyynnöiden korvausvaatimusten hyväksyntä - 566
- Erytishinnoittelupyynnöiden korvausvaatimusten lähetykset - 565
- Erytishinnoittelupyynnöiden lähetykset hyväksyttäväksi - 560
- Erytishinnoittelupyynnöiden palautus - 562
- Erytishinnoittelupyynnöiden peruutus - 564
- Erytishinnoittelupyynnöiden vaatimusten hylkäys - 565
- Erytishinnoittelutuotteen kentät - 568
- Esimerkkejä toisiin tietuetyyppeihin linkitetyistä tietuetyypeistä - 121
- Esimerkki strukturoitujen tuotteiden viestintätietueiden ja tuotteen käyttötarkoitusten käytöstä - 762
- Esittelyluetteloon tallennetun sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille - 1363, 1787
- Esitysluettelon kansion näkymien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille - 1363, 1786
- Estettyjen tuotteiden hallinta - 779
- Estettyjen tuotteiden kentät - 781
- Estettyjen tuotteiden kotisivun käyttö - 777
- Estetyt tuotteet - 776
- Event History Historical Analytics Subject Area - 1473
- Events Real-Time Reporting Subject Area - 1589
- Excel-ohjelman raporttien ja analyysien käyttö - 940
- Excel-ohjelman raporttien ja analyysien mallin lataus - 942
- F**
- Forecasts Real-Time Reporting Subject Area - 1591
- Funktioiden käyttäminen analyyseissä - 1300
- Fyysisen ja elektronisen inventoinnin poikkeamien korjaus - 670
- G**
- Getting Started with Analytics Reports - 1412
- H**
- Hakemuksen peruutus - 525
- Hakemusten hylkäys - 524
- Hakemusten kentät - 526
- Hakemusten luonti - 522
- Hakemusten lähetykset hyväksyttäväksi - 523
- Hakemusten tarkastelu - 524
- Haun oletustietuetyypin määrittäminen - 893
- HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kentät - 711
- HCP-yhteyshenkilön kohdistuksen kotisivun käyttö - 709
- HCP-yhteyshenkilön kohdistukset - 708
- HCP-yhteyshenkilön kohdistusten hallinta - 710
- Household Historical Analytics Subject Area - 1475
- Households Real-Time Reporting Subject Area - 1596
- Huomautuksen muokkaussivu - 162
- Huomautusluettelon käyttö - 164
- Huomautus-sivu (luettelo) - 163
- Huomautusten lisäys - 161
- Huomautusten tilaaminen - 165
- Hyvitysten lisäys varoihin - 577
- I**
- Ilmoitusten katselu - 50
- Interaktiivisen dashboardin kehotteiden ja raporttien ominaisuuksien muokkaus - 1364, 1788
- Interaktiivisen dashboardin nimen tai kuvauksen muuttaminen - 1374, 1797
- Interaktiivisen dashboardin sivujen ulkoasun hallinta - 1357, 1780
- Interaktiivisten dashboardien kehotteiden luonti - 1369
- Interaktiivisten dashboardien luonti - 1354
- Interaktiivisten dashboardien ominaisuuksien muuttaminen - 1372, 1795
- Interaktiivisten dashboardien PDF- ja tulostusvalintojen muuttaminen - 1368, 1791
- Interaktiivisten dashboard-sivujen tulosten näyttötavan määrittäminen - 1364, 1787
- Istunomuuttajat - 1341
- J**
- Jaettujen aktiviteettien raportoinnin aihealue - 1204
- Jaettujen osoitteiden merkitseminen tarkistetuiksi - 388

- Jaettujen osoitteiden poistaminen - 393
Jaettujen raporttikansioiden käyttäjänäkyyvyyden määrittely - 970
Jaetun osoitehistorian analyysin aihealue - 1086
Johdanto - 29
Joukkoyhteydenoton suunnittelu - 229
Juoksevat yhdistetyt funktiot - 1309, 1729
Järjestelmäfunktiot - 1337, 1757
- K**
- Kadonneiden ja löydettyjen näytetapahtumien luonti - 668
Kalenteri ja toimet - 199
Kalenterien ja toimien hallinta - 208
Kalenterin Aika/Päivämäärä-toiminnot - 1328, 1748
Kalenterin asetukset -sivu - 240
Kalenterin ja aktiviteettien hallintaprosessi - 290
Kalenterin jako - 241
Kalenterin määrittely - 914
Kalenterin oletusnäkökuvan määrittely - 241
Kalenterisivujen käyttö - 206
Kampanjakentät - 260
Kampanjan historian analyysin aihealue - 1023
Kampanjan kotisivun käyttö - 255
Kampanjan tehokkuuden mittaaminen - 260
Kampanjan vastauksen historian analyysin aihealue - 1026
Kampanjan yhteyshenkilöiden valinta kohteeksi - 258
Kampanjat - 254
Kampanjavastausten tallennus - 259
Kampanjoiden hallinta - 257
Kampanjoiden käsittely - 253
Kampanjoiden raportoinnin aihealue - 1144
Kampanjoiden sulkeminen - 259
Kanavan suunnittelu suorittamisen prosessi - 826
Kartat - 407
Kartta- ja geokoodaustietojen kattavuus - 415
Kattavuuden kotisivun käyttö - 836
Kattavuudet - 836
Kattavuuksien hallinta - 838
Kattavuuskentät - 838
Kaupan koon laskenta - 538
Kaupan rekisteröinnin historian analyysin aihealue - 1037
Kaupan rekisteröinnin kentät - 541
Kaupan rekisteröinnin kotisivun käyttö - 529
Kaupan rekisteröinnin luonti myyntimahdollisuudesta - 361
Kaupan rekisteröinnin tuotteen tulohistorian analyysin aihealue - 1040
Kaupan rekisteröinnit - 529
Kaupan rekisteröintien hallinta - 531
Kaupan rekisteröintien hylkäys - 535
Kaupan rekisteröintien hyväksyntä - 534
Kaupan rekisteröintien kauden lopetus - 537
Kaupan rekisteröintien liittäminen myyntimahdollisuuksiin - 539
Kaupan rekisteröintien luonti - 532
Kaupan rekisteröintien lähetyksen hyväksyntään - 533
Kaupan rekisteröintien lähetyksen uudelleen - 536
Kaupan rekisteröintien muuttaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi tai myyntimahdollisuuksiksi - 539
Kaupan rekisteröintien muuttamisen käyttöprofiili- ja rooliaisetukset - 540
Kaupan rekisteröintien palautus - 535
Kaupan rekisteröintien peruutus - 536
Kaupan rekisteröintien päivitys - 537
Kauppiaan historian analyysin aihealue - 1043, 1472
Kauppiaan kotisivun käyttö - 863
Kauppiaat - 863
Kauppiaiden hallinta - 865
Kauppiaskentät - 866
Kenttäasettelujen mukautus - 908
Kieliasetuksen muuttaminen - 895
Kiintiöiden hallinta - 375
Kiintiön hallinta - 896
Kirjan valitsimen käyttö - 107
Kirjautumisen kenttien katselu - 896
Kirjautuminen sisään uutena käyttäjänä - 32
Kirjojen lisäys ratkaisuun - 462
Kirjojen lisäys varastokauteen - 648
Kirjojen lisäys viestintäsunnitelmaan - 739
Kohdistuksen kotisivun käyttö - 704
Kohdistuksen näytteen muokkaus - 706
Kohdistukset - 703
Kohdistuskentät - 707
Kohdistusten hallinta - 705
Koontinäyttöobjektien poisto - 1367, 1791
Korvausvaatimuksen kotisivun käyttö - 830
Korvausvaatimukset - 830
Korvausvaatimuskentät - 833
Korvausvaatimusten hallinta - 832
Korvausvaatimusten käsittely - 581
Kumppaneiden kotisivun käyttö - 507
Kumppaniasiakkaiden aktivointi ja aktivoinnin poisto - 509
Kumppaniasiakkaiden haku - 510
Kumppaniasiakkaiden hallinta - 508
Kumppaniasiakkaiden poisto - 510
Kumppanikentät - 511
Kumppanin historian analyysin aihealue - 1070, 1498
Kumppaniohjelman jäsenyyden tilan muuttaminen - 516
Kumppaniohjelman jäsenyyksien hallinta - 516
Kumppaniohjelman jäsenyyksien luonti - 516
Kumppaniohjelman jäsenyyksien poisto - 517
Kumppaniohjelman kentät - 518

- Kumppaniohjelmat - 512
 Kumppaniohjelmien hallinta - 515
 Kumppaniohjelmien kotisivun käyttö - 513
 Kumppaniohjelmien luonti - 515
 Kumppaniohjelmien poisto - 518
 Kumppaniraportoinnin aihealue - 1194
 Kumppanuussuhteiden hallinta -sovelluksen ja
 huipputekniikan hallinta - 506
 Kurseille ilmoittautuminen - 590
 Kurssien hallinta - 587
 Kurssien liittäminen muihin kursseihin - 588
 Kurssien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja
 ratkaisuihin - 588
 Kurssien liittäminen tutkintoihin ja sertifiointeihin -
 588
 Kurssien näyttäminen kumppaneille - 589
 Kurssi-ilmoittautumisen kentät - 593
 Kurssi-ilmoittautumisen tietueen päivittäminen - 590
 Kurssikentät - 591
 Kurssin kotisivun käyttö - 585
 Kurssit - 585
 Kuvan kehotteiden lisäys - 1297
 Kuvien näyttäminen tietueiden tietosivuilla - 71
 Käyntiaktiiviteetin historian analyysin aihealue - 1020
 Käyttäjien poisto aktiiviteeteista - 214
 Käyttäjän sisäänkirjautumistunnuksen noutaminen
 tai salasanan vaihtaminen - 193
 Käyttöoikeusprofiiliin ja roolin asetukset
 myyntivihjeiden muuntoa varten - 277
 Käytönmaisuusraportoinnin aihealue - 1138
 Käytön seurannan analyysin analyttinen aihealue -
 1093, 1520
- L**
- Lead Historical Analytics Subject Area - 1478
 Leads Real-Time Reporting Subject Area - 1600
 Life Sciences -prosessit - 625
 Liiketoiminnan suunnittelu - 417
 Liiketoiminnan suunnittelun raportoinnin aihealue -
 1140
 Liiketoimintasuunnitelman kentät - 426
 Liiketoimintasuunnitelman kotisivun käyttö - 422
 Liiketoimintasuunnitelmat - 422
 Liiketoimintasuunnitelmien hallinta - 424
 Liiteluettelosivu - 172
 Liitteeseen liittyvät kohteet - 171
 Liitteiden käsittely - 166
 Liittyvien osapuolten hallinta - 847
 Liittyvien tietojen asettelujen mukautus - 903
 Liittyvien tietojen osien tietueiden osoittimien hallinta
 - 911
 Liittyvän osapuolen kentät - 848
 Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen kentät - 727
 Liittyvän vastuuvapautuslausekkeen määrittäminen
 oletukseksi - 721
- Liittyvät osapuolet - 846
 Linkitettyjen tietueiden päivitys päätietueista käsin -
 126
 Literaalien ilmaiseminen - 1302, 1722
 Luetteloiden hallinta -sivu - 145
 Luetteloiden käsittely - 128
 Luetteloiden suodatus - 140
 Luetteloiden tarkennus luettelosivuilla - 142
 Luettelojen luonti ja tarkennus - 134
 Luettelon tietueiden määrän laskeminen - 149
 Luettelosivujen tietueikkunan käyttö - 144
 Luettelosivun tarkastelu - 146
 Läheisyshakujen tekeminen - 410
- M**
- Mainontanimiketietojen linkittäminen
 yhteydenottoihin - 683
 Maksutapahtumien katselu - 669
 Managing Dashboard Visibility in Analytics - 1800
 Managing Favorites - 1382
 Markkinoinnin hallinta - 253
 Markkinointi - 253
 Markkinointirahapyyntöjen historian analyysin
 aihealue - 1052
 Markkinointirahapyyntöjen kotisivun käyttö - 545
 Markkinointirahapyyntöt - 544
 Markkinointirahapyyntöjen hallinta - 547
 Markkinointirahapyyntöjen hylkäys - 549
 Markkinointirahapyyntöjen hyväksyntä - 550
 Markkinointirahapyyntöjen kentät - 553
 Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten
 hylkäys - 552
 Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten
 hyväksyntä - 553
 Markkinointirahapyyntöjen korvausvaatimusten
 lähetykset - 552
 Markkinointirahapyyntöjen kutsuminen takaisin - 548
 Markkinointirahapyyntöjen lähetyksen hyväksyttäväksi -
 547
 Markkinointirahapyyntöjen palautus - 549
 Markkinointirahapyyntöjen peruutus - 551
 Markkinointisähköpostiviestien lähettäminen
 käyttämällä Oracle Eloqua Engage-sovellusta -
 337
 Matemaattiset funktiot - 1320, 1741
 MDF Request Historical Analytics Subject Area -
 1480
 Merkintätekstin lisäys tuloksiin - 1280, 1703
 Merkkijonofunktio - 1313, 1734
 Mitä on tehtävä ensin - 30
 Monikielisten näytteen vastuuvapautuslausekkeiden
 luonti - 720
 Muiden käyttäjien kalenterien näyttö - 239
 Muiden sovellusten käyttö - 927
 Mukautettujen kalenterinäkymien lisäys - 243

- Mukautettujen kenttien lisäys raportteihin - 1218, 1642
- Mukautettujen lisäobjektien raportoinnin aihealue - 1119
- Mukautettujen objektien ja asiakkaiden raportoinnin aihealue - 1150
- Mukautettujen objektien ja myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue - 1156
- Mukautettujen objektien ja palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue - 1159
- Mukautettujen objektien ja yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue - 1153
- Mukautettujen objektien raportoinnin aihealue - 1161
- Mukautettujen raporttien julkaiseminen - 1299
- Mukautetun sisällön toimituksen raportoinnin aihealue - 1196
- Muotoilun käyttö interaktiivisissa dashboardeissa - 1366, 1789
- Muuntofunktiot - 1335, 1756
- Myyntin hallinta - 287
- Myyntin ja budjetoinnin suunnitteluprosessi - 827
- Myyntin käyttäjien ennusteiden hallintaprosessi - 290
- Myyntin vaiheen historian analyysin aihealue - 1081
- Myynti - 287
- Myyntihankkeiden analysointi - 358
- Myyntimahdollisuuden historian analyysin aihealue - 1063
- Myyntimahdollisuuden ja kilpailijan historian analyysin aihealue - 1055
- Myyntimahdollisuuden ja kumppanin historian analyysin aihealue - 1058
- Myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö - 346
- Myyntimahdollisuuden ryhmän raportoinnin aihealue - 1190
- Myyntimahdollisuuden tuotetulojen raportoinnin aihealue - 1188
- Myyntimahdollisuuden tuoton jako tiimin jäsenten kesken - 361
- Myyntimahdollisuuden tuotteen tulohistorian analyysin aihealue - 1066
- Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue - 1187
- Myyntimahdollisuuden yhteyshenkilön historian analyysin aihealue - 1062, 1490
- Myyntimahdollisuudet - 343
- Myyntimahdollisuuksien hallinta - 348
- Myyntimahdollisuuksien hallintaprosessi - 288
- Myyntimahdollisuuksien ja kilpailijoiden raportoinnin aihealue - 1181
- Myyntimahdollisuuksien ja kumppaneiden raportoinnin aihealue - 1184
- Myyntimahdollisuuksien kumppaneiden ja kilpailijoiden seuranta - 350
- Myyntimahdollisuuksien raportoinnin aihealue - 1178
- Myyntimahdollisuuksien uudelleenmäärittäminen - 349
- Myyntimahdollisuuskentät - 364
- Myyntimahdollisuustiimin historian analyysin aihealue - 1068
- Myyntiprosessivalmennuksen käyttäminen - 351
- Myyntivihjeen historian analyysin aihealue - 1049
- Myyntivihjeen hyväksynnän pakolliset kentät - 274
- Myyntivihjeen määrittäminen uudelleen - 272
- Myyntivihjeen seurannan analysointi - 281
- Myyntivihjeet - 262
- Myyntivihjeet (myyntinäkömät) - 291
- Myyntivihjeiden arkistointi - 274
- Myyntivihjeiden hallinta - 271
- Myyntivihjeiden hylkäys - 280
- Myyntivihjeiden hyväksymiskomentosarjojen käyttö - 273
- Myyntivihjeiden hyväksyntä - 272
- Myyntivihjeiden kentät - 281
- Myyntivihjeiden kotisivun käyttö - 268
- Myyntivihjeiden käsittely - 254
- Myyntivihjeiden muuntaminen asiakkaiksi, yhteyshenkilöiksi, kaupan rekisteröinneiksi tai myyntimahdollisuuksiksi - 275
- Myyntivihjeraportoinnin aihealue - 1175
- Määrätyn näkymän valinnan salliminen näkymän valitsijalla - 1285, 1708
- N**
- Navigointi dashboardin editoriin - 1355, 1778
- Näyte-erien hallinta - 714
- Näyte-erän kentät - 715
- Näyte-erän kotisivun käyttö - 713
- Näyte-erät - 712
- Näytepyynnöt - 729
- Näytepyyntöjen hallinta - 731
- Näytepyyntöjen kotisivun käyttö - 730
- Näytepyyntökentät - 732
- Näytepyyntötietojen linkittäminen yhteydenottoihin - 686
- Näytetapahtuman kentät - 696
- Näytetapahtuman kotisivun käyttö - 661
- Näytetapahtumat - 660
- Näytetapahtumien hallinta - 663
- Näytetapahtumien lisäys varastokauteen - 647
- Näytetapahtumien oikaisu - 667
- Näytetoimien valvonta - 695
- Näytetoimitustietojen linkittäminen yhteydenottoihin - 681
- Näytettävien aktiviteettitietueiden rajoitus - 221
- Näytettävien asiakastietueiden rajoitus - 300
- Näytevaraston hallinta - 653
- Näytevaraston juoksevan summan laskenta - 654
- Näytevaraston lisäys varastokauteen - 646
- Näytteen varasto - 653

- Näytteen varaston kentät - 656
 Näytteen varaston vastaanoton vahvistus - 654
 Näytteen vastuuvapautuslausekkeen aktivointi - 722
 Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kentät - 725
 Näytteen vastuuvapautuslausekkeen kotisivun käyttö - 717
 Näytteen vastuuvapautuslausekkeet - 717
 Näytteen vastuuvapautuslausekkeiden hallinta - 719
 Näytteiden hallinta - 640
 Näytteiden kohdistus loppukäyttäjille - 706
 Näytteiden siirron luonti - 664
 Näytteiden siirron osittaisen vastaanoton vahvistus - 666
 Näytteiden siirron täydellisen vastaanoton vahvistus - 665
 Näytteiden toimitus myyntikäynnillä - 671
- O**
- Ohjatun navigoinnin linkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille - 1359, 1783
 Ohjatun segmentointitoiminnon käyttö - 945
 Ohjatun segmentointitoiminnon lataus - 947
 Ohjelman jäsenet -kentät - 517
 Ohjelman Oracle CRM On Demand lopetus - 197
 Ohjelmien linkitys erityishinnoittelupyyntöihin - 560
 Olemassa olevan varaston oikaisutietueen oikaisu - 667
 Omaisuuden kotisivun käyttö - 405
 Omaisuuden seuranta - 306
 Omaisuuksien hallinta - 407
 Omaisuus - 405
 Omaisuushistorian analyysin aihealue - 1018
 Omalle kotisivulle - 47
 Oman kotisivun asettelujen muuttaminen - 912
 Oman toimintopalkin asettelun muuttaminen - 912
 Omien tietojen päivitys - 882
 Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition - 1391
 Operaattorit - 1337, 1757
 Opetusoikeuden pyytäminen - 619
 Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1606
 Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1609
 Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1603
 Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area - 1484
 Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area - 1487
 Opportunity Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1612
 Opportunity Historical Analytics Subject Area - 1491
 Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1494
- Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1613
 Opportunity Team Historical Analytics Subject Area - 1496
 Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area - 1615
 Optimoitujen suodatuskenttien käyttö - 1215, 1639
 Oracle CRM On Demand Integration for Office - Käyttö - 935
 Orders Real-Time Reporting Subject Area - 1617
 Osallistujien lisääminen yhteydenottoihin - 673
 Osoitekentät - 396
 Osoitteen katsominen kartasta - 395
 Osoitteen kotisivun käyttö - 382
 Osoitteet - 381
 Osoitteiden etsiminen Kartat-sivulla - 409
 Osoitteiden hallinta - 384
 Osoitteiden jakaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- ja kumppanitetueiden välillä - 387
 Osoitteiden poistaminen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitetueista. - 393
 Otsikoiden lisäys tuloksiin - 1248, 1671
- P**
- Palvelu ja yhteydenotot - 445
 Palvelun ja yhteydenottojen hallinta - 445
 Palvelupyynnön historian analyysin aihealue - 1083
 Palvelupyynnön kotisivun käyttö - 447
 Palvelupyynnön kyselyiden-käyttö - 451
 Palvelupyynnön käytön prosessi - 446
 Palvelupyynnön luontiprosessi - 445
 Palvelupyynnön ratkaisemisen prosessi. - 446
 Palvelupyynnön sulkemisen prosessi - 446
 Palvelupyynnöt - 447
 Palvelupyyntöjen eskalointi - 452
 Palvelupyyntöjen hallinta - 449, 828
 Palvelupyyntöjen määrittäminen - 450
 Palvelupyyntöjen raportoinnin aihealue - 1201
 Palvelupyyntökentät - 453
 Partner Relationship Management- ja High Tech -sovellukset - 505
 Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1619
 Personalized Content Delivery (mukautetun sisällön toimitus) - 735
 Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area - 1621
 Pipeline Historical Analytics Subject Area - 1499
 Portfolio Historical Analytics Subject Area - 1502
 Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon käyttö - 936
 Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallien luonti - 938
 Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon mallin lataus - 937
 Potentiaalihistorian analyysin aihealue - 1072

Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard - 1801
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard - 1803
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard - 1802
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard - 1802
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard - 1802
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard - 1803
Printing Analyses - 1406
Product Historical Analytics Subject Area - 1504
Puhelinkeskuksen hallinta - 467
Puheluiden käsittely - 473
Puheluiden soittaminen - 477
Puhelun tietojen lähettäminen varaston jäljitykseen - 690
Puhelun tietojen tallentaminen malliksi - 690
Puhelun, puhepostin ja sähköpostin tietosivut - 491
Puhepostiviestien käsittely - 478
Pää- ja alitason myyntimahdollisuuksien määrittäminen - 359
Pääasiakkaiden määrittäminen - 300
Päätason korvausvaatimusten jäljitys - 832
Q
Quote Historical Analytics Subject Area - 1506
Quotes Real-Time Reporting Subject Area - 1624
R
Rahatilien hallinta - 801
Rahatilientät - 802
Rahatiliin kotisivun käyttö - 800
Rahatiliin omistajan kentät - 806
Rahatiliin omistajan kotisivun käyttö - 804
Rahatiliin omistajat - 803
Rahatiliin omistajien hallinta - 805
Rahatiliin osakeomistuksen kotisivun käyttö - 807
Rahatiliin sijoituksen kentät - 809
Rahatiliin sijoitukset - 807
Rahatiliin sijoitusten hallinta - 808
Rahatilit - 798
Rahatuotekentät - 818
Rahatuotteet - 814
Rahatuotteiden hallinta - 818
Rahoitussuunnitelman kentät - 812
Rahoitustapahtumakentät - 822
Rahoitustapahtuman kotisivun käyttö - 820
Rahoitustapahtumat - 820
Rahoitustapahtumien hallinta - 822
Rahoitustuotteiden kotisivun käyttö - 816
Raportin tietojen tarkastelu - 973, 1405
Raportit - 953
Raporttien aihealueista - 990
Raporttien ajo - 974
Raporttien kopiointi ja siirtäminen - 979
Raporttien lataus - 976

Raporttien luonti Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla - 942
Raporttien nimeäminen uudelleen - 978
Raporttien poisto - 978
Raporttien sarakkeiden muuttamisen salliminen - 1284, 1707
Raporttien tulostus - 973
Raporttien tuote-esimerkin upotus - 922
Raporttien ulkoasun muuttaminen - 1212
Raporttikansioiden määrittäminen - 968
Ratkaistujen palvelupyynnöiden sulkeminen - 452
Ratkaisujen hallinta - 459
Ratkaisujen hyväksyntä ja julkaisu - 461
Ratkaisujen lisäys palvelupyynnöihin - 451
Ratkaisujen luokitus - 461
Ratkaisujen raportoinnin aihealue - 1206
Ratkaisujen tarkistus - 460
Ratkaisukentät - 462
Ratkaisun historian analyysin aihealue - 1088
Ratkaisun kotisivun käyttö - 457
Ratkaisut - 455
Renaming Analyses - 1410
RSS-syöteapletteilla työskentely - 52
Running Analyses - 1406
Ryhmän tehtäväluetteloiden katselu - 244
S
Salasanan muuttaminen - 898
Sales Stage Historical Analytics Subject Area - 1508
Salkun alitilien määrittäminen - 794
Salkun historian analyysin aihealue - 1074
Salkun tili -kentät - 795
Salkun tilien hallinta - 793
Salkun tilien linkitys - 299
Salkun tilien tärkeimpien yhteys henkilöiden seuranta - 794
Salkun tilin kotisivun käyttö - 791
Salkut - 791
Sanoman vastauksien luonti
sanomanvälityssuunnitelman nimikkeestä - 747
Sanomanvälityssuunnitelman kentät - 741
Sanomanvälityssuunnitelman kotisivun käyttö - 737
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kentät - 748
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeen kotisivun käyttö - 745
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeet - 744
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden hallinta - 753
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kentät - 753
Sanomanvälityssuunnitelman nimikkeiden suhteiden kotisivun käyttö - 751
Sanomanvälityssuunnitelmat - 736
Sanomanvälityssuunnitelmien nimikkeiden hallinta - 746

- Sarakekaavojen määrittäminen - 1238, 1662
- Sarakesuodattimen kehoteiden lisäys - 1295
- Sarakkeen ominaisuuksien muokkaaminen - 1227, 1651
- Sarakkeiden lajittelu ja uudelleenjärjestäminen - 1243, 1667
- Sarakkeiden lisäys raportteihin - 1218, 1642
- Segmenttien lataus - 950
- Segmenttien luonti - 947
- Segmenttien vienti - 950
- Selecting Content for an Action - 1391
- Selecting Subject Areas - 1420
- Selitteiden lisäys raportteihin selitenäkymässä - 1283, 1706
- Selostustekstin lisääminen tuloksiin - 1287, 1710
- Sertifioinnin kentät - 610
- Sertifioinnin kotisivun käyttö - 604
- Sertifioinnin pyytäminen - 609
- Sertifioinnin vaatimusten tallennus akkreditointia varten - 617
- Sertifiointi - 604
- Sertifiointien hallinta - 606
- Sertifiointien liittäminen muihin sertifiointeihin - 608
- Sertifiointien liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin - 607
- Sertifiointien liittäminen tutkintoihin ja kursseihin - 607
- Sertifiointien näyttäminen kumppaneille - 608
- Sertifiointipyynnön kentät - 612
- Sertifiointipyynnön tietueen päivittäminen - 609
- Service Request Historical Analytics Subject Area - 1510
- Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1626
- Session Variables in Analytics - 1761
- Setting Action Options - 1389
- Setting Up Folders in Analytics - 1401
- Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders - 1403
- Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1628
- Shared Address Historical Analytics Subject Area - 1513
- Showing Analytics Results in Pivot Tables - 1687
- Showing Filters Applied to Analytics Results - 1703
- Sisällön lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille ja sen näyttö - 1356, 1779
- Sisällön tuominen esille mahdollisesti interaktiivisen dashboardin sivuilla - 1359, 1782
- Sisäänkirjauksen käyttöoikeuden myöntäminen tekniselle tuelle - 901
- Sisäänkirjausaktiviteetin tarkastelu - 897
- Sivujen lisäys interaktiivisiin dashboardeihin - 1355, 1779
- Sivulla näkyvät tulostustiedot - 189
- Solutions Historical Analytics Subject Area - 1515
- Solutions Real-Time Reporting Subject Area - 1630
- Sopivien yhteydenottoaikojen seuranta - 333
- Sosiaalinen media - 494
- Sosiaalinen verkostoituminen - 493
- Sosiaalisen median hallinta - 495
- Sosiaalisen median kentät - 496
- Sosiaalisen median kotisivun käyttö - 494
- Sosiaalisen profiilin kentät - 499
- Sosiaalisen profiilin kotisivun käyttö - 497
- Sosiaaliset profiilit - 497
- Sosiaalisten profiilien hallinta - 499
- Sovelluksen mukauttaminen - 881
- Sovelluksen Oracle Contact On Demand hallinta - 470
- Sovelluksen Oracle CRM On Demand järjestelmävaatimukset - 196
- Sovelluksen Oracle CRM On Demand palvelutietojen katselu - 190
- Sovelluksen Oracle CRM On Demand sivujen yleiskatsaus - 41
- Sovelluksen Oracle CRM On Demand versiohuomautukset - 196
- Sovelluksen Oracle CRM On Demand version dokumentaation käyttö - 191
- Sovelluksen Oracle Social Network käyttö - 501
- Sovellukset - 520
- Sovellusten hallinta - 522
- Sovellusten hyväksyntä - 524
- Sovellusten kotisivun käyttö - 520
- Sovellusten kutsuminen takaisin - 525
- Sovellusten poisto - 526
- Sovellusten tuonti - 526
- Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area - 1517
- Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area - 1632
- Step 1
Defining Criteria in Analytics - 1641
- Step 2
Reviewing Results and Creating Layouts - 1669
- Step 3
Defining Analytics Prompts (Optional) - 1717
- Step 4
Saving Analyses - 1720
- Strukturoitujen tuotteiden viestintä - 755
- Strukturoitujen tuotteiden viestintäsivun asettelujen valinta - 757
- Suodattimien lisäys sarakkeisiin - 1218
- Suojauskysymysten määrittäminen - 898
- Suoramarkkinointi- ja joukkosähköpostiviestien luonti
Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa -toiminnon avulla - 939

Suorituksen optimointi - 1344, 1765
Suosikkiluetteloiden tuote-esimerkin upotus - 921
Suosikkiluettelot-sivu - 148
Suosikkietueet-sivu - 127
Suositusten lisäys - 332
Suunnitelman asiakkaan kentät - 436
Suunnitelman asiakkaan kotisivun käyttö - 434
Suunnitelman asiakkaat - 433
Suunnitelman asiakkaiden hallinta - 435
Suunnitelman myyntimahdollisuuden kentät - 443
Suunnitelman myyntimahdollisuuden kotisivun käyttö - 441
Suunnitelman myyntimahdollisuudet - 441
Suunnitelman myyntimahdollisuuksien hallinta - 443
Suunnitelman yhteyshenkilöiden hallinta - 439
Suunnitelman yhteyshenkilön kentät - 440
Suunnitelman yhteyshenkilön kotisivun käyttö - 437
Suunnitelman yhteyshenkilöt - 437
Sv-tietojen lisääminen yhteyshenkilön osoitteisiin - 389
Sähköpostin käsittely - 480
Sähköpostiviestien lisääminen Microsoft Outlook- ja Lotus Notes -ohjelmistoista - 927

T

Takaisinsoittojen käsittely (Web ja puhelin) - 478
Talouden historian analyysin aihealue - 1046
Talouden jäsenten seuranta - 787
Talouden kotisivun käyttö - 785
Taloudet - 783
Talouksien hallinta - 786
Talouksien profilointi - 787
Talouksien raportoinnin aihealue - 1171
Talouskentät - 789
Taloussuunnitelman kotisivun käyttö - 810
Taloussuunnitelmat - 810
Taloussuunnitelmien hallinta - 812
Tapaamisten ajoittaminen muiden kanssa - 235
Tapaamisten luominen useille asiakkaille - 311
Tapaamisten tallennus iCalendar-tiedostoina - 237
Tapahtuma-kentät - 635
Tapahtuman historian analyysin aihealue - 1044
Tapahtuman kotisivun käyttö - 629
Tapahtumanimikkeen kentät - 701
Tapahtumanimikkeen näyte-erän muokkaus - 700
Tapahtumanimikkeen näytteen muokkaus - 700
Tapahtumanimikkeet - 699
Tapahtumanimikkeiden hallinta - 699
Tapahtumanimikkeiden lisäys näytetapahtumaan - 670
Tapahtumat - 629
Tapahtumien hallinta - 631
Tapahtumien raportoinnin aihealue - 1164
Tapahtumiin kutsuttujen seuranta - 632
Tarjouksen historian analyysin aihealue - 1079

Tarjoukset - 775
Tarjousten raportoinnin aihealue - 1199
Tarkennetun haun käyttö - 91
Taulukoiden lisäys tuloksiin - 1249, 1672
Tavoitteen kentät - 431
Tavoitteen kotisivun käyttö - 429
Tavoitteet - 428
Tavoitteiden hallinta - 430
Tavoitteiden ja tuotteiden suunnitelmien hallinta - 421
Teeman määrittäminen - 894
Tehtävien merkintä valmiiksi - 222
Teksti- ja kovalinkkien lisäys interaktiivisen dashboardin sivuille - 1360, 1783
Tiedonsiirron kotisivun käyttö - 468
Tiedonsiirtoaktiiviteettikentät (Oracle Contact On Demand) - 489
Tiedonsiirtotoimintojen päättäminen - 482
Tiedonsiirtotyökalupalkin käytöstäpoisto selaimen istunnossa - 476
Tiedostojen ja URL-osoitteiden liittäminen tietueisiin - 168
Tiedostojen liittäminen tietueisiin liitekenttien avulla - 173
Tietoja aktiviteetin muistutuksista - 213
Tietoja Analytics-tietueiden näkyvyydestä - 1393
Tietoja automaattiliitoksista ja automaattisesta ratkaisutoiminnosta - 106
Tietoja avainsanahausta - 87
Tietoja EBIZ PIP -integroinnista ja sovelluksen Oracle CRM On Demand tilausten hallinnasta - 771
Tietoja elektronisista allekirjoituksista - 691
Tietoja erikoismerkeistä sähköpostiosoitteissa - 70
Tietoja esimääritetyistä raporteista - 962
Tietoja estetyistä tuotteista ja yhteyshenkilöistä - 336
Tietoja estetyistä yhteyshenkilöistä - 335
Tietoja Excel-ohjelman raporttien ja analyysien kohteen On Demand Integration työkalupalkista - 941
Tietoja hierarkioista - 1216, 1640
Tietoja iCalendar-tiedostojen tiedoista - 238
Tietoja interaktiivisten dashboardien ohjatusta navigoinnista - 1376, 1799
Tietoja kaksoiskappaleista tietueiden luonnin aikana - 184
Tietoja kalentereista ja teemojen tyyleistä - 199
Tietoja kalenterin työpäivistä ja -ajoista - 205
Tietoja kohdennetusta hausta - 77
Tietoja kuvina näytetyistä kentistä - 65
Tietoja käyttäjien profiiliasetuksista - 890
Tietoja käyttöliittymästä - 33
Tietoja laajennetusta avainsanahausta - 110
Tietoja liitteistä - 166

- Tietoja liittyvien tietojen osien tietueiden osoittamista - 72
- Tietoja liittyvien tietojen välilehtien laajennetusta näkymästä - 74
- Tietoja liittyviin tietueisiin kohdistuvasta tarkennetusta hausta - 93
- Tietoja linkitettyjen mukautettujen kirjojen säilytyksestä yhdistettäessä tietueita - 159
- Tietoja luettelosivujen tietueikkunasta - 142
- Tietoja monivalintaluetteloista hakemisesta - 86
- Tietoja muiden käyttäjien luomien yksityisten luetteloiden muokkauksesta - 139
- Tietoja mukautetun koodin sekä mukautetun koodin osoittimen käyttöönotosta ja käytöstäpoistosta - 192
- Tietoja mukautetusta tilivuosisalenterista sovelluksessa Oracle CRM On Demand Answers - 967
- Tietoja myynnin vaiheista ja joukkopäivitysominaisuudesta - 363
- Tietoja myyntimahdollisuuden tiimeistä - 362
- Tietoja myyntimahdollisuuksista ja ennusteista - 343
- Tietoja näytepyyntökenttien automaattisesta täyttämisestä - 734
- Tietoja näytepyyntönimikkeiden työkuluista ja estettyjen tuotteiden säännöistä - 780
- Tietoja näytetapahtumien ja näytevaraston välisestä suhteesta - 693
- Tietoja ohjatun segmentointitoiminnon kohteen muodostuksen työkalupalkista - 945
- Tietoja ohjatusta segmentointitoiminnosta - 946
- Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand istunnon kestosta - 195
- Tietoja ohjelman Oracle CRM On Demand samanaikaisista istunnoista - 195
- Tietoja On Demand -tuote-esimerkeistä - 920
- Tietoja osoitetietojen maantieteellisen koodin määrittämisestä - 400
- Tietoja Osoite-tietuetyypin maantieteellisten koodien kentistä - 398
- Tietoja osoitteiden käytöstä raporteissa - 1244, 1667
- Tietoja Postin yhdistäminen Word-ohjelmassa - toiminnon työkalupalkista On Demand Integration - 936
- Tietoja raporttien luonnista Excel-ohjelmiston raporttien ja analyysien avulla - 941
- Tietoja raporttien rajoituksista - 985
- Tietoja raporttien suorituskyvystä - 1343, 1763
- Tietoja ratkaisujen hallinnasta - 456
- Tietoja Rooliin perustuva, voi lukea kaikkia tietueita - asetuksista - 892
- Tietoja salattavista kentistä - 70
- Tietoja sovelluksesta Oracle Contact On Demand - 464
- Tietoja sovelluksesta Oracle Social Engagement and Monitoring - 493
- Tietoja sovelluksesta Oracle Social Network - 500
- Tietoja suodatusarvoista - 85
- Tietoja suodatusehdoista - 79
- Tietoja suosikkiyhteyshenkilöiden luettelosta - 328
- Tietoja tapaamisten vetämisestä ja pudottamisesta kalenterissa - 215
- Tietoja tapahtuman ja tapaamisen synkronoinnista - 245
- Tietoja tietojen käytöstä, tietueiden jakamisesta ja tietueiden vastuuhenkilöistä - 53
- Tietoja tietueiden linkittämisestä osoitteisiin - 394
- Tietoja tietueiden lukituksesta - 116
- Tietoja tietueiden näkyvyydestä - 954
- Tietoja toimintopalkin näytöstä ja piilotuksesta - 46
- Tietoja tuotteiden estämisestä ja automaattipuheluiden mallipohjista - 780
- Tietoja useisiin tietuetyyppeihin kohdistuvasta tarkennetusta hausta - 95
- Tietoja uusien tietueiden sivujen asetteluista - 57
- Tietoja valintaluettelon kentistä, valintaluettelon arvoryhmistä ja yksiköistä - 66
- Tietoja vCard-tiedostoista - 325
- Tietoja yhdistetyistä kentistä - 62
- Tietoja yhteen tietuetyypin kohdistuvasta tarkennetusta hausta - 91
- Tietoja yhteyshenkilöiltä estettyjen tuotteiden näytöstä - 779
- Tietojen ja integrointityökalujen käyttö - 916
- Tietosivun asettelun muutos - 902
- Tietueen ensisijaisen mukautetun kirjan muuttaminen - 154
- Tietueen esikatselutilan määritys - 894
- Tietueen tietojen päivitys - 117
- Tietueiden esikatselu - 115
- Tietueiden etsiminen - 76
- Tietueiden etsiminen hakuikkunoissa - 100
- Tietueiden etsiminen käyttämällä laajennettua avainsanahakua - 109
- Tietueiden etsiminen luettelosivuilla - 100
- Tietueiden etsiminen toimintopalkissa - 89
- Tietueiden jako (tiimit) - 152
- Tietueiden kirjausketjujen katselu - 183
- Tietueiden kopiointi - 114
- Tietueiden käsittely - 53
- Tietueiden linkitys asiakkaisiin - 297
- Tietueiden linkitys liiketoimintasuunnitelmiin - 425
- Tietueiden linkitys tavoitteisiin - 431
- Tietueiden linkitys valittuun tietueeseen - 119
- Tietueiden luonti - 58
- Tietueiden omistuksen siirto - 151
- Tietueiden poisto ja palautus - 176, 180
- Tietueiden vienti luettelona - 149

Tietueiden yhdistäminen - 157
Tietueryhmien päivitys - 155
Tietuetyyppien luetteloiden joukkojen muuttaminen - 147
Tiimin ennusteiden hallinta - 376
Tilastotietojen tarkistus - 484
Tilauksen kotisivun käyttö - 768
Tilaukset - 768
Tilaukentät - 774
Tilausten hallinta - 770
Tilausten raportoinnin aihealue - 1192
Toimen arviointikyselyjen käyttö - 245
Toimien luonti - 212
Toimien päivitys - 214
Toimien suositeltujen sanomanvälityssuunnitelmien tarkistaminen - 740
Toimikentät - 247
Toimintolinkkien lisäys tuloksiin - 1239
Toimitsijan ja välittäjän suhteen hallinta - 827
Toimitsijan ja välittäjän suhteen rekrytointi- ja muodostusprosessi - 826
Toimitsijoiden valvonta - 486
Tulojen seuranta yhteyshenkilöiden perusteella - 331
Tuloksien näyttö pivot-taulukoissa - 1264
Tulon seuranta asiakkaiden perusteella - 308
Tulosten näyttäminen mittareina mittarinäkymässä - 1274, 1697
Tulosten näyttäminen suppilodiagrammeissa - 1286, 1709
Tulosten näyttäminen taulukoissa - 1251, 1674
Tulosten näyttäminen vierivänä tekstinä - 1290, 1713
Tulosten rajaamiseen käytettyjen suodattimien näyttö - 1280
Tuotekentät - 702
Tuotteen historian analyysin aihealue - 1076
Tuotteen käyttötarkoituksen kentät - 767
Tuotteen käyttötarkoitukset - 763
Tuotteen käyttötarkoitusten hallinta - 765
Tuotteen käyttötarkoitusten liittäminen strukturoitujen tuotteiden viestintätietueisiin - 766
Tuotteen käyttötarkoitustietueiden liittäminen eriteltyihin tuotteisiin - 766
Tuotteiden käyttötarkoitusten kotisivun käyttö - 764
Tuotteiden linkitys erityishinnoittelupyyntöihin - 559
Tuotteiden linkitys kaupan rekisteröinteihin - 538
Tuotteiden tilattavan nimikkeen luonti - 772
Tuotteiden tilauksen lähetys - 773
Tuotteiden yhdistäminen myyntimahdollisuuksiin - 352
Tutkinnon rekisteröinnin kentät - 603
Tutkinnot - 594
Tutkintoihin rekisteröityminen - 599
Tutkintojen hallinta - 596

Tutkintojen liittäminen kursseihin ja sertifiointeihin - 597
Tutkintojen liittäminen muihin tutkintoihin - 598
Tutkintojen liittäminen tuotteisiin, tuoteluokkiin ja ratkaisuihin - 597
Tutkintojen näyttäminen kumppaneille - 599
Tutkintokentät - 600
Tutkinto-kotisivun käyttö - 594
Tutkintoon rekisteröitymisen tietueen päivittäminen - 600

U

Useiden raporttien tulosten yhdistäminen joukkotoimintojen avulla - 1244, 1668
Useiden yhteyshenkilöiden lisääminen asiakasyhteydenottoihin - 675
Useisiin tietuetyyppisiin kohdistuva tarkennettu haku - 99
Using Functions in Analytics - 1721
Using the Catalog - 1381
Uuden varaston oikaisutietueen luonti - 668
Uusien jaettujen osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa. - 385
Uusien jakamattomien osoitteiden luominen asiakas-, yhteyshenkilö-, kauppias- tai kumppanitietueissa. - 391

V,W

Vaatumusten luonti - ensimmäinen tappioilmoitus - 826
Vahingon kotisivun käyttö - 840
Vahingot - 839
Vahinkojen hallinta - 841
Vahinkokentät - 842
Vaihe 1
kriteerien määrittäminen - 1217
Vaihe 2
asettelujen luonti - 1245
Vaihe 3
kehotteiden määrittäminen (valinnainen) - 1294
Vaihe 4
raporttien tarkistus - 1298
Vakuutettu omaisuus - 843
Vakuutetun omaisuuden hallinta - 845
Vakuutetun omaisuuden kentät - 845
Vakuutuksen hallinta - 825
Vakuutuksen kotisivun käyttö - 850
Vakuutuksen omaisuuden kotisivun käyttö - 843
Vakuutuksen omistajan kotisivun käyttö - 854
Vakuutuksen omistajat - 854
Vakuutuksen omistajien hallinta - 856
Vakuutuksenhaltijakentät - 856
Vakuutukset - 849
Vakuutus - 825
Vakuutus-kentät - 852

- Vakuutusten hallinta - 851
 Vakuutusten myyntivihjeiden asiakkaille muunnon prosessi valmistajan onnistumismallilla - 828
 Valmistautuminen yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa - 470
 Varallisuuden hallinta - 783
 Varastokauden kentät - 651
 Varastokauden kotisivun käyttö - 644
 Varastokauden sulkeminen - 650
 Varastokauden täsmäytys - 651
 Varastokausi - 643
 Varastokausien hallinta - 646
 Varaston tarkistusraportin kentät - 658
 Varaston tarkistusraportin luonti varastokautta varten - 648
 Varaston tarkistusraportti - 657
 Varaston tarkistusraporttien hallinta - 657
 Varaston täsmäytysprosessi - 655
 Varat - 572
 Varojen aktiviteetin katselu - 582
 Varojen hallinta - 575
 Varojen kentät - 583
 Varojen kotisivun käyttö - 573
 Varojen osallistujien lisäys - 576
 Varojen pyyntöjen käsittely - 578
 Vastausten käytön aloitus (mukautetut raportit) - 980
 vCard-tiedostojen sovellukseen Oracle CRM On Demand tuonnin yhteydessä huomioon otettavia seikkoja - 326
 vCard-tiedostojen tuonti - 327
 Vehicles Real-Time Reporting Subject Area - 1634
 Veloitusten kohdistus varoihin - 582
 Vientipyyntöjen katselu - 918
 Vientipyyntöjen liitteiden lataus ja poisto - 919
 Viestien lähetys toisille käyttäjille - 165
 Viestikeskuksen käyttö - 50
 Viestikeskuksen tuote-esimerkin upotus - 922
 Viestin vastausten luonti viestintäsuunnitelmasta - 741
 Viestin vastausten oikaisu - 232
 Viestintäsuunnitelman nimikesuhteet - 751
 Viestintäsuunnitelman nimikkeiden lisäys - 739
 Viestintäsuunnitelman nimikkeiden suhteiden lisäys - 747
 Viestintäsuunnitelmien hallinta - 738
 Working with the Analytics Homepage - 1379
 Väliaikaisen inventoinnin pyytäminen - 649
 Välilehtien näyttäminen - 901
 Välittäjän profiili - 858
 Välittäjän profiilien hallinta - 859
 Välittäjäprofiilien kotisivun käyttö - 858
 Välittäjäprofiilin kentät - 860
Y
 Yhdistetyn kentän kenttien muokkaus - 64
 Yhdistetyn kentän kenttiä muokattaessa huomattavaa - 63
 Yhdistetyt funktiot - 1303, 1723
 Yhteen tietueyyppiin kohdistuva tarkennettu haku - 95
 Yhteistyökumppanit - 506
 Yhteydenoton tavoitteiden, seuraavan yhteydenoton tavoitteiden ja tulosten liittäminen eriteltyihin tuotteisiin myynnin yhteydenotossa - 758
 Yhteydenotto Oracleen - 196
 Yhteydenottoaktiviteettien luettelosivu (Oracle Contact On Demand) - 487
 Yhteydenottohistoriatietojen katselu - 486
 Yhteydenpito - 464
 Yhteyshenkilöanalyysi - 333
 Yhteyshenkilöiden esto - 336
 Yhteyshenkilöiden hallinta - 319
 Yhteyshenkilöiden hallintaprosessi - 289
 Yhteyshenkilöiden kotisivun käyttö - 317
 Yhteyshenkilöiden linkitys useisiin asiakkaisiin - 330
 Yhteyshenkilöiden raportoinnin aihealue - 1148
 Yhteyshenkilöiden suunnitelmien hallinnan suunnitelma - 420
 Yhteyshenkilöiden tallennus vCard-tiedostoina - 328
 Yhteyshenkilöiden tuonti - 321
 Yhteyshenkilökentät - 338
 Yhteyshenkilön historian analyysin aihealue - 1030
 Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden analyysin aihealue - 1032
 Yhteyshenkilön mielenkiinnon kohteiden jäljitys - 333
 Yhteyshenkilön osavaltion lupien hallinta - 639
 Yhteyshenkilön osavaltion lupien lisäys - 334
 Yhteyshenkilön osavaltion luvan kentät - 639
 Yhteyshenkilön osavaltion luvan kotisivun käyttö - 637
 Yhteyshenkilön osavaltion luvat - 637
 Yhteyshenkilön osoitteen analyysin aihealue - 1028
 Yhteyshenkilön tulohistorian analyysin aihealue - 1033
 Yhteyshenkilösuhteiden raportoinnin aihealue - 1146
 Yhteyshenkilösuhteiden seuranta - 330
 Yhteyshenkilöt - 316
 Yhteyshenkilöittäin historian analyysin aihealue - 1035
 Yksinkertaisten luetteloiden tuote-esimerkin upotus - 925
 Yksittäisen asiakkaan suunnitelmien hallinnan suunnitelma - 418
 Yleisten näytteen vastuuvapauslausekkeiden luonti - 720
 Yleisten vastuuvapauslausekkeiden muuntaminen monikieliseksi vastuuvapauslausekkeiksi - 724
 Ylätason rahatilin seuranta - 801
 Ylätason rahatuotteiden seuranta - 818

Ylätason vakuutusten jäljitys - 852