

Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı

Sürüm 36
Mart 2018

ORACLE®

Telif hakkı © 2005, 2018, Oracle ve/veya Oracle'a bağlı kuruluşlar. Tüm hakları saklıdır.

Bu yazılım ve ilgili dokümanlar, kullanımı ve başkalarına açıklanmasına ilişkin sınırlamalar içeren bir lisans sözleşmesi çerçevesinde sağlanmakta ve fikri mülkiyet yasaları tarafından korunmaktadır. Lisans sözleşmenizde açıkça izin verilmediği veya yasalarca hak tanınmadığı takdirde, bunları herhangi bir şekilde veya herhangi bir yolla kullanma, kopyalama, çoğaltma, tercüme etme, (radyo ya da televizyon vb araçlarla) yayınlama, değiştirme, lisanslama, iletme (dalga, sinyal vb. araçlarla nakil), dağıtma, teşhir etme, ifa etme (çalıştırma), yayımlama veya herhangi bir bölümünü gösterme hakkına sahip değilsiniz. Yazılımlar üzerinde ters mühendislik işlemi yapılması, programların derlemesinin çözülmesi veya kaynak koda dönüştürülmesi, yasalar tarafından başka yazılımlarla birlikte çalışılabilirliği sağlamak için gerekli olması dışında yasaktır.

Bu dokümanda yer alan bilgiler önceden bildirilmeksizin değiştirilebilir ve bunların hatasız olduğu garantisizdir. Dokümanda hatalarla karşılaşırsanız, lütfen bize yazılı olarak bildirin.

Bu yazılım veya ilgili dokümanlar, Amerika Birleşik Devletleri Hükümetine veya Amerika Birleşik Devletleri Hükümeti adına lisanslayan veya kullanan herhangi bir kişiye teslim ediliyorsa, aşağıdaki uyarı geçerli olacaktır:

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.

Bu yazılım veya donanım, çeşitli türde bilgi yönetimi uygulamalarının genel kullanımı için geliştirilmiştir. Kişisel yaralanmalara yol açabilecek riskleri olan uygulamalar dahil, niteliği gereği tehlikeli olan uygulamaların kullanımına yönelik olarak geliştirilmemiştir. Bu yazılımı veya donanımı tehlikeli uygulamalarla kullanırsanız, bu türden uygulamaların güvenliğini sağlamak üzere hataya karşı güvenlik (fail-safe), yedek kopya, yedekleme kontrolü (redundancy) ve diğer gerekli tüm önlemleri alma sorumluluğu size aittir. Oracle Corporation ve/veya bağlı kuruluşları bu yazılımın veya donanımın tehlikeli uygulamalarda kullanımı sonucu ortaya çıkabilecek her türlü zarara ilişkin sorumluluğu reddetmektedir.

Oracle ve Java, Oracle Corporation ve/veya Oracle'a bağlı kuruluşlarına ait tescilli markalardır. Diğer adlar ise ilgili sahiplerinin markaları olabilir.

Intel ve Intel Xeon, Intel Corporation'un markaları veya tescilli markalarıdır. Tüm SPARC markaları, SPARC International Inc.'in markaları veya tescilli markalarıdır ve lisans kapsamında kullanılır. AMD, Opteron, AMD logosu, ve AMD Opteron logosu, Advanced Micro Devices'in markaları veya tescilli markalarıdır. UNIX, Open Group'un tescilli markasıdır.

Bu yazılım veya donanım ve dokümantasyon üçüncü taraf kuruluşlara ait içeriğe veya bilgiye, ürünlere ve servislere erişim sağlayabilir. Siz ve Oracle arasında, aksinin belirtildiği, uygulanabilir bir anlaşma yapılmadığı takdirde; Oracle Corporation ve bağlı kuruluşları üçüncü taraf kuruluşlara ait içerik, ürünler ve servislerden sorumlu değildir ve bunlara ilişkin her türlü garantiyi açık bir şekilde reddetmektedir. Siz ve Oracle arasında, aksinin belirtildiği, uygulanabilir bir anlaşma yapılmadığı takdirde; Oracle Corporation ve bağlı kuruluşları, üçüncü taraf kuruluşlara ait içerik, ürünler veya servislere erişim ya da kullanımdan dolayı maruz kalabileceğiniz hiçbir kayıp, masraf veya zarardan sorumlu değildir.

Dokümantasyon Erişilebilirliği

Oracle'un erişilebilirlik ile ilgili taahhütleri hakkında bilgileri adresindeki [Oracle Erişilebilirlik Programı web sitesinden](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc) (<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>) edinebilirsiniz.

Oracle Desteğine Erişim

Oracle destek satın alan müşteriler, My Oracle Support üzerinden elektronik desteğe erişebilirler. Bilgi için [Oracle Global Müşteri Desteği İlgili Kişiler Dizini](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info) (<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info>) veya işitme engelli iseniz [Global Müşteri Desteği Erişilebilirliğini](http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs) (<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs>) ziyaret edin.

İçindekiler

1	Başlarken	25
	Önce Yapılacaklar	26
	Yeni Kullanıcı Olarak Oturum Açma	28
	Arayüz hakkında	29
	Sayfa Sayfa Oracle CRM On Demand Genel Görünümü	37
	Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında	42
	Giriş Sayfam	43
	Uyarılarınızı Gözden Geçirme	46
	Mesaj Merkezi ile Çalışma	46
	RSS Beslemesi Ek Programları ile Çalışma	47
	Kayıtlarla Çalışma	49
	Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında	49
	Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında	53
	Kayıt Oluşturma	53
	Birleştirilmiş Alanlar Hakkında	58
	Resim olarak Görüntülenen Alanlar Hakkında	60
	Seçim Listesi Alanları, Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında	62
	Maskelenebilir Alanlar Hakkında	65
	E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında	66
	Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme	67
	İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında	68
	İlgili Bilgiler Sekmeleri için Gelişmiş Görünüm Hakkında	70

Kayıt Bulma	72
Kayıtları Kopyalama	110
Kayıtları Önizleme	110
Kayıt Kilitleme Hakkında	111
Kayıt Detaylarını Güncelleme	112
Seçtiğiniz Kayıtla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma	114
Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme	121
Sık Kullanılan Kayıtlar Sayfası	122
Listelerle Çalışma	123
Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme	146
Kayıtları Paylaşma (Ekipler)	146
Bir Kayıttaki Birincil Özel Defteri Değiştirme	149
Kayıt Gruplarını Güncelleme	150
Kayıtları Birleştirme	151
Kayıtları Birleştirirken Bağlı Özel Defterleri Tutma Hakkında	153
Not Ekleme	155
Not Listesiyle Çalışma	158
Notlara Abone Olma	159
Diğer Kullanıcılara Not Gönderme	159
Eklerle Çalışma	160
Değerlendirme Metinleri Kullanma	168
Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında	170
Kayıtları Silme ve Geri Yükleme	174
Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme	177
Kayıt Oluştururken Mükerrerler Hakkında	178
Sayfalarda Görünen Bilgileri Yazdırma	183
Oracle CRM On Demand Servis Bilgilerini Görüntüleme	184
Oracle CRM On Demand Sürüm Belgelerine Erişim	185

Özelleştirilmiş Kodu Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma ve Özelleştirilmiş Kod Göstergesi Hakkında	185
Kullanıcı Giriş Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama	186
Oracle CRM On Demand Oturum Süresi Hakkında	188
Oracle CRM On Demand Uygulamasındaki Eşzamanlı Oturumlar Hakkında	188
Oracle CRM On Demand için Sistem Gereksinimleri	189
Oracle CRM On Demand için Sürüm Notları	189
Oracle'a Başvurma	190
Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkma	190
2 Takvim ve Aktiviteler	191
Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında	191
Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında	196
Takvim Sayfalarıyla Çalışma	197
Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme	199
Aktiviteleri Görüntüleme	201
Aktivite Oluşturma	203
Aktivite Anımsatıcıları Hakkında	203
Aktiviteleri Güncelleme	205
Kullanıcıları Aktivitelerden Çıkarma	205
Takvimde Randevuları Sürükleme ve Bırakma Hakkında	206
Aktivite Listeleriyle çalışma	207
Görüntülenen Aktivite Kayıtlarını Limitleme	211
Görevleri Tamamlandı Yapma	212
Başka Bir Çalışana Aktivite Atama	213
Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağruları) İzleme	213
Toplu Çağrı Planlama	219
Mesaj Yanıtlarını Düzeltme	222
Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme	225
Randevuları iCalendar Dosyaları Olarak Kaydetme	227
iCalendar Dosyalarındaki Bilgiler Hakkında	228

Diğer Kullanıcıların Takvimlerini Görüntüleme	229
Takvim Ayarları Sayfası	231
Takviminizi Paylaşma	231
Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama	232
Özel Takvim Görünümleri Ekleme	234
Grup Görevi Listelerini Görüntüleme	235
Aktivite Değerlendirme Metinlerini Kullanma	235
Olay ve Randevu Senkronizasyonu Hakkında	236
Aktivite Alanları	237
3 Pazarlama	243
Pazarlamayı Yönetme	243
Kampanyaları Yönetme Süreci	243
Satış Olanaklarını Yönetme Süreci	244
Kampanyalar	244
Kampanya Giriş Sayfasıyla Çalışma	245
Kampanyaları Yönetme	247
Kampanya Alanları	250
Satış Olanakları	252
Satış Olanakları Giriş Sayfasıyla Çalışma	258
Satış Olanaklarını Yönetme	261
Satış Olanakları Alanları	271
4 Satış	275
Satışları Yönetme	275
İş Fırsatlarını Yönetme Süreci	276
Firmaları Yönetme Süreci	276
İlgili Kişileri Yönetme Süreci	277
Satış Kullanıcıları ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci	277
Tahmin Yöneticileri ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci	278

Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme Süreci	278
Satış Olanakları (Satışların Görünüşü)	278
Firmalar	278
Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma	279
Firmaları Yönetme	281
Firma Alanları	300
İlgili Kişiler	303
İlgili Kişiler Giriş Sayfasıyla Çalışma	304
İlgili Kişileri Yönetme	306
İlgili Kişi Alanları	324
İş Fırsatları	329
İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında	329
İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma	332
İş Fırsatlarını Yönetme	334
İş Fırsatı Ekipleri Hakkında	347
Satış Aşamaları ve Toplu Güncelleme Özelliği Hakkında	348
İş Fırsatı Alanları	349
Tahminler	352
Tahmin Giriş Sayfasıyla Çalışma	353
Tahminleri Yönetme	353
Tahmin Detayı Sayfası	361
Tahmin Alanları	363
Adresler	365
Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma	367
Adresleri Yönetme	368
Adres Alanları	380
Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında	382
Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında	384
Varlıklar	389

Varlık Giriş Sayfasıyla Çalışma	389
Varlıkları Yönetme	390
Maps	391
Maps ile Adres Bulma	393
Yakınlık Araması Gerçekleştirme	394
Sürüş Rotası Alma	396
Eşleştirme ve Coğrafi Kodlama Veri Kapsamı	398
5 İş Planlaması	401
Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu	402
Bir Grup Firmaya veya Bölgeye Yönelik Planları Yönetme Senaryosu	403
İlgili Kişilere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu	404
Hedeflere ve Ürünlere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu	404
İş Planları	405
İş Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma	406
İş Planlarını Yönetme	407
İş Planı Alanları	409
Hedefler	411
Hedef Giriş Sayfasıyla Çalışma	412
Hedefleri Yönetme	413
Hedef Alanları	415
Plan Firmaları	416
Plan Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma	417
Plan Firmalarını Yönetme	418
Plan Firması Alanları	419
Plan İlgili Kişileri	420
Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasıyla Çalışma	420
Plan İlgili Kişilerini Yönetme	422
Plan İlgili Kişisi Alanları	422
Plan İş Fırsatları	423

Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma	424
Plan İş Fırsatlarını Yönetme	425
Plan İş Fırsatı Alanları	426
6 Servis ve İletişim	429
Servisi ve İletişimi Yönetme	429
Servis İsteği Oluşturma İşlemi	429
Servis İsteği Üzerinde Çalışma İşlemi	430
Servis İsteği Çözümleme İşlemi	430
Servis İsteği Kapatma İşlemi	430
Servis İstekleri	431
Servis İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma	431
Servis İsteklerini Yönetme	433
Servis İsteği Alanları	437
Çözümler	440
Çözümleri Yönetme Hakkında	440
Çözüm Giriş Sayfasıyla Çalışma	442
Çözümleri Yönetme	444
Çözüm Alanları	447
İletişim	448
Oracle Contact On Demand Hakkında	448
Çağrı Merkezini Yönetme	451
İletişim Giriş Sayfasıyla Çalışma	452
Oracle Contact On Demand uygulamasını yönetme	454
İletişim Aktiviteleri Listesi Sayfası (Oracle Contact On Demand)	471
İletişim Aktivitesi Alanları (Oracle Contact On Demand)	472
Çağrı, Sesli Posta ve E-posta Detay Sayfaları	474
7 Sosyal Ağ	477
Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında	477

Sosyal Medya	478
Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma	478
Sosyal Medyayı Yönetme	479
Sosyal Medya Alanları	480
Sosyal Profiller	481
Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma	481
Sosyal Profilleri Yönetme	483
Sosyal Profil Alanları	483
Oracle Social Network Hakkında	484
Oracle Social Network ile çalışma	485
8 Ortak İlişkisi Yönetimi ve Yüksek Teknoloji	487
İş Ortağı İlişkileri Yönetimini ve Yüksek Teknolojiyi Yönetme	488
İş Ortakları	488
İş Ortakları Giriş Sayfasıyla Çalışma	489
İş Ortağı Firmaları Yönetme	490
İş Ortağı Alanları	493
İş Ortağı Programları	494
İş Ortağı Programları Giriş Sayfasıyla Çalışma	495
İş Ortağı Programlarını Yönetme	496
İş Ortağı Programı Alanları	500
Başvurular	502
Başvurular Giriş Sayfasıyla Çalışma	502
Başvuruları Yönetme	503
Uygulama Alanları	508
Satış Anlaşması Kayıtları	510
Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfasıyla Çalışma	511
Satış Anlaşması Kayıtlarını Yönetme	513
Satış Anlaşması Kaydı Alanları	523
Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	526

Pazar Geliştirme Fonları Giriş Sayfasıyla Çalışma	526
Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Yönetme	528
Pazar Geliştirme Fonları İstek Alanları	535
Özel Fiyatlandırma İstekleri	537
Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma	538
Özel Fiyatlandırma İsteklerini Yönetme	540
Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Yönetme	548
Özel Fiyatlandırma İsteği Alanları	551
Fonlar	554
Fonlar Giriş Sayfasıyla Çalışma	554
Fonları Yönetme	557
Fon Alanları	564
Kurslar	565
Kurs Giriş Sayfasıyla Çalışma	566
Kursları Yönetme	568
Kurs Alanları	571
Kurs Kaydı Alanları	574
Sınavlar	575
Sınav Giriş Sayfasıyla Çalışma	575
Sınavları Yönetme	577
Sınav Alanları	581
Sınav Kaydı Alanları	583
Sertifikasyon	584
Sertifikasyon Giriş Sayfasıyla Çalışma	585
Sertifikasyonları Yönetme	587
Sertifikasyon Alanları	591
Sertifikasyon İsteği Alanları	593
Denklik Belgesi	594
Denklik Belgesi Giriş Sayfasıyla Çalışma	594

Denklik Belgelerini Yönetme	596
Denklik Belgesi Alanları	600
Denklik Belgesi İsteği Alanları	603

9 Yaşam Bilimleri 605

Yaşam Bilimleri İşlemleri	605
Etkinlikler	609
Etkinlik Giriş Sayfasıyla Çalışma	609
Etkinlikleri Yönetme	611
Etkinlik Alanları	615
İlgili Kişi Eyalet Lisansları	616
İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasıyla Çalışma	617
İlgili Kişi Eyalet Lisanslarını Yönetme	618
İlgili Kişi Eyalet Lisansı Alanları	619
Numuneleri Yönetme	620
Envanter Dönemi	622
Envanter Dönemi Giriş Sayfasıyla Çalışma	623
Envanter Dönemlerini Yönetme	625
Envanter Dönemi Alanları	631
Numune Envanteri	632
Envanter Denetim Raporu	637
Numune İşlemleri	640
Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma	640
Numune İşlemlerini Yönetme	643
Numune İşlemi Alanları	673
İşlem Kalemleri	677
Ürün Alanları	679
Tahsisler	681
Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma	681
Tahsisleri Yönetme	683

Tahsis Alanları	684
Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri	686
HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma	687
Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Yönetme	688
HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları	689
Numune Lotları	690
Numune Lotu Giriş Sayfasıyla Çalışma	691
Numune Lotlarını Yönetme	692
Numune Lotu Alanları	693
Numune Feragatnameleri	694
Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma	695
Numune Feragatnamelerini Yönetme	697
Numune Feragatnamesi Alanları	702
İlgili Feragatname Alanları	704
Numune İstekleri	705
Numune İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma	706
Numune İsteklerini Yönetme	708
Numune İsteği Alanları	709
Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı	712
Mesaj Planları	713
Mesajlaşma Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma	713
Mesaj Planlarını Yönetme	715
Mesajlaşma Planı Alanları	718
Mesaj Planı Öğeleri	720
Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasıyla Çalışma	721
Mesaj Planı Öğelerini Yönetme	722
Mesaj Planı Öğesi Alanları	724
Mesaj Planı Öğeye İlişkileri	726
Mesaj Planı Öğeye İlişkileri Giriş Sayfasıyla Çalışma	727

Mesaj Planı Öğe İlişkilerini Yönetme	728
Mesaj Planı Öğe İlişkileri Alanları	729
Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması	730
Yapılandırılmış Ürün Mesajı Sayfa Yerleşimlerini Seçme	732
Çağrı Hedeflerini İlişkilendirme, Bir Sonraki Çağrı Hedefi ve Satış Çağrısında Bilgileri Verilen Ürünlerin Sonuçları	733
Bilgileri Verilen bir Ürün için Birincil Çağrı Hedefini, Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefini veya Birincil Sonucu Seçme	735
Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtlarının ve Ürün Bulgularının Kullanılmasına İlişkin Örnek	737
Ürün Bulguları	738
Ürün Bulgusu Giriş Sayfasıyla Çalışma	738
Ürün Bulgularını Yönetme	740
Ürün Bulgusu Alanları	741
Siparişler	742
Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma	743
Siparişleri Yönetme	744
Sipariş Alanları	748
Fiyat Teklifleri	750
Engellenmiş Ürünler	750
Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma	751
Engellenmiş Ürünleri Yönetme	753
Engellenmiş Ürün Alanları	755
10 Servet Yönetimi	757
Haneler	757
Hane Giriş Sayfasıyla Çalışma	758
Haneleri Yönetme	760
Hane Alanları	762
Portföyler	764
Portföy Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma	765

Portföy Firmalarını Yönetme	767
Portföy Firması Alanları	769
Finansal Hesaplar	771
Finansal Hesap Giriş Sayfasıyla Çalışma	773
Finansal Hesapları Yönetme	774
Finansal Hesap Alanları	775
Finansal Hesap Sahipleri	777
Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma	777
Finansal Hesap Sahiplerini Yönetme	779
Finansal Hesap Sahibi Alanları	779
Finansal Hesap Portföyleri	780
Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfasıyla Çalışma	781
Finansal Hesap Portföylerini Yönetme	782
Finansal Hesap Portföyü Alanları	783
Finansal Planlar	784
Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma	784
Finansal Planları Yönetme	785
Finansal Plan Alanları	786
Finansal Ürünler	787
Finansal Ürünler Giriş Sayfasıyla Çalışma	789
Finansal Ürünleri Yönetme	790
Finansal Ürün Alanları	791
Finansal İşlemler	793
Finansal İşlem Giriş Sayfasıyla Çalışma	793
Finansal İşlemleri Yönetme	795
Finansal İşlem Alanları	795
11 Sigorta	797
Sigortayı Yönetme	797
Kanal Planlaması Gerçekleştirme İşlemi	798

İçindekiler

Hak Talepleri İlk Kayıp Bildirimi Üretme İşlemi	798
Operatör-Komisyoncu İlişkileri Başlatma ve Oluşturma İşlemi	798
Operatör-Komisyoncu İlişkilerini Yönetme İşlemi	799
Satış ve Bütçelendirme Planlaması İşlemi	799
Servis İsteklerini Yönetme İşlemi	800
Üretici Başarı Modeli ile Sigorta Satış Olanaklarının Müşterilere Dönüştürülmesi İşlemi	800
Hak Talepleri	802
Hak Talebi Giriş Sayfasıyla Çalışma	802
Hak Taleplerini Yönetme	804
Hak Talebi Alanları	805
Kapsamlar	808
Kapsam Giriş Sayfasıyla Çalışma	808
Kapsamları Yönetme	809
Kapsam Alanları	810
Hasarlar	811
Hasar Giriş Sayfasıyla Çalışma	811
Hasar Yönetimi	813
Hasar Alanları	813
Sigorta Mülkleri	814
Sigorta Mülkü Giriş Sayfasıyla Çalışma	815
Sigorta Mülklerini Yönetme	816
Sigorta Mülkleri Alanları	817
Dahil Olan Taraflar	817
Dahil Olan Taraf Giriş Sayfasıyla Çalışma	818
Dahil Olan Tarafları Yönetme	819
Dahil Olan Taraf Alanları	819
Poliçeler	821
Poliçe Giriş Sayfasıyla Çalışma	821
Poliçeleri Yönetme	823

Poliçe Alanları	823
Poliçe Sahipleri	825
Poliçe Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma	826
Poliçe Sahiplerini Yönetme	827
Poliçe Sahibi Alanları	827
Aracı Profili	829
Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfasıyla Çalışma	829
Komisyoncu Profillerini Yönetme	830
Komisyoncu Profili Alanları	831
12 Otomotiv	833
Bayiler	833
Bayi Giriş Sayfasıyla Çalışma	833
Bayileri Yönetme	835
Bayi Alanları	836
Taşıtlar	839
Taşıtlar Giriş Sayfasıyla Çalışma	839
Taşıtları Yönetme	841
Taşıtlar Alanları	847
13 Uygulamanızı Kişiselleştirme	851
Kişisel Detaylarınızı Güncelleme	852
Kullanıcılara Yönelik Profil Ayarları Hakkında	860
Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı Hakkında	862
Kayıt Tipi Arama Öndeğerinizi Ayarlama	862
Temanızı Ayarlama	863
Kayıt Önizleme Modunuzu Ayarlama	864
Dil Ayarınızı Değiştirme	864
Denetim Listesi Alanlarınızı Görüntüleme	865
Kotanızı Yönetme	865
Giriş Etkinliğinizi Gözden Geçirme	866

Parolanızı Değiştirme	867
Güvenlik Sorularınızı Ayarlama	867
Vekil Bilgilerinizi Gözden Geçirme	868
Vekil Kullanıcılar Ekleme	869
Teknik Desteğe Giriş Erişimi Verme	870
Sekmelerinizi Görüntüleme	870
Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme	871
İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme	872
Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme	877
İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme	880
Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme	881
İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme	882
Takviminizi Ayarlama	883
Veri ve Entegrasyon Araçlarına Erişim	885
Dışa Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme	887
Dışa Aktarma İsteği Eklerini İndirme ve Silme	889
On Demand Gereçleri Hakkında	889
Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme	890
Mesaj Merkezi Gerecini Gömme	891
Raporlar Gerecini Gömme	891
Basit Liste Gerecini Gömme	894
14 Diğer Uygulamalarla Çalışma	895
Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme	895
Oracle CRM On Demand Integration for Office Uygulamasını Kullanma	902
Word için Posta Birleştirme şablonlarını Kullanma	903
Word için Posta Birleştirme şablonundaki On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında	903
Word için Posta Birleştirme şablonunu İndirme	904
Word için Posta Birleştirme şablonları Oluşturma	905
Word için Posta Birleştirme şablonuyla Doğrudan Posta ve Toplu E-posta Oluşturma	906

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonlarını Kullanma	907
Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunun On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında	908
Excel için Raporlar ve Analiz Şablonuyla Raporlar Oluşturma Hakkında	908
Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu İndirme	909
Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu Kullanarak Raporlar Oluşturma	909
Segmentation Wizard'ı Kullanma	912
Segmentation Wizard'da Hedef Oluşturucu Araç Çubuğu Hakkında	912
Segmentation Wizard Hakkında	913
Segmentation Wizard'ı İndirme	913
Segmentler Oluşturma	914
Segmentleri Karşıya Yükleme	916
Segmentleri Dışa Aktarma	917
15 Raporlar	919
Kayıtların Görünürlüğü Hakkında	920
Önceden Oluşturulmuş Raporlar Hakkında	927
Oracle CRM On Demand Answers Uygulamasındaki Özel Mali Takvim Hakkında	932
Analizleri Yönetme	933
Rapor Klasörleri Ayarlama	934
Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama	935
Rapor Verilerini Gözden Geçirme	938
Raporları Yazdırma	939
Raporları Çalıştırma	940
Raporları İndirme	941
Raporları Silme	943
Raporları Yeniden Adlandırma	944
Raporları Kopyalama ve Taşıma	944
Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)	945
Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında	950

Raporlarda Konu Alanları Hakkında	954
Raporların Görünümünü Değiştirme	1173
Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma	1176
Hiyerarşiler Hakkında	1177
Adım 1: Ölçüt Tanımlama	1178
Raporlara Sütun Ekleme	1178
Raporlara Özel Alan Ekleme	1179
Sütunlara Filtre Ekleme	1179
Sütun Özelliklerini Düzenleme	1188
Sütun Formülleri Ayarlama	1199
Sonuçlara İşlem Bağlantıları Ekleme	1199
Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme	1203
Raporlarda Adres Kullanma Hakkında	1204
Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme	1204
Adım 2: Yerleşimler Oluşturma	1205
Sonuçlara Başlık Ekleme	1208
Sonuçlara Tablo Ekleme	1209
Sonuçları Grafiklerde Gösterme	1211
Sonuçları Özet Tablolarda Gösterme	1224
Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme	1234
Sonuçlara Uygulanan Filtreleri Gösterme	1240
Sonuçlara İşaretleme Metni Ekleme	1240
Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme	1243
Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme	1244
Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme	1245
Sonuçları Huni Grafiklerde Gösterme	1246
Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme	1247
Sonuçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme	1250

Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma	1253
Adım 3: Bilgi İstemlerini Tanımlama (İsteğe Bağlı)	1254
Sütun Filtresi Bilgi İstemleri Ekleme	1255
Görüntü Bilgi İstemleri Ekleme	1257
Adım 4: Raporları Gözden Geçirme	1259
Özel Raporların Genel Kullanıma Açılması	1259
Analizinizin Tamamlanması	1260
Analizlerdeki İşlevleri Kullanma	1261
Sabit Değerleri İfade Etme	1262
Toplama İşlevleri	1263
Toplama İşlevlerini Çalıştırma	1269
Dize İşlevleri	1273
Matematik İşlevleri	1280
Takvim Tarihi/Saati İşlevleri	1287
Dönüştürme İşlevleri	1294
Sistem İşlevleri	1296
İşleçler	1296
Durum İfadeleri	1297
Oturum Değişkenleri	1300
Rapor Performansı Hakkında	1302
Performansı Optimize Etme	1303
16 Kumanda Tabloları	1309
Kumanda Tablolarının Yönetimi	1311
Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma	1312
Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme	1313
Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme	1313
Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme	1314
Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme	1315
Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama	1317

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme	1317
Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme	1318
Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümü Ekleme	1321
Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme	1321
Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Görüldüğünü Kontrol Etme	1322
Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme	1323
Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama	1324
Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma	1325
Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme	1326
Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme	1326
Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma	1327
Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme	1330
Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme	1333
Kumanda Tablolarını Görüntüleme	1333
Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme	1334
Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında	1335
Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönetme	1335
Konu Alanlarındaki Kullanım Notları	1337
17 Analytics	1337
Working with the Analytics Homepage	1338
Using the Catalog	1340
Managing Favorites	1340
Accessing Favorites Objects	1341
Organizing Favorites	1341
Removing Objects from Favorites	1342
Creating a Filter	1343
Designing a Filter	1343
Creating a Condition	1344

Designing a Condition	1345
Designing an Action	1346
Creating an Action	1348
Setting Action Options	1348
Selecting Content for an Action	1350
Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition	1350
About Custom Fiscal Calendar in Analytics	1350
Designing an Analysis	1352
Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında	1352
Setting Up Folders in Analytics	1360
Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders	1361
Rapor Verilerini Gözden Geçirme	1363
Printing Analyses	1364
Running Analyses	1365
Downloading Analyses	1366
Deleting Analyses	1368
Renaming Analyses	1368
Copying and Moving Analyses	1369
Getting Started with Analytics Reports	1370
Step 1: Defining Criteria in Analytics	1596
Step 2: Reviewing Results and Creating Layouts	1623
Step 3: Defining Analytics Prompts (Optional)	1672
Step 4: Saving Analyses	1676
Using Functions in Analytics	1676
Rapor Performansı Hakkında	1718
Performansı Optimize Etme	1719
Combining Analyses	1724
Analytic Dashboards	1725
Creating a Dashboard	1727

Designing a Dashboard	1728
Accessing My Dashboard	1729
Kumanda Tablolarının Yönetimi	1730
Creating Interactive Dashboards in Analytics	1730
Designing a Dashboard Prompt	1731
Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme	1732
Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme	1733
Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme	1733
Kumanda Tablosu Nesneleri Yeniden Adlandırma	1744
Kumanda Tablosu Nesneleri Silme	1745
Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme	1745
Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics	1746
Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme	1749
Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme	1752
Displaying Dashboards in Analytics	1752
Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme	1753
Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında	1754
Managing Dashboard Visibility in Analytics	1754
Konu Alanlarındaki Kullanım Notları	1756
Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard	1756
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard	1756
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard	1757
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard	1757
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard	1758
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard	1758

Dizin

1759

1 Başlarken

Oracle CRM On Demand uygulamasına hoş geldiniz. Bu uygulama, Web üzerinden erişilen akıllı müşteri ilişkisi yönetim çözümüdür. Oracle CRM On Demand, şirketinizin tüm satış, müşteri hizmetleri ve pazarlama bilgilerini yönetmenize yardımcı olur:

Satış uzmanıysanız; satış stratejinizi analiz ederek, daha doğru tahminlerde bulunarak ve kritik satış bilgilerinizi ekibinizle paylaşarak satışlarınızın verimliliğini ve etkinliğini optimize etmek üzere Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanın.

Müşteri hizmetleri temsilcisiyseniz; müşterileri izleyerek, servis isteklerini yöneterek, çapraz satış ve dikey satış iş fırsatlarını tanımlayarak ve müşteri sorularına çözümler sunarak müşteri memnuniyetini ve servis performansını maksimum düzeye çıkarmak üzere Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanın.

Pazarlama temsilcisiyseniz; daha fazla satış olanağı oluşturarak, satış olanaklarını otomatik olarak atayarak ve kampanya sonuçlarını nicel olarak izleyerek pazarlama girişimlerinizden faydalanmak üzere Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanın.

Yöneticiyseniz; satışlarınızın genel görünümü hakkında fikir sahibi olarak, kritik iş sorunlarını hızla çözerek ve karmaşık analizler gerçekleştirerek işinizin tüm alanlarını yönetmek için Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanın.

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bilgileriniz aşağıdaki ana alanlar halinde gruplanır:

Takvim ve Aktiviteler. Telefon çağrıları, olaylar ve yapılacaklar listeleri de dahil aktivitelerinizi izler.

Kampanyalar. Pazarlama kampanyalarını yönetir, yeterlilik kazanan satış olanakları ve iş fırsatları oluşturur.

Satış Olanakları. Yeni satış fırsatları için satış olanaklarını izler ve satış olanağı dönüştürme işlemi otomatik hale getirir.

Firmalar. İş yaptığınız şirketleri izler.

İlgili kişiler. Firmalarınız ve iş fırsatlarınızla ilişkili kişileri izler.

İş Fırsatları. Potansiyel olarak gelir oluşturan iş fırsatlarını yönetir.

Tahminler. Mevcut iş fırsatlarına dayalı üç aylık gelir tahminleri oluşturur.

Servis İstekleri. Ürünler veya servisler için müşteri isteklerini yönetir.

İş Ortakları. Şirketinize ait ürünler satan veya bunlar için servis veren harici şirketleri veya şirketlerdeki ilgili kişileri izler (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

İş Ortağı Programları. Şirketinizin iş ortağı programlarının parçası olan şirketlere ilişkin gereksinimleri ve kazançları izler (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Çözümler. Ortak soruların veya servis sorunlarının yanıtlarını depolar.

İletişim. Çağrı merkeziniz yoluyla müşteri etkileşimlerini yönetir (Oracle Contact On Demand).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki analiz işlevi, önceden oluşturulmuş raporlar ve analizler sağlar ve özel raporlar ve analizler oluşturmanıza imkan tanır. İki ayrı analiz platformu desteklenir: V2 analiz işlevi ve V3 analiz işlevi. Analiz işlevine aşağıdaki sekmelerden erişebilirsiniz:

Analytics. V3 kataloğunda önceden oluşturulmuş raporlara ve kumanda tablolarına erişim sağlar ve raporlar ve kumanda tabloları oluşturmanıza imkan tanır.

Raporlar. V2 kataloğundaki raporlara erişim sağlar ve raporlar oluşturmanıza imkan tanır.

Kumanda Tablosu. V2 kataloğundaki kumanda tablolarına erişim sağlar ve kumanda tabloları oluşturmanıza imkan tanır.

NOT: V1 analiz işlevi, Oracle CRM On Demand uygulamasının önceki sürümlerinde sağlanmıştır ve artık kullanımdan kaldırılmıştır. V2 işlevi ve V3 işlevi Sürüm 36'te desteklenmektedir.

Buna ek olarak, sektöre özel çözümler şu kayıt tiplerini içerir:

Taşıtlar. Araçların servis tarihçesini ve satış tarihçesini izler (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Bayiler. Bayilerle olan ilişkilendirmeleri izler (Oracle CRM On Demand Automotive Edition).

Etkinlikler. Etkinlikleri ve davetlileri yönetir (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition).

Fonlar. Fon isteklerini, kredileri ve onayları yönetir (Oracle CRM On Demand High Tech Edition ve Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition).

Portföyler. Portföy hesaplarını izler (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Haneler. İlişkili bir grup ilgili kişinin bilgilerini izler (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition).

Uyguladığınız sektöre özel çözümlere bağlı olarak başka kayıt tipleri de görebilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticiniz standart kayıt tiplerini yeniden adlandırabilir, böylece farklı sekme etiketleri görebilirsiniz. Örneğin, şirket yöneticiniz "Firmalar"ı "Şirketler" olarak değiştirebilir. Şirket yöneticiniz gerektiğinde özel kayıt tipleri de ekleyebilir.

Önce Yapılacaklar

Şirket yöneticiniz büyük olasılıkla, firmalar, ilgili kişiler, satış olanakları vb. için şirket çapında kayıt içe aktarmıştır. Hızlı bir biçimde çalışmaya hazır hale gelmek için aşağıdaki yönergeleri uygulayın:

[Yeni Kullanıcı Olarak Oturum Açma](#) (sayfa 28)

[Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852)

[Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870)

[İlgili Kişilerinizi İçe Aktarma](#) (sayfa 307)

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Kayıtları Firmalara Bağlama](#) (sayfa 284)

İPUCU: Çalıştığınız kayıt tipine özel prosedürler, kavramlar ve yönergeler ile ilgili bilgi almak için herhangi bir sayfada Yardım bağlantısına tıklayın. Herhangi bir Yardım penceresinden, yardım içeriğinin PDF sürümüne erişilebilir ve bir dizi konuyu veya yardım içeriğinin tamamını yazdırabilirsiniz.

İlk kez kullananlar için not:

Yöneticiniz, bazı uyarı mesajlarını Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda ayrı pencerelerde görünecek şekilde ayarlayabilir. Oturum açtığınızda bir uyarı penceresi görünürse, mesajı okuduktan sonra şunları yapabilirsiniz:

- Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda bu uyarının tekrar ayrı bir pencerede görünmesini istemiyorsanız, "Bunu okudum, bir daha gösterme" etiketli onay kutusunu seçin. Uyarı penceresi kapatıldıktan sonra, uyarı bir daha ayrı uyarı penceresinde görünmeyecek, ancak uyarı süresi dolana dek Giriş Sayfam'ın Uyarılar bölümünde erişilebilir olmaya devam edecektir.
- Uyarı penceresini kapatmak için Tamam'a tıklayın.

Kullanıcı veya şirket düzeyinde Aktivite Bildirimi alan ayarları, açılır anımsatıcılar almanızı sağlar. Daha sonra Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda, Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresi sahip olduğunuz veya kullanıcı listesinde gördüğünüz aktiviteler için zamanı gelen anımsatıcıları görüntüler. Oturum açtığınızda uyarı pencereleri görünürse Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresiyle etkileşim kurmadan önce uyarı pencerelerini kapatmanız gerekir. Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Anımsatıcıları Hakkında](#) (sayfa 203).

Birçok rapor gecelik olarak güncellendiği için oturum açtıktan sonraki ilk 24 saatlik süre boyunca raporlarınızda veri göremeyebilirsiniz. Örneğin, bu ilk süre geçene dek Firmalar, İlgili Kişiler ve İş Fırsatları Ana Sayfalarında veri görünmez.

Tahmin kayıtları haftada veya ayda bir kez oluşturulduğu için tahminleri de göremeyebilirsiniz. Sistem, tahmin kayıtları oluştururken, tahmin hesaplamalarına dahil edilecek bilgileri belirlemek için kayıtlarınızdaki çeşitli alanları kontrol eder. Bu nedenle, belirtilen süre geçene ve tahmine dahil edilecek veriler mevcut olana dek tahmin kayıtları görünmez.

Diğer Uygulamaları Çalıştırma Hakkında

Artalanda çalışan diğer uygulamalar Oracle CRM On Demand ile çakışabilir. Örneğin, açılan pencere engelleyicileri farenizin kilitlemesine neden olabilir. Alışılmadık bir davranışla karşılaşırsanız, şu uygulamaların *çalışmadığından* emin olun:

Virüs denetleyicileri

Harici Java Çalıştırma Zamanı Ortamları

Açılan pencere engelleyicileri

Gözetici için harici araç çubukları

NOT: Gözetici ayarlarınızın JavaScript'in çalışmasına ve açılan iletişim kutularının görüntülenmesine izin verdiğinizden emin olun.

Yeni Kullanıcı Olarak Oturum Açma

Oracle CRM On Demand uygulamasında yeni kullanıcı olarak oturum açmak için, Oracle CRM On Demand için geçici bir URL'niz ve geçici bir parolanız olmalıdır. Oracle CRM On Demand bu bilgileri size e-posta ile iki bölüm halinde gönderir:

İlk e-postada, Oracle CRM On Demand uygulamasına ilk kez erişirken kullanacağınız geçici URL bulunur.

İkinci e-postada ise geçici parolanız bulunur.

Şirket yöneticinizin kullanıcı hesabınızı ayarlama biçimine bağlı olarak, geçici parolanızın olduğu e-postada kullanıcı kimliğiniz de yer alabilir.

NOT: İlk kez oturum açtıktan sonra oturum açma kimliğiniz Oracle CRM On Demand sayfasında gösterilir. Oracle CRM On Demand uygulamasında ilk kez oturum açarken kullanıcı kimliğine gereksiniminiz olmasa bile, ilk kez oturum açtıktan sonra Oracle CRM On Demand uygulamasına erişmek için kullanıcı kimliğiniz olmalıdır. Bu nedenle, gelecekte referansta bulunmak üzere kullanıcı oturum açma kimliğinizi not almanız önerilir.

İlk kez oturum açtığınızda, bir dizi güvenlik sorusu ayarlamanız istenir. Ayarladığınız güvenlik sorularını ve yanıtlarını not alın. Daha sonra parolanızı unutursanız, parolanızı sıfırlamak için güvenlik sorularını yanıtlamanız gerekecektir. Parolanızı sıfırlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kullanıcı Oturum Açma Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama](#) (bkz. "[Kullanıcı Giriş Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama](#)" sayfa 186).

Oracle CRM On Demand uygulamasında, güvenlik sorularınızı istediğiniz zaman değiştirebilirsiniz; daha fazla bilgi için bkz. [Güvenlik Sorularınızı Ayarlama](#) (sayfa 867).

Yeni kullanıcı olarak oturum açmak için

- 1 E-posta ile aldığınız Oracle CRM On Demand URL'sine tıklayın.
- 2 Oturum Açma sayfasında, e-posta ile aldığınız geçici parolayı girin.
- 3 Parola Güncelleme sayfasındaki Kullanıcı Oturum Açma Kimliği alanında gösterilen kullanıcı oturum açma kimliğinizi not alın.
- 4 Parola Güncelleme sayfasında, Yeni Parola alanına tercih ettiğiniz yeni parolayı girin, ardından bu parolayı Yeni Parolayı Doğrula alanına tekrar girin.

İPUCU: Bu görevi yinelemekten kaçınmak için parolanızı not almayı unutmayın.

- 5 Güvenlik Sorularım sayfasında, güvenlik sorunuz olarak kullanmak istediğiniz soruları seçin ve her sorunun cevabını girin.

Ayarlamanız gereken güvenlik sorularının sayısı şirket yöneticiniz tarafından belirlenir.

NOT: Ayarladığınız güvenlik sorularını ve yanıtlarını not alın.

- 6 Güvenlik sorularınızı kaydedin.

Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanmaya başlamanız için gereken bilgiler Ana Sayfam'da görüntülenir. Öndeğer olarak gördüğünüz sekmeler ve özellikler, size şirket yöneticiniz tarafından atanan role bağlıdır.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasında İletişim bölümünü kullanırken, ağ bağlantısı problemleri nedeniyle durumunuz çevrimdışı olursa, Oracle CRM On Demand ağı tekrar çalıştığını algıladığında giriş oturumunuz Oracle Contact On Demand sunucusuna otomatik olarak yeniden bağlanır.

Arayüz hakkında

Oracle CRM On Demand bir Web sayfası arayüzü çevresinde oluşturulmuştur. Web'e aşınaysanız, kullanıcı arayüzünüzün genel görünümüne de aşına olursunuz. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tüm sayfalar aynı temel, arayüz çerçevesini paylaşır.

İPUCU: Internet Explorer gözetıcısında, Şifrelenmiş Syafaları Diske Kaydetme seçeneğinin onay kutusundaki işareti kaldırırsanız performans daha iyi olur. Bu seçenek işaretlenirse, JavaScript kodu önbelleğe alınmaz ve her seferinde indirilmesi gerekir. Internet Explorer Sürüm 6'da ve sonraki sürümlerinde, bu seçenek Araçlar menüsünün altındadır. Araçlar menüsünde, Internet Seçenekleri'ni ve sonra da Gelişmiş'i seçin.

Kullanıcı Arayüzü Görünümünün Temalar ve Tema Stilleri tarafından Belirlenmesi

Oracle CRM On Demand uygulamasında, kullanıcı arayüzünde gördüğünüz arkaplan rengi, köprü rengi, metin rengi, sekme stili, vb. kullandığınız tema tarafından belirlenir. Oracle CRM On Demand ile iki tema stili kullanılabilir: klasik stil ve modern stil. Oracle CRM On Demand ile çalışırken tablet bilgisayar kullanıyorsanız modern stil temanın tablet bilgisayarınızdaki diğer uygulamaların kullanıcı arayüzleriyle daha uyumlu olduğunu görebilirsiniz. Örneğin, Modern stildeki temalarda, kayıt tipi giriş sayfalarına erişmek için kullandığınız sekmeler düğme şeklinde sunulur. Öntanımlı çeşitli temalar kullanılabilir: klasik stilde ve modern stilde çeşitli temalar. Yöneticiniz de bu iki stilde özel temalar oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda farklı tema stillerindeki kullanıcı arayüzlerinde görünüm ve fonksiyonellikle ilgili bazı farklar açıklanmaktadır.

NOT: Çevrimiçi yardımda sağlanan yönergeler genellikle klasik stile sahip temalardaki fonksiyonelliği yansıtır.

Kullanıcı Arayüzü Alanı	Klasik Stil	Modern Stil
Eylem çubuğu: Menü	Eylem çubuğu simgesi (üç yatay çizgi), Oracle CRM On Demand sayfanızdaki sekmelerin hemen solunda görünür. Eylem çubuğunu göstermek veya gizlemek için Eylem çubuğu simgesine tıklayın.	Eylem çubuğu simgesi (üç yatay çizgi), Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her bir sayfada global başlıkta görüntülenir. Eylem çubuğunu göstermek veya gizlemek için Eylem çubuğu simgesine tıklayın.
Eylem çubuğundaki ve Detay sayfalarındaki simgeleri genişlet ve daralt	Bir bölümü genişletmek için bölüm başlığının yanındaki artı (+) simgesine tıklayın. Bölümü daraltmak için eksi (-) simgesine tıklayın.	Bir bölümü genişletmek veya daraltmak için bölüm başlığına tıklayın veya yanındaki oklara tıklayın.

Kullanıcı Arayüzü Alanı	Klasik Stil	Modern Stil
Genel başlık	Uygulanamaz	<p>Global başlıkta nelerin kullanılabilir olduğunu yöneticiniz belirler. Örneğin Eylem çubuğundaki Arama bölümünü açmanızı sağlayan bir simge görebilirsiniz.</p> <p>Standart uygulamada global başlıktaki artı (+) simgesiyle Oluştur bölümüne erişebilirsiniz. Ancak, yöneticinizin genel başlığı nasıl ayarladığına bağlı olarak, Oluştur bölümü için farklı bir simge görebilirsiniz. Oluşturabileceğiniz kayıt tipleri listesini açmak için Oluştur bölümünün simgesine tıklayın. İsteddiğiniz kayıt tipini bulmak için aşağı ve yukarı oklarını kullanın ve kayıt tipinin adına tıklayın. Kayıt tipi seçmeden listeyi kapatmak istiyorsanız menünün dışındaki sayfaya tıklayın. Alternatif olarak, imlecinizi Oluştur bölümü simgesinin üzerine getirerek de kayıt tipleri listesini açabilirsiniz; listeyi kayıt tipi seçmeden kapatmak istiyorsanız imlecinizi listenin üzerinden çekin.</p>
Global bağlantıları	<p>Her sayfanın üst kısmındaki genel bağlantılar şunları yapmanıza olanak tanır:</p> <p>Çevrimiçi yardım ve Silinen Öğeler sayfası gibi kaynaklara erişim</p> <p>Oracle CRM On Demand ögesini konfigüre edebileceğiniz ve özelleştirebileceğiniz sayfalara erişim</p> <p>Çıkış yap</p> <p>Servis bilgileri gibi Oracle CRM On Demand hakkındaki bilgilerin genel bağlantıları her sayfanın alt kısmında görünür.</p> <p>Yöneticiniz hangi genel bağlantıları kullanabileceğinizi belirler.</p>	<p>Her sayfanın üst sağ köşesinde kullanıcı adınızın altındaki menüde genel bağlantılar ve Çıkış Yap düğmesi bulunur. Menüü açmak için tıklayın veya imlecinizi kullanıcı adınızın üzerine getirin. Yöneticiniz hangi genel bağlantıları kullanabileceğinizi belirler.</p>

Kullanıcı Arayüzü Alanı	Klasik Stil	Modern Stil
İlgili bilgiler bağlantıları ve ön bilgi ekranı	Ön bilgi ekranı işlevi açıksa ve temanızda Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusu işaretlenirse Detay sayfalarının ilgili bilgi bölümlerine olan bağlantılar tarayıcı pencerenizin altındaki ön bilgi ekranından kullanılabilir.	Ön bilgi ekranı işlevi açıksa ve temanızda Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusu işaretlenirse Detay sayfalarının ilgili bilgi bölümlerine olan bağlantılar tarayıcı pencerenizin altındaki ön bilgi ekranından kullanılabilir. Sayfada doğrudan ilgili bilgi bölümlerine gitmenize olanak sağlayan düğmeler Detay sayfasının sağ tarafında bulunur. Düğmelerin hepsi aynı anda görüntülenemiyorsa kullanılabilir diğer düğmeleri görüntülemek için okları kullanabilirsiniz. İlgili bilgi bölümüne gitmek için bu bölüme ilişkin düğmeye tıklayın. İlgili bilgi bölümleri için düğmeler, ön bilgi ekranı işlevi açık olmasa ve Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusu temanızda işaretlenmese bile her zaman kullanılabilir.

Kullanıcı Arayüzü Alanı	Klasik Stil	Modern Stil
Kayıt giriş sayfalarına ve Giriş Sayfam'a erişmek için sekmeler	<p>Sekmelerin yuvarlak veya düz köşeleri olabilir veya yığın şeklinde olup örtüşebilirler. Yerleşiminizde, Web tarayıcısı pencerenizde sayfaya sığabilecek olandan fazla sekme varsa, en sağdaki sekmenin yanında bir ok görünür. Bu oka tıkladığınızda, kullanabileceğiniz ancak henüz Web tarayıcısı pencerenizde görünür durumda olmayan herhangi bir sekme seçebileceğiniz bir liste açılır.</p> <p>NOT: Web tarayıcısı pencerenizin genişliği 1024 pikselden azsa ve kullanılabilir sekmelerinizden bazıları görünür değilse, sayfanın altında bir kaydırma çubuğu görüntülenir ve kullanılabilir sekmeler listesini açmak için oku kaydırabilirsiniz.</p>	<p>Sekmeler düğmeler şeklinde görünür. Yerleşiminizde Web tarayıcısı pencerenizde sayfaya sığabilecek olandan fazla düğme varsa kullanılabilir diğer düğmeleri görüntülemek için okları kullanabilirsiniz. Örneğin, 15 düğme varsa ancak sayfaya sadece altı düğme sığıyorsa ikinci altı düğmelik kümeyi görüntülemek için sağ oka tıklayabilirsiniz; ardından oka tekrar tıklayarak kalan düğmeleri görebilirsiniz. Kaydirdığınızda her seferinde tam düğme kümesi gösterilir böylece bu örnekte ilk olarak altı taneden 1 düğme, ardından 12 taneden 7 düğme ve son olarak 15 taneden 10 düğmeyi görürsünüz. Ardından düğmeler arasında geriye gitmek için sol oka tıklayarak bir kerede altı düğme geriye gidebilirsiniz.</p>

Tema stillerinin görünümündeki diğer farklar:

Bazı simgeler klasik ve modern tema stillerinde farklıdır. Örneğin, klasik stildeki temalarda görev listelerindeki yüksek öncelikli görevleri göstermek için yukarı oku simgesi görüntülenir. Modern stildeki temalarda ünlem işareti simgesi kullanılır.

Tema stillerinde Takvim sayfalarının görünümünde farklar mevcuttur. Daha fazla bilgi için bkz. [Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında](#) (sayfa 191).

Tema Öndeğerleri ve Tablet Temaları Hakkında

Kişisel profilinizde tema öndeğeri ve tablet teması olmak üzere iki tema seçebilirsiniz. Tema öndeğeri, bir masaüstü veya dizüstü bilgisayar kullanarak Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda otomatik olarak kullanılır. Tablet teması, Oracle CRM On Demand bir tablet bilgisayarı veya başka bir dokunmatik ekranlı cihazı algıladığı takdirde, tablet bilgisayarı veya diğer dokunmatik ekranlı cihazı kullanarak Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda otomatik olarak kullanılır. Kişisel profilinizde tema öndeğeri ve tablet teması seçmezseniz, kullanıcı rolünüz için belirtilen temalar kullanılır ve kullanıcı rolünüz için hiçbir tema belirtilmezse, şirketiniz için belirtilen temalar kullanılır. Herhangi bir düzeyde tablet teması belirtilmezse, tema öndeğeriniz kullanılır. Tema seçme hakkında bilgi için bkz. [Temanızı Ayarlama](#) (sayfa 863).

Tema Öndeğeriniz ve Tablet Temanız Arasında Geçiş Yapma Hakkında

Genel bir bağlantı, aşağıdaki koşullardan ikisi de doğruysa tema öndeğeriniz ve tablet temanız arasında geçiş yapmanızı sağlar:

Kişisel profilinizde, kullanıcı rolünüzde veya şirket düzeyinde bir tablet teması belirtilmiş.

Tema öndeğeriniz ve belirtilen tablet teması aynı değil.

Siz temalar arasında geçiş yaptıktan sonra, oturumunuz aynı bilgisayarda aynı kullanıcı hesabında açık kaldığı sürece, bu bilgisayarda aynı tarayıcıdan Oracle CRM On Demand oturumunu açtığınız her seferinde yeni tema kullanılır. Ancak, aynı bilgisayarda farklı bir kullanıcı hesabında oturum açar ve ardından Oracle CRM On Demand oturumunu açarsanız, tema öndeğeriniz ve tablet temanızdan bilgisayar için uygun olanı kullanılır. Benzer şekilde, aynı bilgisayarda farklı bir tarayıcı kullanarak Oracle CRM On Demand oturumunu açarsanız veya farklı bir bilgisayardan oturum açarsanız, tema öndeğeriniz ve tablet temanızdan bilgisayar için uygun olanı kullanılır.

Eylem Çubuğu

Şirket yöneticiniz jher kullanıcı rolüne bir eylem çubuğu yerleşimi atar. Şirket yöneticiniz Eylem çubuğunu kullanıcı rolünüz için kullanılamaz hale de getirebilir.

Eylem çubuğu kullanıcı rolünüz için kullanılabilir durumdaysa, öndeğer olarak tüm Oracle CRM On Demand sayfalarının sol tarafında görünür. Eylem çubuğunu istediğiniz gibi gizleyebilir ve gösterebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).

Eylem çubuğu aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya tümünü içerebilir:

Mesaj Merkezi

Mesaj Merkezi bölümü kendi kendinize tuttuğunuz notları, diğer kullanıcılardan gelen notları ve abone olduğunuz kayıtlara eklenen notları içerir. Mesaj Merkezi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkeziyle Çalışma](#) (bkz. "Mesaj Merkezi ile Çalışma" sayfa 46).

Mesaj Merkezi yalnızca, şirket profilinde Mesaj Merkezi etkinse görünür.

Arama

Arama bölümü, mevcut kayıtları bulmanızı sağlar. Örneğin, bir kayıt oluşturmadan önce kayıt olup olmadığını belirlemek için arama gerçekleştirebilir böylece mükerrer kayıtları azaltırsınız. Arama bölümünü kullanma yönergeleri için bkz. [Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85).

İletişim Araçları

Şirketiniz Oracle Contact On Demand çağrı merkezi uygulamasını kullanıyorsa, Oracle Contact On Demand uygulamasında görev gerçekleştirmek için Eylem çubuğundaki İletişim Araçları ve Sesli Kontroller bölümlerini kullanırsınız.

Oluştur

Oluştur bölümünde, yeni bir kayıt eklemek için form açabilirsiniz. Bu form ana Web sayfalarından bağımsız çalışır, böylece uygulama içindeki yerinizi kaybetmezsiniz.

Örneğin, Oracle CRM On Demand sayfasının ana bölümünde bir firmanın bilgilerini güncellerken, Eylem çubuğunun Oluşturulan bölümünde bir iş fırsatı oluşturabilirsiniz. Eylem çubuğundaki Oluştur bölümünü genişlettiğinizde ve İş Fırsatı'na tıkladığınızda bir form açılır. Ardından, gerekli iş fırsatı bilgilerini forma girip kaydı oluşturabilirsiniz. Yeni iş fırsatı veritabanına kaydedilir ve firma bilgilerini güncellemeye devam edebilirsiniz.

Başlarken

Oluşturulan bölümünü kullanma yönergeleri için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

Son Görüntülenenler

Son Görüntülenenler bölümünde önceki oturumlara ait kayıtlar da dahil olmak üzere en son görüntülenen, düzenlenen veya oluşturulan 10 kayda bağlantı sağlanır. Detay sayfasında bir kayıta detaya gidilmesi, kaydın Son Görüntülenenler bölümüne eklenmesini tetikler.

Bu özellik aktif kayıtlarınıza kolayca erişmenize olanak tanır. Bir kaydı silerseniz, söz konusu kayıt Son Görüntülenenler listesinden kaldırılır. Başka bir kullanıcı bir kaydı silerse, söz konusu kayıt Son Görüntülenenler listesinde kalır ve kaydı seçerseniz bu bağlantının artık olmadığını bildiren bir mesaj görüntülenir.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasını kapatmak için [Çıkış Yap](#) bağlantısına tıklamak yerine tarayıcı penceresini kapatırsanız Oracle CRM On Demand uygulamasına yeniden giriş yaptığınızda, son oturumunuzda görüntülediğiniz kayıtlar Eylem çubuğunun Son Görüntülenenler bölümünde görünmeyebilir. Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkmak için her zaman [Çıkış Yap](#) bağlantısını kullanmanız önerilir.

Sık Kullanılan Kayıtlar

Sık Kullanılan Kayıtlar bölümü sık kullanılan olarak işaretlediğiniz kayıtlar için bağlantılar sağlar. Bu özellik, en sık kullandığınız kayıtlara hızla erişmenize olanak tanır. Eylem Çubuğundaki Sık Kullanılan Kayıtlar bölümü bir seferde 10 kayıt içerebilir. Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak sık kullanılanlarınızın tam listesini görebilirsiniz. Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığınızda, sık kullandığınız kayıtları yönetebileceğiniz Sık Kullanılan Kayıtlar sayfası açılır. Sık kullanılanlarınızda maksimum 100 liste olabilir Sık Kullanılan Kayıtlar sayfası hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Kayıtlar Sayfası](#) (sayfa 122).

Sık Kullanılan Listeler

Sık Kullanılan Listeler bölümü sık kullanılan olarak işaretlediğiniz listeler için bağlantılar sağlar. Bu özellik, en sık kullandığınız listelere hızla erişmenize olanak tanır. Eylem Çubuğundaki Sık Kullanılan Listeler bölümü bir seferde 10 liste içerebilir. Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak sık kullanılanlarınızın tam listesini görebilirsiniz. Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığınızda, sık kullandığınız listeleri yönetebileceğiniz Sık Kullanılan Listeler sayfası açılır. Sık kullanılanlarınızda maksimum 100 kayıt olabilir. Sık Kullanılan Listeler sayfası hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Listeler Sayfası](#) (sayfa 143).

İPUCU: Liste Yönet sayfasında liste adının yanında ve liste sayfasının üzerindeki başlık çubuğunda görüntülenen Sık Kullanılanlara Ekle simgesine tıklayarak sık kullanılan listelerinize liste ekleyebilirsiniz.

Takvim

Bu bölümde, geçerli tarih vurgulanmış halde bir takvim yer alır. Takvimde bir tarihe tıkladığınızda, söz konusu tarihe ilişkin Günlük Takvim sayfası görüntülenir. Takvim bölümü öndeğer olarak görünmez, ancak bu bölümü kişisel yerleşiminizde Eylem çubuğuna ekleyebilirsiniz. Kişisel yerleşiminizde Eylem çubuğunu düzenlemek için, Kurulumum global bağlantısına, Kişisel Yerleşim'e ve sonra da Eylem Çubuğu Yerleşimi'ne tıklayın.

Özel Web ek programları

Şirket yöneticiniz, HTML Web içeriğinin (örneğin, anketler, videolar) ve RSS akışlarının görüntülenmesi için, Eylem çubuğuna eklenebilecek Web ek programları oluşturabilir. Özel Web Ek Programları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Özel Web Ek Programları Hakkında](#).

Eylem çubuğundaki bölümleri genişletebilir veya daraltabilirsiniz. Oracle CRM On Demand içinde ilerlediğinizde Eylem çubuğu ayarlarınız korunur. Eylem çubuğunu gizlerseniz, Eylem çubuğundaki bölümlerin ayarları Eylem

34 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

çubuğu gizlenmiş olmasına rağmen korunur ve Eylem çubuğunu tekrar görüntülediğinizde ayarlar kullanılabilir olur.

Kullanıcı rolünüz uygun ayrıcalığa sahipse, Kurulumum global bağlantısı yoluyla Eylem çubuğunuzun yerleşimini değiştirebilirsiniz. Web ek programları da dahil olmak üzere, şirket yöneticinizin kullanıcı rolünüze ilişkin olarak Eylem çubuğu yerleşiminde kullanılabilir hale getirdiği Eylem çubuğu bölümlerinden istediğinizi görüntüleyebilir veya gizleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#) (bkz. "İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme" sayfa 882).

Kayıt Tipleri Sekmeleri

Her sayfanın üst kısmı boyunca kullanabileceğiniz üst düzey kayıt tiplerinin giriş sayfalarını açan sekmeler bulunur. Örneğin, İlgili Kişiler sekmesine tıklarsanız İlgili Kişiler Ana Sayfası açılır. Gördüğünüz sekmelerin sayısı gözatıcı penceresinin boyutuna, çözünürlüğüne ve sekme yerleşiminde kaç sekmenin olduğuna bağlıdır. Sekme yerleşimi hakkında daha fazla bilgi edinmek için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870).

Bölümler

Her sayfa *bölümler* adı verilen alanlar içerir. Bu bölümler, çalıştığınız kayıt tipleriyle ilgili bilgileri gruplar.

Örneğin, Firmalar Ana Sayfası Firma Listeleri, Firma Görevleri, En Son Değiştirilen Firmalar ve Firma Analizi Grafiği bölümlerini gösterebilir.

Bir bölümde şu bilgi tipleri bulunabilir:

Listeler. Satırlardaki kayıtları gösterir.

Formlar. Kayda ilişkin alanları bir formda gösterir.

Grafikler/Diyagramlar. Çeşitli grafikler ve diyagramlarda bilgi gösterir.

Detay sayfalarında, formdaki tek tek bölümlerin yanı sıra formun tamamını genişletebilir veya daraltabilirsiniz. Bu, ilgilenmediğiniz bilgiler arasında ilerlemekten kaçınmak ve bu bilgileri gizlemek için kullanışlıdır. Bir formu veya bölümü daraltmak için eksi simgesine (-) tıklayın. Bir formu veya bölümü genişletmek için artı simgesine (+) tıklayın. Bölüm daraltılsa bile, her bölümde yer alan düğmeler görünür durumda olur. Genişletilme veya daraltılma durumu bölümler arasında sürdürülür.

Liste sayfalarında ve Düzenle sayfalarında bu genişletme ve daraltma işlevi bulunmaz.

Hata Mesajları ve Ekran Yardım Metni

Hata mesajları görüntülediği zaman şu simgeyle belirtilir:



Ekran yardım metni şu simgeyle belirtilir:



Alan Düzeyi Araç İpucu Metni

Yöneticiniz, alanlar için isteğe bağlı olarak araç ipucu ekleyebilir. Bir alan için araç ipucu metni varsa alan için metin etiketinin altı, kayıt Detay ve Düzenleme sayfalarında, Liste sayfalarındaki sütun başlıklarında ve kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümlerinde noktalı bir çizgiyle çizilir:

Account Name

Araç ipucu metnini görmek için işaretçinizi alan etiketinin üzerine getirin. Araç ipucu metni hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sayfa Sayfa Oracle CRM On Demand Genel Görünümü](#) (sayfa 37).

Global Bağlantılar

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her sayfada, sayfanın üstünde bulunan genel bağlantılar, belirli kaynaklara erişmenizi ve ayarlarınızı, sayfa yerleşimlerini vb. kişiselleştirebileceğiniz profil sayfanıza erişmenizi sağlar. Aşağıdaki tabloda, her standart bağlantıya tıkladığınızda gerçekleşen eylem açıklanmıştır. Şirket yöneticiniz Oracle CRM On Demand sayfalarına özel bağlantılar ekleyebilir ve ayrıca bazı standart bağlantıları gizleyebilir.

Bu bağlantıya tıkladığınızda	Bu olur
Tema Öndeğerine Geçiş veya Tablet Temasına Geçiş	Tema öndeğeriniz ve tablet temanız arasında geçiş yapmanızı sağlar. Daha fazla bilgi için bu konudaki Tema Öndeğerleri ve Tablet Temaları Hakkında bölümüne bakın.
Eğitim ve Destek	Ücretsiz Oracle CRM On Demand Web seminerlerinin ve diğer eğitim kurslarının zamanlaması da dahil bir dizi Eğitim ve destek kaynağına erişim sağlayan Eğitim ve Destek Ana Sayfasını açar. Bu sayfadan servis isteği oluşturabilirsiniz. Aşağıdaki bilgilere sahip olduğunuzdan emin olun: Pencerenizde görüntülenen hata mesajları Hata oluştuğunda uygulamakta olduğunuz adımlar da dahil problemin bir açıklaması
Yönetim	Yöneticilerin uygulamayı özelleştirebilecekleri sayfaları açar. Yalnızca yönetici ayrıcalığı olan bir role sahip kullanıcılara görünür.
Kurulumum	Kişisel profilinizi güncelleyebileceğiniz ve sayfa yerleşimini düzenleyebileceğiniz Kişisel Ana Sayfayı açar.
Silinmiş Öğeler	Silinmiş birçok öğeyi, silinmelerinden itibaren 30 güne kadar görüntüleyebileceğiniz ve geri yükleyebileceğiniz Silinmiş Öğeler sayfasını açar.
Yardım	İlk konu olarak çevrimiçi yardımı açar, İçindekiler'i görüntüler ve yardım dosyalarında bilgi bulmak için kullanılacak Arama sekmesini gösterir. Herhangi bir yardım penceresinden, yardım içeriğinin PDF sürümüne erişebilir ve bir dizi konuyu veya yardım içeriğinin tamamını yazdırabilirsiniz.

Bu bağlantıya tıkladığında	Bu olur
Oturumu Kapat	Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkar.

Ek Bağlantılar

Her sayfada, sayfa adının sağ tarafında görünen .eşitli bağlantılar da bulunur. Bu tabloda, her bağlantıya tıkladığında oluşan eylem açıklanmıştır:

Bu bağlantıya tıkladığında	Bu olur
Yerleşimi Düzenle	(Yalnızca Ana Sayfalar ve Detay sayfaları.) Kullanıcı rolünüzde uygun ayrıcalıklar varsa, Yerleşimi Düzenle bağlantısı görüntülediğiniz sayfanın bölümlerini ekleyebileceğiniz, yeniden düzenleyebileceğiniz veya gizleyebileceğiniz sayfaları açar. Detay sayfası için bazı alanları da gizleyebilir ve sayfadaki alanları yeniden düzenleyebilirsiniz. Sayfa yerleşimlerinizi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme (sayfa 881) ve Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme (sayfa 871).
Yardım	İlgili sayfaya veya prosedüre özel çevrimiçi yardım konusu açar.
Yazdırılabilir	Sayfanızdaki verileri yazdırabileceğiniz ayrı bir sayfa açar. Yazdırılabilir bağlantısı, Düzenle sayfaları hariç tüm sayfalarda kullanılabilir.

Sayfa Sayfa Oracle CRM On Demand Genel Görünümü

Oracle CRM On Demand, her kayıt tipi (Firmalar, İlgili Kişiler vb.) için çeşitli Web sayfaları sağlar.

Ana Sayfalar

Birçok Ana Sayfada, ilgili sayfaya karşılık gelen kayıt tipleriyle ilişkili görevler gösterilir (örneğin, firmayla ilgili görevler). Bu sayfalarda genellikle, çalışmanızla ilgili analitik bir grafiğin yanı sıra şirket yöneticiniz tarafından tanımlanan filtrelenmiş listeler de gösterilir. Ana Sayfalarda, şirket yöneticinizin yaptığı ayara bağlı olarak Web gereçleri, RSS beslemeleri ve başka Web içeriği de bulunabilir.

Çeşitli bilgi tiplerini yönetmek üzere, Ana Sayfadan başka sayfalarda detaya gidebilirsiniz.

Liste Sayfaları

Liste sayfalarında, Ana Sayfada seçtiğiniz listeye göre kayıtların alt kümesi gösterilir. Liste sayfalarından şunları yapabilirsiniz:

Başlarken

Kayıtları sıralama.

Bir bakışta birden fazla kaydı gözden geçirme.

Gözden geçirmek, silmek veya güncellemek üzere kayıt bulma.

Satır içi düzenleme işlevi etkinse Liste sayfasındaki alanları satır içinde güncelleyin.

Kayıt bölmesi Liste sayfasında kullanılabilirse, Kayıt bölümünde bir kayıt Detay sayfası açın ve Liste sayfasından uzaklaşmadan kayıt detaylarını güncelleyin.

Yeni kayıtlar oluşturma.

Sık Kullanılanlar simgesine tıklayarak listeyi Eylem çubuğundaki Sık Kullanılanlar Listeleri bölümüne ekleyin.

Liste Daraltmayı Aç/Kapa simgesi kullanılamıyorsa Liste sayfasında listeyi daraltın. Daha fazla bilgi için bkz. [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137).

Sütun başlıklarını yeni bir konuma sürükleyip bırakarak listedeki sütunların sırasını değiştirin.

Ayrıca, aşağıdakilerin bir kısmı veya tamamı da dahil, listelenen kayıtlar üzerinde çeşitli eylemler gerçekleştirmek için her kayıt adının yanındaki kayıt düzeyi menüsünü kullanabilirsiniz:

Kayıtta, mevcut tüm alanları düzenleyebileceğiniz Düzenle sayfasını açma (Düzenle seçeneğini belirleyerek).

Mevcut kaydı kopyalayarak yeni bir kayıt oluşturma. Yeni kayda otomatik olarak kopyalanacak olan alan değerleri şirket yöneticiniz tarafından belirlenir.

Kayıt silme.

Şirket kurulumunuza ve kullanıcı profilinizdeki kurulumla bağlı olarak, Liste sayfalarındaki sütun başlıkları kayıt sayfasında aşağı kaydırdığınızda her zaman görünümde kalabilir. Bu özellik şirket düzeyinde açılabilir veya kapatılabilir, ancak kişisel profilinizde şirket düzeyindeki Liste Sütun Başlığını Dondur ayarını geçersiz kılabilirsiniz. Kişisel profilinizde Liste Sütunu Başlığını Dondur ayarını değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

NOT: Bir alan için araç ipucu metni varsa bu alan metin etiketinin altı, Liste sayfalarındaki sütun başlıklarında noktalı bir çizgiyle çizilir.

Listeleri Yönet Sayfaları

Listeleri Yönet sayfalarında, standart filtrelenmiş listeler ile sizin kendi kullanımınız için oluşturduğunuz ya da yöneticinizin çalışanlarınızın kullanması için oluşturduğu listeler gösterilir. Listeleri Yönet sayfalarından şunları yapabilirsiniz:

Liste silme.

Filtrelenmiş listelerin tüm listesini gözden geçirme.

Sizin veya yöneticinizin oluşturduğu bir listeyi düzenleme ya da başka bir filtrelenmiş liste oluşturma işlemine başlama.

Eylem çubuğundaki Sık Kullanılan Listeler bölümüne eklenecek listeler seçme.

Detay Sayfaları

Detay sayfasında, bir kayda ait bilgiler gösterilir. Sayfanın üst bölümünde kayda ilişkin alanlar görüntülenir. Satır içi düzenleme etkinse, bu alanları satır içi olarak güncelleyebilirsiniz. Kullanıcı rolünüzün ayarlarına bağlı

olarak, kayıt Detay sayfalarındaki alanların yerleşimini kişiselleştirebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Alan Etiketleri ve Araç İpucu Metni

Yöneticinizin alanları nasıl ayarladığına bağlı olarak, kayıt Detay sayfasında görünen bir alan metin etiketiyle veya alanın amacını gösteren bir simgeyle etiketlenebilir. Örneğin, cep telefonu numarası içerecek bir alan, *Cep Telefonu Numarası* metin etiketiyle veya cep telefonunu temsil eden bir simgeyle etiketlenebilir. Şirketinizin bir alanı, alanda hiçbir etiket görünmeyecek şekilde de ayarlayabilir.

Yöneticiniz, alanlar için isteğe bağlı olarak araç ipucu ekleyebilir. Bir alan için araç ipucu metni varsa alan için metin etiketinin altı, kayıt Detay ve Düzenleme sayfalarında, Liste sayfalarındaki sütun başlıklarında ve kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümlerinde noktalı bir çizgiyle çizilir:

Account Name

Bir alanın nasıl etiketlendiğinde ve alan için araç ipucu metni olup olmadığına bağlı olarak, araç ipucu metni aşağıdaki gibi gösterilir:

Alan metni etiketleri. Alan için araç ipucu metni varsa araç ipucu metni, işaretçinizi alan için metin etiketinin üzerine getirdiğinizde görünür.

Alan simgesi etiketleri. Alan için araç ipucu metni yoksa alan adı, işaretçinizi simgenin üzerine getirdiğinizde görünür. Alan için araç ipucu metni varsa araç ipucu, işaretçinizi simgenin üzerine getirdiğinizde görünür.

Etiketi olmayan alanlar. Araç ipucu metni gösterilmez.

Detay Sayfalarındaki Resimler

Belirli kayıt tipleri için şirket yöneticiniz bir resmin kayıt Detay sayfalarında görüntülenebileceğini belirtebilir. Yöneticiniz bir resmin kayıt Detay sayfasında görüntülenebileceğini belirttiğinde Detay sayfasının sol üstünde resim için bir yer tutucu görünür ve görüntülemek istediğiniz resmi karşıya yükleyebilirsiniz. Sayfada resmin konumunu değiştiremezsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme](#) (sayfa 67).

İlgili Bilgiler Bölümleri

Bir kaydın Detay sayfasının alt tarafında, ana kayıtlı bağlantılı kayıtların listesini içeren ilgili bilgi bölümlerine erişebilirsiniz. Kurulumunuza bağlı olarak, ilgili bilgiler bölümleri liste veya sekme olarak görünür. Standart uygulamada, Detay sayfasındaki bağlantılı kayıtların her ilgili bilgiler listesi tek kayıt tipine ilişkin maksimum beş kayıt görüntüler. Bağlantılı kayıtların listelerinde, kayıt tipine ve kayıt tipine ilişkin erişim düzeyinize bağlı olarak aşağıdakilerden bir kısmını veya tamamını yapabilirsiniz:

Belirtilen kayıt tipinin eksiksiz ilgili kayıt listesini açma.

Ana kayda ek kayıtlar bağlama.

Ana kayıtlı bağlantılı yeni kayıtlar oluşturma.

Zaten bağlantılı olan kayıtları gözden geçirme.

Satır içi düzenleme etkinse, ana kayıtlı bağlantılı kayıtlardaki bazı alanları düzenleme.

Sütun başlıklarını yeni bir konuma sürükleyip bırakarak listedeki sütunların sırasını değiştirin.

Kullanıcı rolünüz İlgili Bilgiler Ekranı Formatını Kişiselleştirme ayrıcalığına sahipse, kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı seçeneğini ayarlayarak ilgili bilgiler bölümlerini liste veya sekme olarak görüntülemeyi seçebilirsiniz. Kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa kullanıcı rolünüzün ayarı kullanılır; kullanıcı rolünüzde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa şirketin ayarı kullanılır.

İlgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu seçilirse sıralama, filtreleme ve arama gibi ek liste işlevleri de ilgili bilgiler bölümlerinde kullanılabilir. Ayrıca yöneticiniz, isterse ilgili bilgiler bölümünde kayıt listesi için bir filtre öndeğeri ayarlayabilir. Sekmelerin gelişmiş görünümü hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Sekmeleri için Gelişmiş Görünüm Hakkında](#) (sayfa 70).

Kullanıcı rolünüzün ayarlarına bağlı olarak, kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bölümlerin yerleşimini kişiselleştirebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

İlgili bilgiler bölümlerinde görünen birçok kayıt türü için yöneticiniz ilgili kayıtlar listesinde hangi alanların görüntüleneceğini belirten yerleşimler oluşturabilir. Bazı kayıt türlerinde, yöneticiniz liste ilk kez görüntülendiğinde ilgili kayıtlar listesini sıralamak için hangi alanın kullanılacağını ve kayıtların artan düzende mi, yoksa azalan düzende mi sıralanacağını da belirleyebilir.

İlgili Bilgiler Sekmelerinde Gezinme

Klasik bir tema kullanıyorsanız ve ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünüyorsa, tarayıcı pencerenizde sayfaya sığabilecek daha fazla sekme olabilir. Bu durumda, sekmelerde gezinmek için sekmelerin sağındaki ve solundaki oklara tıklayabilirsiniz. Sekmelerin gezinme davranışı, şirket profilindeki Sekmeler için Klasik Tema Sayfalamayı Etkinleştir onay kutusu tarafından şu şekilde belirlenir:

Sekmeler için Klasik Tema Sayfalamayı Etkinleştir onay kutusunun seçimi kaldırılırsa, sağ ve sol oklar sekmelerde birer birer ilerler.

Sekmeler için Klasik Tema Sayfalamayı Etkinleştir onay kutusu seçilirse, sağ ve sol oklara tıkladığında sonraki veya önceki sekme kümesi görüntülenir. Örneğin, 15 sekme kullanabiliyorsanız, ancak yalnızca altı sekme sayfaya sığıyorsa, sağ oka tıklayarak ikinci altı sekmelik kümeyi görüntüleyebilir ve tekrar tıklayarak kalan sekmeleri görüntüleyebilirsiniz. Daha sonra bir kerede altı sekme olacak şekilde sekmelerde gezinmek için sol oka tıklayabilirsiniz.

İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri

Kullanıcı rolünüzde Detay Sayfasını Kişiselleştirme - Kayıt Göstergesi ayrıcalığı varsa kayıt Detay sayfalarında ilgili bilgiler bölümleri için kayıt göstergeleri ayarlayabilirsiniz. Kayıt göstergeleri, ilgili bilgiler bölümünde bölümü açmadan hiçbir kaydın olup olmadığını görmeyi sağlar. Yöneticiniz, rol düzeyinde kayıt türlerinin Detay sayfaları için kayıt göstergelerini de konfigüre edebilir. Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirmesenz rolünüz için kayıt türüne yönelik olarak konfigüre edilen ayarlar kullanılır.

Kayıt göstergelerinin davranışı hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında](#) (sayfa 68). Kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme](#) (sayfa 880).

İlgili Bilgiler Bölümlerini Görüntülemek İçin Ön Bilgi Ekranını Kullanma

Ön bilgi ekranı, sayfanın ilgili bilgiler bölümlerinin bağlantı listesidir. Ön bilgi ekranı, gözatıcı pencerenizin alt tarafında da bulunabilir. Ön bilgi ekranının kullanılabilir olması için aşağıdaki koşulların her ikisi de karşılanmalıdır:

Temanızda Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusu işaretlenmelidir.

Ön bilgi ekranı işlevi açılmalıdır. Ön bilgi ekranı işlevini, kişisel profilinizdeki Ön Bilgi Ekranı seçeneğini ayarlayarak açabilir veya kapatabilirsiniz. Kişisel profilinizde Ön Bilgi Ekranı alanı boşsa, şirketin ayarı kullanılır.

Aşağıdaki prosedürde, ön bilgi ekranının nasıl kullanılacağı açıklanmıştır.

Ön bilgi ekranını, ilgili bilgiler bölümlerini görüntülemek üzere kullanmak için

Aşağıdakilerden bir veya daha fazlasını yapın:

- Sayfayı aşağı kaydırmadan, ekrandaki bağlantılara tıklayarak ilgili bilgiler listelerine veya sekmelerine gidin.
- Ekrandaki eksi işaretine (-) tıklayarak ön bilgi ekranını daraltın.
- Artı işaretine (+) tıklayarak ekranı genişletin.

Oracle CRM On Demand oturumunu kapatıp tekrar oturum açsanız bile, ön bilgi ekranı daraltılma veya genişletilme ayarı, siz tekrar değiştirene dek tüm kayıt tipleri için korunur.

NOT: Kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı seçeneğini ve Ön Bilgi Ekranı seçeneğini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Kişisel Detayları Güncelleme](#) (bkz. "[Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#)" sayfa 852).

Detay Sayfalarında Gerçekleştirebileceğiniz Görevler

Detay sayfalarında aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Mevcut kaydı kopyalayarak yeni bir kayıt oluşturma (birçok kayıt tipi için). Yeni kayda otomatik olarak kopyalanacak olan alan değerleri şirket yöneticiniz tarafından belirlenir.

Detay sayfalarındaki bölümleri gerektiği gibi genişletme ve daraltma. Oracle CRM On Demand oturumunu kapatıp tekrar oturum açsanız bile, siz değiştirene dek bu ayarlar korunur.

Kaydı, Eylem çubuğundaki Sık Kullanılan Kayıtlar bölümüne eklemek için Detay sayfasındaki bir simgeye tıklama.

Not eklemek veya başkalarından gelen notları görüntülemek için Not simgesine tıklama.

İmlecini bir kullanıcının adının üzerine getirerek o kullanıcıya not gönderme; bkz. [Diğer Kullanıcılara Not Gönderme](#) (sayfa 159).

Detay sayfalarında, şirket yöneticiniz tarafından ayarlanan özel Web ek programları da bulunabilir. Bunlar; Web gereçlerini, RSS beslemelerini ve diğer Web içeriğini sayfaya gömmek için kullanılır. Daha fazla bilgi için bkz. [Özel Web Ek Programları Hakkında](#).

Yeni Kayıt Sayfaları

Oracle CRM On Demand uygulamasında farklı alanlardan kayıtlar oluşturabilirsiniz. Yeni kayıt için bilgileri girdiğiniz sayfada gördüğünüz alan yerleşimi, kullanıcı rolünüzün nasıl ayarlandığına bağlıdır. Yeni kayıt sayfalarındaki alan yerleşimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında](#) (sayfa 53).

Düzenle Sayfaları

Düzenle sayfalarında, bir kaydın alanları düzenlenebilir formatta gösterilir. Bu sayfaları, kayıt bilgilerini güncellemek için kullanabilirsiniz. Düzenle sayfalarındaki kayıt alanları, Detay sayfalarının üst tarafındakilerle aynıdır. Bir alan için araç ipucu metni varsa bu alan metin etiketinin altı, kayıt Düzenleme sayfalarında noktalı bir çizgiyle çizilir.

Hem Düzenle sayfaları hem de Detay sayfaları özel Web bağlantısı alanları içerebilir. Yönetici, Web Bağlantılarını Ayarlama konusunda açıklandığı şekilde, belirli bir Web bağlantısının Düzenle sayfasında mı, Detay sayfasında mı yoksa her ikisinde birden mi görüneceğini belirtebilir.

Yerleşim Sayfaları

Yöneticiler ve gerekli ayrıcalıklara sahip diğer kullanıcılar, Oracle CRM On Demand içerisindeki birçok sayfanın yerleşimini konfigüre edebilir, kişiselleştirebilir ve sekme yerleşimlerini, Eylem çubuğu yerleşimlerini, vb.'ni konfigüre edebilir. Böyle yerleşimleri konfigüre ettiğiniz Yerleşim sayfalarında, genellikle bir listedeki öğeleri seçerek ve bunları başka bir listeye taşıyarak istediğiniz konfigürasyonu belirtirsiniz.

Yerleşim sayfalarında değerleri bir listeden diğerine taşımak için sayfada sağlanan sol ve sağ okları kullanabilirsiniz. Çevrimiçi yardımdaki yönergeler de genellikle bu değer taşıma yöntemini açıklar. Ancak, birçok Yerleşim sayfasında bir listedeki değeri diğer bir listeye değere çift tıklayarak da taşıyabilirsiniz. Bir değere çift tıkladığınızda, daha önce görüldüğü listenin hemen sağındaki listeye taşınır. En sağdaki listede bir değere çift tıkladığınızda, daha önce görüldüğü listenin hemen solundaki listeye taşınır.

NOT: Kayıt Detay sayfalarının alan yerleşimlerini kişiselleştirme veya özelleştirmeye yönelik Yerleşim sayfalarında olduğu gibi Yerleşim sayfasındaki listelerin ızgara formatında sunulduğu durumlarda, bir değeri çift tıklayarak bir listeden diğerine taşıma özelliği desteklenmez. Ayrıca, dokunmatik cihazda bir değere dokunarak değeri bir listeden diğerine taşıma özelliği desteklenmez.

Yerleşim sayfalarında, bir öğe listesindeki öğelerin sırasını değiştirmenizi sağlamak için genellikle yukarı ve aşağı okları da sağlanır.

NOT: Bir değeri bir listeden diğerine taşıma özelliği, arayüzdeki diğer alanlarda da desteklenir. Örneğin, liste kurulumu sayfasındaki Sütunları Görüntüle bölümünde, Kullanılabilir Alanlar listesindeki alanları alan adlarına çift tıklayarak Seçili Alanlar listesine taşıyabilirsiniz. Ayrıca, çoklu seçim listesi alanı için değerler seçtiğiniz pencerede, istediğiniz değerleri bunlara çift tıklayarak Seçili listesine taşıyabilirsiniz.

Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında

Şirket yöneticiniz her kullanıcı rolüne bir eylem çubuğu yerleşimi atar ve Eylem çubuğunu kullanıcı rolünüz için kullanılamaz hale getirebilir. Eylem çubuğu kullanıcı rolünüz için kullanılabilir durumdaysa, Oracle CRM On Demand uygulamasında her oturum açışınızda görünür. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki oturumunuz

boyunca, Eylem çubuğu simgesine (üç yatay çizgi) tıklayarak Eylem çubuğunu istediğiniz gibi gizleyebilir ve gösterebilirsiniz.

Klasik tema stili kullanıyorsanız Eylem çubuğu simgesi, Oracle CRM On Demand sayfanızdaki sekmelerin hemen solunda görünür. Modern tema stili kullanıyorsanız Eylem çubuğu simgesi, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her bir sayfada global başlıkta görüntülenir.

NOT: Eylem çubuğu kullanıcı rolünüz için kullanılabilir durumda değilse, Eylem çubuğunu gösteremezsiniz.

Giriş Sayfam

Ana Sayfam'dan, iş gününüze ilişkin bilgileri gözden geçirebilirsiniz. Şunları yapabilirsiniz:

Bugünün Takvimi bölümünde, çizelgenizi randevular için kontrol etme.

NOT: Kullanıcı veya şirket düzeyinde Aktivite Bildirimi alan ayarları, açılır anımsatıcılar almanızı sağlar. Daha sonra Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda, Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresi sahip olduğunuz veya kullanıcı listesinde gördüğünüz aktiviteler için zamanı gelen anımsatıcıları görüntüler. Oturum açtığınızda uyarı pencereleri görünürse Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresiyle etkileşim kurmadan önce uyarı pencerelerini kapatmanız gerekir. Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Anımsatıcıları Hakkında](#) (sayfa 203).

Uyarılar bölümünde, sizi süre sonları (örneğin, tahmin gönderme) konusunda bilgilendiren zamana duyarlı uyarıları gözden geçirme. Uyarılar şirket yöneticiniz tarafından ayarlanır. Yöneticiniz, bazı uyarı mesajlarını Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda ayrı pencerelerde görünecek şekilde de ayarlayabilir. Oturum açtığınızda bir uyarı penceresi görünürse, mesajı okuduktan sonra şunları yapabilirsiniz:

- Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda bu uyarının tekrar ayrı bir pencerede görünmesini istemiyorsanız, "Bunu okudum, bir daha gösterme" etiketli onay kutusunu seçin. Uyarı penceresi kapatıldıktan sonra, uyarı bir daha ayrı uyarı penceresinde görünmeyecek, ancak uyarı süresi dolana dek Giriş Sayfam'ın Uyarılar bölümünde erişilebilir olmaya devam edecektir.
- Uyarı penceresini kapatmak için Tamam'a tıklayın.

Açık Görevler bölümünde, açık görevlerin son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış listesini tarama (1-Yüksek için yukarı ok, 2-Orta için ok yok, 3-Düşük için aşağı ok).

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

En son oluşturulan veya değiştirilen kayıtları gözden geçirme.

Standart uygulamada, En Son Oluşturulan Satış Olanakları bölümünde en son oluşturulan satış olanakları görüntülenir. Siz veya şirket yöneticiniz, Ana Sayfam'ı diğer kayıt tiplerini görüntüleyecek şekilde özelleştirebilir.

Başlarken

Sık kullanılan ilgili kişilerin listesini görüntüleyin.

Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümü, sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz en fazla 10 ilgili kişinin adlarını gösterir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümündeki ilgili kişilerin sırası, ilgili kişi kayıtlarının oluşturulduğu tarihe göre değil, ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlara eklediğiniz tarihe göre belirlenir. İlgili kişiler, sık kullanılan kayıtlarınıza en son eklediğiniz ilgili kişi listenin en üstünde görünecek şekilde tarihe göre azalan sırada listelenir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümünde, Tam Listeyi Göster'e tıklayarak sık kullanılan kayıtlarınızın tam listesini açabilirsiniz. Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi hakkında bilgi için bkz. [Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında](#) (sayfa 315).

Kendinizle ilgili bir analizi gözden geçirme.

Şirket yöneticinizin Ana Sayfam'ı konfigüre etme biçimine bağlı olarak Ana Sayfam'da bir veya daha fazla rapor bölümü görüntülenebilir. Standart uygulamada, Ana Sayfam'da cari üç aylık dönem için iş fırsatlarınızın kalite analizi gösterilir (Cari Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Kalitesi).

Web gereçlerini, RSS beslemelerini ve diğer Web içeriğini görüntüleme.

Şirket yöneticinizin yaptığı ayara ve sayfa düzeninize nelerin dahil olduğuna bağlı olarak, Ana Sayfam'da gömülü Web içeriğini görüntüleyebilirsiniz. Bu Web içeriği Google haritalar veya şirket videoları gibi Web gereçlerini ve RSS beslemelerini içerebilir. Harici Web içeriğinin nasıl ayarlandığı hakkında daha fazla bilgi için bkz. Özel Web Ek Programları Hakkında.

Şirket yöneticiniz Ana Sayfam yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Aşağıdaki tabloda, Giriş Sayfam'dan gerçekleştirebileceğiniz tipik görevler için yönergeler sunulmuştur.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Uyarılar	
Uyarıların listesini görüntüleme	Uyarılar bölümünde, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Uyarılar sayfası açılır.
Bir uyarıyı görüntüleme	Uyarılar bölümünde, uyarının bağlantısına tıklayın. Uyarıyla ilgili ek bilgiler içeren Uyarılar sayfası açılır.
Randevular	
Randevu oluşturma	Bugünün Takvimi bölümünde Yeni'ye tıklayın. Randevu Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Bir randevu kaydını gözden geçirme	Bugünün Takvimi bölümünde, gözden geçirmek istediğiniz randevunun Konu bağlantısına tıklayın. Randevu Detayı sayfası görünür.
Geçerli aya ait randevuları gözden geçirme	Bugünün Takvimi başlık çubuğunda, 31 simgesine tıklayın. İçinde bulunan ayın çizelgesini içeren Takvim açılır.
Geçerli haftaya ait randevuları gözden geçirme	Bugünün Takvimi başlık çubuğunda, 7 simgesine tıklayın. İçinde bulunan haftanın çizelgesini içeren Takvim açılır.
Günün randevularını	Bugünün Takvimi bölümünde, Takvimi Görüntüle bağlantısına veya 1

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
gözden geçirme	simgesine tıklayın. Günün randevularını içeren Takvim açılır.
Yerleşim	
Ana Sayfam yerleşimini değiştirme	Ana Sayfam'daki iki bölümde görünen bilgileri değiştirmek için, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın ve bölüm eklemek veya kaldırmak ve sayfadaki bölümleri organize etmek için oklara tıklayın.
Kayıtlar	
NOT: Standart uygulamada, En Son Oluşturulan Satış Olanakları bölümünde en son oluşturulan satış olanakları görüntülenir. Siz veya şirket yöneticiniz, Ana Sayfam'ı diğer kayıt tiplerini (örneğin, En Son Değiştirilen Firmalar) görüntüleyecek şekilde özelleştirebilir.	
Kayıt oluşturma	Kayıtları görüntüleyen bölümün başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın. Düzenle sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Bir kaydı gözden geçirme	Kayıtları görüntüleyen bölümde, gözden geçirmek istediğiniz kaydın bağlantısına tıklayın. Kayıt Detayı sayfası açılır.
Bir kayıt listesini gözden geçirme	Kayıtları görüntüleyen bölümde, Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Kayıt Listesi sayfası açılır.
Raporlar	
Grafiği başka bir kategori bazında dilimleme	Görünen analize bağlı olarak, açılan listeye tıklayabilir ve seçimi değiştirebilirsiniz. Grafikte ve tabloda, seçiminize göre kategorilere ayrılan veriler gösterilir. Standart uygulamada, bunu Cari Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Kalitesi ile yapabilirsiniz.
Grafikteki veya tablodaki bir segmenti kapsayan kayıtları görüntüleme	Görünen analize bağlı olarak, ilgili kategoriyi kapsayan kayıtları görüntülemek üzere bir segmentte veya bağlantıda detaya gidebilirsiniz. Standart uygulamada, bunu Cari Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Kalitesi bölümü ile yapabilirsiniz.
Görevler	
Görev oluşturma	Açık Görevler bölümünde Yeni'ye tıklayın. Görev Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Bir görev kaydını gözden geçirme	Açık Görevler bölümünde, gözden geçirmek istediğiniz görevin Konu bağlantısına tıklayın. Görev Detayı sayfası görünür.

Uyarılarınızı Gözden Geçirme

Şirket uyarıları Giriş Sayfam'da görünür. Şirket yöneticileri, toplantı bildirimleri ve politika değişiklikleri gibi şirket bilgilerini yayınlamak için uyarıları kullanır. Yöneticiniz, bir şirket uyarısını isterse yalnızca belirli bir role sahip kullanıcılara görüntülenecek şekilde konfigüre edebilir. Genel olarak, kullanıcılar yalnızca tüm kullanıcılar için görüntülen uyarıları ve kendi rolleri için görüntülenmek üzere konfigüre edilen uyarıları gözden geçirebilir. Bununla birlikte, rolünüz Şirketi Yönet ayrıcalığını içeriyorsa belirli rollerle kısıtlanan uyarılar dahil tüm uyarıları gözden geçirebilirsiniz.

Bilgileri, şirketin satış tahminlerinde olan bir satış temsilcisiyseniz, tahmin oluşturulduğunda da uyarı alırsınız.

NOT: Yöneticiniz, bazı uyarı mesajlarını Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda ayrı pencerelerde görünecek şekilde de ayarlayabilir. Uyarı pencereleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Giriş Sayfam](#) (sayfa 43).

Uyarılarınızı gözden geçirmek için

- 1 Giriş sekmesine tıklayın.
- 2 Uyarılar bölümünde şunları yapabilirsiniz:
 - Ana Sayfam'da görünür durumdaysa gözden geçirmek istediğiniz uyarının bağlantısına tıklayın. Söz konusu uyarıyla ilgili ek bilgiler içeren Uyarılar sayfası açılır.
 - Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Uyarı seçebileceğiniz, gördüğünüz uyarı tiplerini limitlemek üzere açılan listeden seçim yapabileceğiniz veya kendi filterlenmiş uyarı listenizi oluşturabileceğiniz Uyarılar (Listesi) sayfası açılır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

Uyarı Alanları

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

Mesaj Merkezi ile Çalışma

Eylem Çubuğundaki Mesaj Merkezi kendiniz için notları, başkalarından notları ve kayıtlar ile ilgili notları aynı yerden yönetmenize olanak sağlar. Böylece Mesaj Merkezi Oracle CRM On Demand uygulamasında daha verimli bir iletişime ve işbirliğine katkıda bulunur.

Mesaj Merkezi şunları içerebilir:

Kendiniz için oluşturduğunuz notlar. Mesaj Merkezinde kendiniz için notlar oluşturabilirsiniz. Bu izlemek istediğiniz eylemleri veya daha sonra bakmak istediğiniz bilgileri kaydetmeye yarar. Bu özel notlar anahtar şeklindeki bir simge ile gösterilir.

Abone olduğunuz kayıtlar hakkındaki notlar. Notlar özelliğini destekleyen kayıt tiplerinde, Detay sayfasına gidip kayda eklenen yeni notlar varsa bunlara abone olarak belirli bir kayıt ile ilgili konuşmaların kaydını tutabilirsiniz. Ardından Mesaj Merkezinde bu türdeki tüm notların bir kopyasını alırsınız ve kayda Mesaj Merkezinden yanıt verebilirsiniz. Kayda eklenen yeni notların yalnızca bir kopyasını alırsınız, kayıta yapılan diğer değişiklikler ile ilgili notlar almazsınız.

Başka kullanıcılar tarafından size gönderilen notlar. Başka bir kullanıcı, uygulamadaki bir sayfada adınızın yanındaki not simgesine tıklayabilir ve size bir not gönderebilir. Bu şekilde size gönderilen notlar iki kişi olan bir simge ile gösterilir.

Mesaj Merkezinde bir not (raptiye) simgesi ve not simgesinin yanında yeni mesaj sayısı görüntülenir.

Mesaj Merkezinde not simgesine tıkladığınızda notların listesi görüntülenir. Her not için, notu oluşturan kullanıcının adı ve konu görüntülenir; konu yoksa not metninin ilk bölümü görüntülenir. Notun tarihi görüntülenir, notun bugüne ait ise saat görüntülenir.

Not listesinden aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Not görüntüleme	Gerekli nota gidin. Not abone olduğunuz bir kayda bağlıysa, nottaki bağlantıdan kayıta detaya gidebilirsiniz.
Yeni not oluşturma	Yeni Not'a tıklayın. Gerekliyse ilk satıra bir konu girin, notu yazın ve Kaydet'e tıklayın. Konu isteğe bağlıdır; bir konu girmezseniz, not metninin ilk birkaç karakteri konu satırına kopyalanır.
Not yanıtlama	Gerekli nota gidin, Yanıtla'ya tıklayın ve notunuzu yazın. Kaydet'e tıkladığınızda, yanıtınız notu size gönderen kullanıcının Mesaj Merkezine gider. Yayım'ı seçerseniz yanıtınız ilgili Detay sayfasında yayımlanır ve kayda abone olan tüm kullanıcılara gönderilir.
Not silme	Gerekli nota gidin ve Sil'e tıklayın. Bu eylem notun kopyasını Mesaj Merkezinizden siler ancak kayıt Detay sayfasındaki notun kendisini silmez.
Not gönderen kullanıcının detaylarını görüntüleme	Gerekli nota gidin ve kullanıcının adına tıklayın. Kullanıcı ile ilgili Kullanıcı Detayları sayfası görüntülenir.

Mesaj Merkezini başka uygulamalara Web gereci olarak görebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkezi Gerecini Gömme](#) (sayfa 891).

Mesaj Merkezi bir Web gereci olarak gömüldüğünde, Mesaj Merkezini en son Oracle CRM On Demand mesajları ile güncellemek için Yenile düğmesine tıklayabilirsiniz.

RSS Beslemesi Ek Programları ile Çalışma

Oracle CRM On Demand uygulamasında, blog girişleri, haber başlıkları veya podcast'ler gibi, ilgilendiğiniz sıklıkla güncellenen içeriklere abone olmak için RSS beslemesi ek programlarını kullanabilirsiniz. Örneğin, bu içerikler abone olduğunuz haber sağlayıcılardan alınan bilgilerle CRM bilgilerinizi destekleyebilir. Giriş

Başlarken

sayfanızda genel pazar haberleri görüntüleyebilirsiniz. İlgili Kişiler detay sayfasında müşterinizin çalışanlarına özgü haberleri ve bilgileri görebilirsiniz.

Oracle CRM On Demand uygulamasında yerleşik olarak, uygulamadan hiçbir zaman çıkmamanızı sağlayacak şekilde içeriği birleştiren bir besleme okuyucusu vardır. Örneğin, pazar haberleri ile ilgili olarak başka Web sitelerini ziyaret etmek zorunda olmak yerine, bu bilgiler Oracle CRM On Demand içinde sunulur. İçeriğin birleştirilmesine ek olarak, besleme okuyucusu kullanıcı ve kayıt alanı parametreleri kabul edebilir.

RSS beslemesi ek programları, içinde bir RSS beslemesinin URL'si belirtilmiş olan, şirket yöneticisi tarafından oluşturulmuş özel bir Web ek programı tipidir. Bundan dolayı RSS beslemesi ek programları şu konumlarda görünebilir:

Giriş Sayfam

Kayıt tipi giriş sayfaları

Kayıt tipi Detay sayfaları

Eylem çubuğu

Özel Web ek programları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Özel Web Ek Programları Hakkında.

Sayfada veya Eylem çubuğunda zaten görünmüyorsa, ek programı giriş sayfası yerleşimine, detay sayfası yerleşimine veya Eylem çubuğu yerleşimine eklemeniz gerekir.

Şirket yöneticiniz bir RSS beslemesi ek programının konfigüre edilebilir olduğunu belirtebilir. Durum buysa, ek program ile birlikte bir Konfigüre Et bağlantısı görüntülenir ve ek programın adını ve ek program ile ilişkili URL'yi, farklı bir RSS beslemesi görüntülenecek şekilde değiştirebilirsiniz. Bir RSS beslemesi ek programı konfigüre edilebilir değilse, Konfigüre Et bağlantısı görüntülenmez.

NOT: Şirket yöneticiniz yalnızca birkaç RSS beslemesi ek programını konfigüre edilebilir hale getirir.

Şirket yöneticisi bir RSS beslemesi ek programını silerse, ek programın özelleştirilmiş sürümleri de uygulamadan silinir. Örneğin, kullanıcının giriş sayfasında CNN haber beslemesi için bir ek program varsa ve başka bir kullanıcı da kendi giriş sayfasında NBC haber beslemesi için ek program konfigüre ettiyse, başlangıçtaki RSS beslemesi ek programı silindiğinde her iki kullanıcı da ek program beslemesine erişimi kaybeder.

RSS beslemesi ek programı konfigüre etmek için

- 1 Konfigüre Et bağlantısına tıklayın.
- 2 Ad alanına ek program için uygun bir ad yazın.
- 3 URL alanında, gerektiği şekilde URL'yi düzenleyin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

Besleme, konfigüre edilen URL'deki verilerle yenilenir. Oracle CRM On Demand uygulamasında URL'lerin standardize edilmesi ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. URL Standardizasyonu Hakkında.

Not: Şirket yöneticisi tarafından tanımlanan URL'ye dönmek için Öndeğeri Kullan'a tıklayabilirsiniz.

Kayıtlarla Çalışma

Bu konuda, kayıtlarla çalışmaya ilişkin ortak prosedürler açıklanmaktadır:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[Kayıtları Önizleme](#) (sayfa 110)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme](#) (sayfa 121)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129)

[Listelerdeki Kayıtları Dışa Aktarma](#) (sayfa 144)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme" sayfa 146)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Bir Kayıttaki Birincil Özel Defteri Değiştirme](#) (sayfa 149)

[Kayıt Gruplarını Güncelleme](#) (sayfa 150)

[Kayıtları Birleştirme](#) (sayfa 151)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Sayfalarda Görünen Bilgileri Yazdırma](#) (sayfa 183)

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İçe ve Dışa Aktarma Araçları](#)

[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sorumluluğu Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49)

Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki erişim verileriniz Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kullanıcı rolünüzle ilişkili belirli erişim denetimi bileşenleri tarafından belirlenir:

Ayrıcalıklar. Kullanıcı rolünüze bu verilerle ilgili ayrıcalık verilmişse, belirli iş verilerine veya yönetim verilerine erişebilirsiniz. Örneğin, kullanıcı rolünüzde Veri Kurallarını Yönetme - İş Akışı Kurallarını Yönetme ayrıcalığı varsa iş akışı konfigürasyon verilerinin tamamına erişebilirsiniz.

Kayıt tipi erişimi ve erişim profilleri. Belirli bir kayıt tipindeki kayıtlara erişmek için kullanıcı rolünüzün ve kullanıcı profillerinizin uygun ayarlara sahip olması gerekir:

- Üst düzey kayıt tipleri için, kullanıcı rolünüze kayıt tipi erişimi atanmalıdır. Örneğin, herhangi bir firma kaydına erişmek için kullanıcı rolünüze Firma kayıt tipine erişim atanmalıdır.
- Erişim profiliniz kayıt tipine erişmenize olanak vermelidir. Erişim profilleri erişebileceğiniz verilerde gerçekleştirebileceğiniz işlemleri de kontrol eder. Örneğin, sahip erişim profiliniz sahibi olduğunuz firma kayıtlarını düzenleme yetkisi verebilir ve erişim profilinizin öndeğeri, paylaşılan erişimle görüntüleyebildiğiniz ancak sahibi olmadığınız firma kayıtlarına salt okunur haklar verebilir.

NOT: Erişim profilleri ayrıca, sonraki bölümde açıklanan çeşitli kayıt paylaşma mekanizmalarında kullanılır.

Kayıt Paylaşma Mekanizmaları

Kullanıcılar aşağıdaki kayıt paylaşma mekanizmaları yoluyla kayıtları paylaşabilir:

Şirketin raporlama hiyerarşisi. Örneğin, bir yönetici bağlı kişilerin kayıtlarını görebilir.

Kullanıcı yetkilendirme. Örneğin, kullanıcı aynı raporlama hiyerarşisinde olmayan başka bir kullanıcıya erişim yetkisi verebilir.

Özel defter üyeliği. Örneğin, çok çeşitli kullanıcılardan oluşan bir gruba *Cazip Teklifler* adı verilen özel bir defter ile ilişkili bir dizi kayda erişim yetkisi verilebilir.

Ekip üyeliği. Örneğin, bir firma kaydının sahibi bu firmayı kendi belirleyeceği kullanıcılarla paylaşabilir.

Grup üyeliği. Grup önceden tanımlanmış kullanıcılardan oluşan bir ekiptir. Örneğin, bir grubun üyesi olan bir kullanıcı bir ilgili kişi kaydının sahibi olursa, aynı grubun diğer tüm üyeleri de ilgili kişi ekibine eklenir. Gruplar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Grup Yönetimi.

NOT: Özel defterler üzerinden veri paylaşımı, kullanıcıların bir milyondan fazla kayıt paylaştığı büyük şirketler için en etkili veri paylaşımı yöntemidir.

Kayıt Sahipliği Modları

Özel defterleri destekleyen çoğu kayıt tipi için, şirket yöneticiniz kayıt tipi için kullanıcı modunda, defter modunda veya karma modda kayıt sahipliği ayarlayabilir. Şirketinizin politikalarına ve kayıt tipleri için konfigüre edilen sahiplik modlarına bağlı olarak, kayıtların doğrudan sahibi olabilir, kayıtlara kayıt paylaşımı mekanizmaları üzerinden erişebilir veya her iki yöntemi kullanabilirsiniz. Kayıt sahipliği modları şu şekildedir:

Kullanıcı modu. Bir kayıt tipi kullanıcı modunda konfigüre edildiğinde, o kayıt tipindeki her kayda atanmış bir sahip olmalıdır. Bir kullanıcı bir kaydın Sahip alanı ile ilişkili ise o kaydın sahibidir. Defter alanı kaydın detay sayfasında kullanılabilir, Defter alanı sahip ile ilişkili kullanıcı defterini görüntüler.

Defter modu. Bir kayıt tipi defter modunda konfigüre edildiğinde, o kayıt tipindeki kayıtlarda kendilerine atanmış sahipler olmaz. Bunun yerine her kayıтта kendisi ile ilişkili bir birincil özel defter olmalıdır. Özel defter bir kayıt paylaşma mekanizması olduğundan, birincil özel defterin bir kayıtla ilişkilendirilmesi özel defterin kaydın sahibi haline geldiği anlamına gelmez. Birincil özel defterin bir kayıtla ilişkilendirilmesi yalnızca kaydın öncelikle bir özel deftere ait olduğunu ve belirli bir kullanıcıya ait olmadığını gösterir. Defter modu, kayıt başka defterlerle de paylaşılıyorsa birden çok kez sayılmaması amacıyla, kaydın belirli bir özel deftere ait olduğunu göstermek istediğiniz raporlarda kullanılır.

Karma mod. Bir kayıt tipi karma modda konfigüre edildiğinde, o kayıt tipindeki bir kayıt aşağıdaki yöntemlerden herhangi birinde ayarlanabilir:

- Kayıt bir sahip veya ilişkilendirilmiş bir birincil özel defter olmadan ayarlanabilir.
- Kayıtta kendisine atanmış bir sahip olabilir.
- Kayıtta kendisi ile ilişkili bir birincil özel defter olabilir.

Özel defterleri desteklemeyen ancak bir sahip bulunması gereken kayıt tipleri için, yalnızca kayıt sahipliği kullanıcı modu desteklenir.

Herhangi bir kayıt sahipliği modunda, bir kayıtta hem atanmış bir sahip hem de ilişkili bir birincil özel defter bulunamaz. Ancak herhangi bir sahiplik modunda, kayıt tipi özel defterleri destekliyorsa bir kayda ek özel defterler atayabilirsiniz.

Bir kayıt Detay sayfasında Defter alanı varsa, bu alan bir kullanıcı defterinin adını veya kayıtle ilgili bir birincil özel defter görüntüleyebilir veya alan boş olabilir:

Kaydın bir sahibi varsa, Defter alanı kayıt sahibi ile ilgili kullanıcı defterinin adını görüntüler.

Kaydın bir sahibi yoksa, Defter alanı kayıt ile ilgili bir birincil özel defter görüntüleyebilir veya alan boş olabilir.

Şirket yöneticiniz belirli alanları kayıt tipi için gerekli hale getirerek kayıt sahipliğini konfigüre eder. Şirket yöneticiniz bir kayıt tipi için kayıt sahipliği modunu değiştirebilir. Kayıt sahipliği modlarını konfigüre etme ile ilgili bilgi için bkz. Kayıt Sahipliği Modlarını Konfigüre Etme.

Sahip ve Defter Alanlarındaki Varsayılan Değerler

Yeni kayıt sayfası açtığınızda Sahip ve Defter alanlarındaki değerler şu şekilde olur:

Kayıt tipi kullanıcı modunda konfigüre edilirse Sahip alanı diğer adınızla doldurulur. Varsa, Defter alanı o sizin kullanıcı defterinizin adı ile otomatik olarak doldurulur.

Kayıt tipi karma modda konfigüre edilirse Sahip alanı veya Defter alanı doldurulmaz.

NOT: Takviminiz ile oluşturduğunuz randevular kayıt sahipliği modlarının normal davranışına bir istisnadır. Kendi takviminiz ile bir randevu oluşturduğunuzda Sahip alanı, kayıt sahipliği modu ne olursa olsun sizin adınızla doldurulur.

Kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse aşağıdakiler meydana gelir.

- Yeni kayıttaki sahip alanı doldurulmaz.
- Defter alanı ile ilgili olarak, varsayılan değer sizin kullanıcı kaydınızdaki kayıt tipi için belirtilen varsayılan deftere bağlıdır, şu şekilde:
 - Kayıt tipi için defter öndeğeri olarak özel bir defter belirtilirse, yeni kayıttaki Defter alanı otomatik olarak belirtilen defter öndeğerinin adıyla doldurulur.
 - Kayıt tipi için defter öndeğeri belirtilmezse veya kayıt tipi için defter öndeğeri olarak kullanıcı defteri veya Tüm defter belirtilirse, Defter alanı yeni kayıtta doldurulmaz. Tüm defteri ile ilgili bilgiler için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).

NOT: Sahip alanı veya Defter alanı, sayfa yerleşiminde gerekli bir alan olarak belirlenebilir (kayıt tipi karma modda konfigüre edilse bile). Sahip alanı gerekli ise Yeni kayıt sayfası açtığınızda Sahip alanı varsayılan değer olarak boş olur, kaydı oluşturmadan önce kayıt için bir sahip seçmeniz gerekir. Kayıt için bir sahip seçtiğinizde, Defter alanı sahip ile ilgili kullanıcı defterinin adını görüntüler. Sayfa yerleşiminde Defter alanı gerekliyse kaydı oluşturmadan önce birincil özel defter seçmeniz gerekir.

Bir Kayıt Tipinin Kayıt Sahipliği Modu Değişirse Ne Olur?

Bir kayıt tipinin kayıt sahipliği modu bir moddan diğerine değişirse şunlar olur:

O kayıt tipinde yeni bir kayıt oluşturduğunuzda, yeni sahip moduna bağlı olarak, kayıt için bir sahip seçmeniz veya yeni kayıt ile bir birincil defter ilişkilendirmeniz gerekebilir.

Sahip modu değiştikten sonra kayıt güncelleyecek ilk kullanıcı iseniz, yeni sahip moduna bağlı olarak, değişiklikleri kaydedebilmeniz için önce bir sahip veya kayıt ile ilgili birincil defter gerekebilir. Aşağıdaki tabloda her durumdaki davranış gösterilmiştir.

Eski Mod	Yeni Mod	Davranış
Kullanıcı modu	Defter modu	Defter alanında bir birincil özel defter seçmeniz gerekli.
Kullanıcı modu	Karma mod	Sahip alanında bir sahip veya Defter alanında birincil özel defter seçebilirsiniz, her ikisini aynı anda seçemezsiniz.
Defter modu	Kullanıcı modu	Sahip alanında kullanıcı seçmeniz gerekir.
Defter modu	Karma mod	Sahip alanında bir sahip veya Defter alanında birincil özel defter seçebilirsiniz, her ikisini aynı anda seçemezsiniz.
Karma mod	Kullanıcı modu	Sahip alanında kullanıcı seçmeniz gerekir.
Karma mod	Defter modu	Defter alanında bir birincil özel defter seçmeniz gerekli.

Ayrıca, kayıt tipinin kayıt sahipliği modu kullanıcı modundan başka bir moda değiştirildikten sonra kayıt güncellendiğinde mevcut kaydın sahibi kayıttan kaldırılırsa, şu durum ortaya çıkar:

Kayıt tipi ekipleri destekliyorsa, kaydın eski sahibi hariç ekibin tüm üyeleri, ekip üyesi olarak kalır. Bu davranış, önceden tanımlanmış bir grubun üyesi olan ekip üyeleri için de aynıdır; diğer bir deyişle, kaydın eski sahibi hariç grubun tüm üyeleri, ekip üyesi olarak kalır. Ancak, Firma kayıt tipi bu kural için bir istisnadır. Bir firmanın eski sahibi önceden tanımlanmış bir grubun üyesi ise, grubun tüm üyeleri ekipten kaldırılır. Önceden tanımlı grubun üyesi olmayan ekip üyeleri, diğer kayıt tiplerinde de olduğu gibi ekibin üyesi olarak kalır.

NOT: Standart uygulamada, kaydın önceki sahibi burada açıklandığı gibi üyenin ekibi olarak tutulmaz. Ancak yöneticiniz kayıt tipini, kaydın önceki sahibi kayıttan ekibin üyesi olarak tutulacak şekilde konfigüre edebilir. Bir kayıt tipini, önceki sahibi ekibin üyesi olarak tutulacak şekilde konfigüre etme hakkında bilgi için bkz. Paylaşılan Kayıtlar için Önceki Sahipliği Özelleştirme.

Daha önce sahibi olan bir aktivite güncellenir ve sahip alanı temizlenirse, söz konusu aktivite eski sahibin takviminde artık görünmez. Ancak aktivite, kullanıcıların kaydın Detay sayfalarından eriştiği ilgili aktiviteler

listelerinde görünür. Kaydın eski sahibi da dahil defter üyeliği yoluyla kayda erişebilen herhangi bir kullanıcı, ilgili açık veya tamamlanmış aktiviteler listesinde aktiviteyi görür.

Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında

Standart uygulamada yeni kayıt için bilgileri girdiğiniz sayfadaki alan yerleşimi, kayıt tipi için Detay sayfasındaki alan yerleşimiyle aynıdır. Ancak, kullanıcı rolünüzün nasıl ayarlandığına bağlı olarak farklı bir yerleşim görebilirsiniz. Bir kayıt oluştururken gördüğünüz yerleşim aşağıdaki özelliklerle belirlenir:

Yeni kayıt sayfaları için özel yerleşimler. Yöneticiniz, belirli bir kayıt tipindeki yeni kayda ilişkin bilgileri girdiğiniz sayfa için özel olarak kullanılan özel bir yerleşim oluşturabilir ve bu yerleşimi rolünüze atayabilir. Genellikle yeni kayıt sayfası için özel yerleşim, kayıt tipi için Detay sayfası yerleşiminden daha az alan içerir.

Ayrıca, yöneticiniz yeni kayıt sayfası için özel yerleşimin yalnızca Eylem çubuğuyla (veya modern bir tema kullanıyorsanız genel başlıkla) bir kayıt oluşturduğunuzda kullanılmasını belirtebilir. Yöneticiniz rolünüzde bu seçeneği belirlerse, şunlar olur:

- Yeni kayıt sayfası için özel yerleşim, Eylem çubuğuyla bir kayıt oluşturduğunuzda açılan formda kullanılır.
- Detay sayfasının alan yerleşimi; Giriş sayfasında, Liste sayfasında veya Detay sayfasında Yeni düğmesine tıklayarak yeni kayıt sayfası açmanız gibi, Oracle CRM On Demand uygulamasında başka bir alandan bir kayıt oluşturduğunuzda açılan yeni kayıt sayfasında kullanılır.

NOT: Yeni kayıt sayfası için özel bir yerleşim kullanıldığında, sayfada yeni kayıt sayfasının tam yerleşimine geçmenizi sağlayan Gelişmiş bağlantısı bulunur.

Kişiselleştirilmiş yerleşimler. Kullanıcı rolünüz kayıt Detay sayfalarında alan yerleşimini kişiselleştirmenize imkan tanırırsa ve kayıt tipinin Detay sayfası için alan yerleşimini kişiselleştirirseniz, yeni kayıt sayfası için rolünüze özel bir yerleşim atanmadığı takdirde kişiselleştirilmiş alan yerleşiminiz yeni kayıt için bilgileri girdiğiniz sayfada da kullanılır. Yeni kayıt sayfası için kullanıcı rolünüze özel bir yerleşim atanırsa, kişiselleştirilmiş yerleşiminiz yerine özel yerleşim kullanılır. Sayfada, sayfa için kişiselleştirilmiş yerleşiminize geçmenizi sağlayan Gelişmiş bağlantısı bulunur. Sayfa yerleşimlerinizi kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

NOT: Yeni bir kayıt sayfası için özel yerleşimin alan yerleşimini kişiselleştiremezsiniz.

Kayıt Oluşturma

Uygulama içindeki farklı alanlardan kayıt oluşturabilirsiniz. Seçtiğiniz alan ne yapmak istediğinize bağlıdır:

Kaydı, çalıştığınız kayıtlardan bağımsız bir açılan pencerede oluşturmak. Uygulamada, ana alandaki yerinizi kaybetmezsiniz.

Ana Sayfa, Liste veya Detay sayfasında Yeni düğmesine tıklayarak kayıt oluşturmak. Bu sayfaların her biri diğer yöntemlerle aynı formu açar, ancak odağı geçerli sayfadan Düzenle sayfasına kaydırır. Çalıştığınız sayfaya dönmek için Geri bağlantısını kullanmanız gerekir.

Kaydı, çalıştığınız kayıtlarla otomatik olarak bağlantılı farklı bir kayıt tipi için oluşturmak.

Aşağıdaki yöntemlerle de yeni kayıt oluşturabilirsiniz:

Başlarken

Kayıtları içe aktararak:

- Kullanıcı rolünüz Kişisel İçe Aktarma ayrıcalığına sahipse harici, virgülle ayrılmış değer (CSV) dosyalarından kayıt içe aktarmak için İçe Aktarma Yardımcısını kullanma
- Oracle Data Loader On Demand istemci hizmet programını kullanma
- Kayıtları diğer uygulamalarla senkronize etmek için Web servislerini kullanma

İçe aktarabileceğiniz kayıt tipleri kullanıcı rolünüze atanan ayrıcalıklara bağlıdır. Harici CSV dosyalarından ve diğer harici kaynaklardan kayıt içe aktarma hakkında daha fazla bilgi için bkz. İçe ve Dışa Aktarma Araçları.

Satış olanağı kayıtlarını dönüştürerek. Satış Olanağını Dönüştürme sayfasında belirlediğiniz seçeneklere bağlı olarak, bir satış olanağı kaydını dönüştürerek aşağıdakilerden birini veya daha fazlasını oluşturabilirsiniz:

- Firma kaydı
- İlgili kişi kaydı
- İş fırsatı kaydı

Satış olanaklarını dönüştürme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanaklarını Firmalara, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (bkz. "Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme" sayfa 264).

Satış anlaşması kayıtlarını dönüştürerek. Satış Anlaşması Kaydını Dönüştürme sayfasında belirlediğiniz seçeneklere bağlı olarak, bir satış anlaşması kaydını dönüştürerek aşağıdakilerden birini veya daha fazlasını oluşturabilirsiniz:

- Firma kaydı
- İlgili kişi kaydı
- İş fırsatı kaydı

Satış anlaşması kayıtlarını dönüştürme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşmalarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (bkz. "Satış Anlaşması Kayıtlarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme" sayfa 520)

İPUCU: Mükerrer kayıt oluşmasını önlemek için, yeni bir kayıt oluşturmadan önce kaydı arayın; bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

NOT: Bir alan adının yanındaki yıldız işareti (*), bu alanın giriş yapılması zorunlu bir alan olduğunu gösterir. Ayrıca, kayıt tipinin yeni kayıt sayfası için rolünüze özel bir yerleşim atanırsa, kayıt oluşturduğunuzda açılan sayfa kayıt tipinin tam sayfa yerleşiminde kullanılabilir olan alanlardan daha az alan içerebilir. Ek alanlar için bilgi girmek isterseniz, yeni kayıt sayfasında Gelişmiş bağlantısına tıklayarak tam sayfayı açabilirsiniz. Gelişmiş bağlantısı, yalnızca kayıt tipinin yeni kayıt sayfası için rolünüze özel bir yerleşim atanırsa yeni kayıt sayfasında kullanılabilir. Yeni kayıt sayfalarındaki alan yerleşimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında](#) (sayfa 53).

Oluşturulan bölümünü kullanarak kayıt oluşturmak için

- 1 Gerekirse, Eylem çubuğunda Oluştur bölümünü genişletin.
- 2 Oluşturmak istediğiniz kayıt tipine tıklayın.

- 3 Yeni kayıt formunda, kayıt bilgilerini girin.
- 4 Kaydet veya Kaydet ve Devam Et'e tıklayarak kaydı kaydedin.
 - Kaydet'e tıklarsanız, Oracle CRM On Demand yeni kaydı kaydeder ve yeni kayıt formunu kapatır.
 - Kaydet ve Devam Et'e tıklarsanız, Oracle CRM On Demand yeni kaydı kaydederek ve sizi yeni kaydın Detay sayfasına götürerek notlar ve ekler gibi ek içerikleri kayıtla ilişkilendirmenizi sağlar.

Ana Sayfa, Liste veya Detay sayfasından kayıt oluşturmak için

- 1 Bu sayfaların herhangi birinde, başlık çubuğundan Yeni düğmesine tıklayın.
- 2 Düzenle sayfasında, kayıt bilgilerini girin.
- 3 Kaydı oluşturun.

Seçili kayıtlarla bağlantılı bir kayıt oluşturmak için

- 1 Kaydı seçin.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Kaydın Detay sayfasında, uygun bölüme ilerleyin.
- 3 Bu bölümün başlık çubuğunda, Yeni veya Ekle düğmesine tıklayın.
- 4 Düzenle sayfasında, kayıt bilgilerini girin.
- 5 Kaydı oluşturun.

Kayıtlara Bilgi Girme

Kayıt oluştururken doğrudan bazı alanlara bilgi girebilir veya açılan bir listeden değer seçebilirsiniz. Ayrıca bazı alanlarda, alanın sağ tarafındaki bir simgeye tıklayarak değer seçebileceğiniz veya girebileceğiniz bir pencere görüntüleyebilirsiniz. Tıklayabileceğiniz simgeler:

Telefon simgesi. Bir telefon numarasına ilişkin detay girmenize olanak tanır.

Takvim simgesi. Tarih seçmenize olanak tanır.

Para birimi simgesi. Para birimi aramanıza ve seçmenize olanak tanır.

Arama simgesi (büyüteç). Oluşturmakta olduğunuz kayıtlarla ilişkilendirilecek bir veya daha fazla kaydı aramanıza olanak tanır. Arama simgesi, çoklu seçim listesi alanlarından değer seçmek için de kullanılır.

Seçim Listesi Alanları ve Seçim Listesi Değer Grupları Hakkında

Seçim listesi alanlarında öntanımlı değerler listesinden bir değer seçebilirsiniz. Şirketiniz, seçim listesi değeri gruplarını kullanıyorsa, belirli durumlar için seçim listesi alanındaki kullanılabilir değerleri alan için tanımlanmış

değerlerin altkümesine göre sınırlandırabilir. Seçim listesi alanları ve seçim listesi değeri grupları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Seçim Listesi Alanları](#), [Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında](#) (sayfa 62).

Çoklu Seçim Listeleri Hakkında

Çoklu seçim listesi, birden fazla değer seçebileceğiniz bir seçim listesidir. Bir çoklu seçim listesinde Arama simgesine tıkladığınızda, Kullanılabilir listesinden Seçilen listesine değer taşıyarak gerekli değerleri seçmenize olanak tanıyan bir açılan pencere görünür. Bir listedeki değeri, değere çift tıklayarak veya değeri seçip sol ve sağ oklarla taşıyarak başka bir listeye taşıyabilirsiniz. Ayrıca, Seçilen listesindeki değerleri sıralayabilirsiniz.

Çoklu seçim listeleri şu kayıt tipleri için desteklenir:

- Firma
- Aktivite
- İlgili Kişi
- Özel Nesne 01
- Özel Nesne 02
- Satış Olanağı
- İş Fırsatı
- İş Ortağı
- Servis İsteği

Telefon Numarası Alanları Hakkında

Telefon alanlarının yanında bir telefon simgesi bulunur. Simge tıkladığında, aşağıdakileri yapabileceğiniz telefon düzenleyicisi açılır:

Telefon numarasının ülkesini seçin.

Şehir veya alan kodunu girin.

Yerel numarayı girin.

Varsa, dahili numarayı girin.

Telefon numarasını kaydettiğinizde Oracle CRM On Demand, girdiğiniz telefon numarasına şu iki öneki getirir:

Numarayı, bulunduğunuz ülkenin dışından çevirirken kullanmak üzere uluslararası erişim kodunu temsil eden bir artı işareti (+).

Örneğin, kullanıcı kaydınızdaki Yerel Ayar İngilizce - ABD ise, artı işareti 011 uluslararası erişim kodunu temsil eder. Kullanıcı kaydınızdaki Yerel Ayar Fransızca - Fransa ise, artı işareti 00 uluslararası erişim kodunu temsil eder.

Telefon numarası için seçtiğiniz ülkenin telefon kodu.

Örneğin, telefon numarasının ülkesi olarak İspanya'yı seçerseniz, Oracle CRM On Demand telefon numarasının başına artı işareti ile birlikte 34 getirir.

İPUCU: Bir ülkenin telefon kodunu belirlemek istiyorsanız, telefon simgesine tıklayıp ülkeyi seçebilir ve bilgileri kaydedebilirsiniz. Ülkenin telefon kodu Telefon alanında görüntülenir.

Telefon düzenleyicisindeki ülke listesinde bağlı devletler, yabancı topraklar ve egemen devletlerin bölgeleri gibi bazı unsurlar vardır. Örneğin Man Adası Britanya Krallığı'na bağlı bir unsurdur ve Aland Adaları Finlandiya'da bir bölgedir. Bağlı devletler, yabancı topraklar veya bölgeler egemen devletleri ile aynı ülke koduna sahip olabilir. Bu gibi durumlarda, o ülke koduna sahip bir telefon numarasını düzenlediğinizde, numara ilk girildiğinde bağlı devlet, yabancı topraklar veya bölge seçildiyse bile telefon düzenleyicisindeki Ülke alanı egemen devlerin adını gösterir.

Örneğin telefon düzenleyicisinin Ülke alanında ilk kez bir telefon numarası girdiğinizde Alan Adalarını seçmiş olabilirsiniz. Oracle CRM On Demand artı işaretine ek olarak telefon numarasının önüne otomatik olarak 358 getirir. Telefon numarasını düzenlemek için daha sonra telefon simgesine tıklarsanız telefon düzenleyicisinin Ülke alanında Finlandiya görüntülenir.

Koşullu Olarak Gerekli Alanlar Hakkında

Yöneticiniz, bir alanı koşullu olarak gerekli olacak, yani alan öndeğer olarak gerekli olmayacak, ancak kayıttaki diğer alanlarda bulunan veriler belirli ölçütleri karşılarsa gerekli olacak şekilde konfigüre edebilir. Böyle bir durumda, artık gerekli bir alan olan alanın yanında kırmızı bir yıldız işareti (*) görüntülenir ve bu alan için metin etiketi görüntülenirse kırmızı metinde görüntülenir. Alan boş bırakılırsa, kaydı kaydetmeden önce güncellenmeniz gerekir.

Koşullu olarak gerekli alanlar düzenlenirken geçerli olan bazı sınırlamalar hakkında bilgi için bkz. Koşullu Olarak Gerekli Alanlar Hakkında.

Metinden Bağlantılara Otomatik Dönüştürme Hakkında

Metin (Kısa) veya Metin (Uzun) alanı türünden bir alana girdiğiniz metin dizesi http:// veya https:// ile başlarsa, metin alan değeri kaydedildikten sonra otomatik olarak bir bağlantıya dönüştürülebilir. Şirket profilindeki URL Metin Değerlerini Bağlantılara Dönüştür onay kutusu, bu alanlardaki metnin davranışını aşağıdaki gibi belirler:

Şirket profilindeki onay kutusu seçilirse, metin alan değeri kaydedildikten sonra otomatik olarak bir bağlantıya dönüştürülür.

Onay kutusu seçilmezse, metin bir bağlantıya dönüştürülmez.

Adres Alanları Hakkında

Uygulama, adresler için, ülkeye özgü bilgileri barındırmak üzere farklı alanlar görüntüler. Örneğin, bir firmanın faturalama adresi için Ülke olarak Japonya'yı seçerseniz, diğer adres alanları Japonca adresler için gereken alanlarla değişir (örneğin Chome, Ku ve Shi/Gun).

Genellikle, adresler ilgili kayıt tipiyle depolanır. Ancak, bir kaydı başka bir kayda bağladığınızda bazı adresler taşınır. Örneğin, bir firma için faturalama ve sevkiyat adresi girerseniz, firmayı ilgili kişiye bağladığınızda faturalama adresi İlgili Kişi Detayı sayfasında görünür.

Şirket yöneticiniz uygulamanıza Adresler bölümünü eklediyse, firmalar ve ilgili kişiler gibi kayıtlar için ek adresleri izleyebilirsiniz. İlgili kişiler için adresleri izlerken, birincil adres her zaman Alternatif adres bölümüne girdiğiniz adrestir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Birleştirilmiş Alanlar Hakkında](#) (sayfa 58)

[Resim olarak Görüntülenen Alanlar Hakkında](#) (sayfa 60)

[Seçim Listesi Alanları, Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında](#) (sayfa 62)

[Maskelenebilir Alanlar Hakkında](#) (sayfa 65)

[E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında](#) (sayfa 66)

[Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında](#) (sayfa 53)

Birleştirilmiş Alanlar Hakkında

Bir *birleştirilmiş alan* birden çok alandaki değerler ile ek metin de görüntüleyebilen bir alandır. Yöneticiniz birçok kayıt tipi için birleştirilmiş alan ayarlayabilir. Örneğin yöneticiniz İlgili Kişi kayıt tipinde Profil adlı bir birleştirilmiş alan ayarlayabilir ve İş Unvanı alanı ile Yaş alanını aşağıdaki formatta gösterebilir:

İş Unvanı, yaşı Yaş

Yöneticiniz daha sonra bu alanı İlgili Kişi kayıt tipine ilişkin Detay sayfasına ekleyebilir. İlgili kişinin iş unvanı Yönetici ise ve ilgili kişi 41 yaşındaysa ilgili kişinin Profil birleştirilmiş alanı şu şekilde görünür:

Yönetici, yaşı 41

Birleştirilmiş alanda görünen alanları düzenlemek için gerekli izne sahipseniz birleştirilmiş alandaki alanları düzenleyebilirsiniz. Daha önceki örnekte, birleştirilmiş alanı düzenleyerek ilgili kişinin iş unvanını değiştirebilirsiniz ancak ilgili kişinin yaşını değiştiremezsiniz. İlgili kişinin yaşı, kaydındaki doğum tarihine göre hesaplanır ve Yaşı alanı düzenlenebilir bir alan değildir.

Birleştirilmiş alanlar, kayıтта Detay sayfaları ve Düzenleme sayfalarında, Liste sayfalarında ve ilgili bilgi bölümlerinde görünebilir. Ancak birleştirilmiş alanları listeler için filtre alanı veya arama alanı olarak kullanamazsınız. Kullanıcı rolünüzün kurulumuna bağlı olarak birleştirilmiş alanlardaki alanları listeler için filtre alanı veya arama alanı olarak kullanabilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenlenirken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler](#) (sayfa 58)

[Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenleme](#) (sayfa 60)

[Hedeflenen Arama Hakkında](#) (bkz. "Hedefli Arama Hakkında" sayfa 72)

[Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87)

[Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129)

Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenlenirken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Birleştirilmiş alandaki alanları düzenlerken aşağıdakiler göz önünde bulundurulmalıdır:

Yöneticiniz bir alanı kayıt tipi için veya Detay sayfası yerleşiminde salt okunur olarak belirtirse birleştirilmiş alan dahilinde bu alanı düzenleyemezsiniz.

Yöneticiniz bir alanın gerekli olduğunu belirtirse birleştirilmiş alanın parçası olduğunda bu alan bir değer içermelidir.

Bir alanda uygulanan alan doğrulama kuralları bu alan birleştirilmiş alanın parçası olduğunda da geçerlidir.

Birleştirilmiş alandaki bir alanda yaptığınız güncelleme, alanın doğrulama kurallarına uygun değilse alanda yaptığınız değişiklikler kaydedilmez. Diğer bir deyişle ya düzenleme penceresindeki tüm değişiklikleriniz kaydedilir ya da hiçbiri kaydedilmez.

Kayıt Düzenleme sayfasında birleştirilmiş bir alanı düzenliyorsanız, birleştirilmiş alanı için düzenleme penceresini kapatmak için Kaydet'e tıkladığınızda değişiklikleriniz kaydedilmez. Kaydı kaydettiğinizde birleştirilmiş alanın içindeki alanlarda yaptığınız değişiklikler kaydedilir.

Birleştirilmiş alan bir kaydı çalıştığınız kayıtle ilişkilendirmenizi sağlayan bir alan içeriyorsa ve akıllı ilişkilendirmeler etkinse birleştirilmiş alanda akıllı ilişkilendirme işlevi desteklenir. Akıllı ilişkilendirmeler hakkında bilgi için bkz. [Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında](#) (sayfa 102).

Yöneticinizin birleştirilmiş alan dahilinde belirlediği ek metinlerden hiç birini düzenleyemezsiniz.

Birleştirilmiş Alanlardaki Adres Alanları Hakkında

Yöneticiniz, birleştirilmiş alandaki adreslerde bulunan alanları dahil edebilir. Bir adresteki alanı içeren birleştirilmiş alanı düzenlerken, aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

Birleştirilmiş bir alandaki adres alanı bir hesap, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydındaki paylaşılan bir adresten alınmışsa, adres içindeki alanları düzenleyemezsiniz. Bunun yerine, farklı bir adres seçebilirsiniz.

Alan paylaşılan adres olmayan bir adresten alınmışsa, aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

- Adres içindeki tüm alanları düzenleyebilirsiniz.

Örneğin, Faturalama Şehri alanı birleştirilmiş alana dahil edilirse, ilgili ülke için faturalama adresi şablonunda bulunan tüm alanları düzenleyebilirsiniz. Birleştirilmiş alan sevkiyat adresindeki Sevkiyat Şehri gibi başka bir adresteki alanı içeriyorsa, ilgili ülke için bu adresin şablonundaki tüm alanları düzenleyebilirsiniz.

- Adres için farklı bir ülke seçerseniz, adres şablonundaki diğer alanların etiketleri buna göre değişir.

NOT: Birleştirilmiş alan kayıta adresteki ülke için adres şablonunun parçası olmayan bir adres alanı içeriyorsa, alan birleştirilmiş alanda boş olur. Bu durumda, birleştirilmiş alanı düzenlerken kayıttaki adres için adres şablonunu oluşturulan alanları düzenleyebilirsiniz. Ancak, yeni ülke alanı içerdiği için adres ve adres şablonunda ülkeyi değiştirmedığınız sürece birleştirilmiş alanın parçası olan alanı düzenleyemezsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Birleştirilmiş Alanlar Hakkında](#) (sayfa 58)

[Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenleme](#) (sayfa 60)

Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenleme

Bu konuda birleştirilmiş alan içindeki alanların nasıl düzenleneceği açıklanmaktadır.

Satır için düzenleme işlevini kullanarak birleştirilmiş alandaki alanları düzenlemek için

- 1 Düzenleme penceresini açmak için birleştirilmiş alana tıklayın.
- 2 Düzenleme penceresinde birleştirilmiş alanda görünen alanlar tek tek düzenleyin.
- 3 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Kayıt Düzenleme Sayfasındaki Birleştirilmiş Alanda Alanları Düzenleme

Kayıt Düzenleme Sayfasındaki birleştirilmiş alandaki alanları düzenleme hakkındaki bilgiler aşağıdaki prosedürde açıklanmaktadır.

Kayıt düzenleme sayfasındaki birleştirilmiş alandaki alanları düzenleme

- 1 Düzenleme penceresini açmak için birleştirilmiş alandaki düzenle (kalem) simgesine tıklayın.
- 2 Düzenleme penceresinde birleştirilmiş alanda görünen alanlar tek tek düzenleyin.
- 3 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.
- 4 Kaydı düzenlemeyi bitirdiğinizde değişikliklerinizi kaydedin.

NOT: Kayıt Düzenleme sayfasında birleştirilmiş bir alanı düzenliyorsanız, birleştirilmiş alanı için düzenleme penceresini kapatmak için Kaydet'e tıkladığınızda değişiklikleriniz kaydedilmez. Kaydı kaydettiğinizde birleştirilmiş alanın içindeki alanlarda yaptığınız değişiklikler kaydedilir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenlenirken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler](#) (sayfa 58)

[Birleştirilmiş Alanlar Hakkında](#) (sayfa 58)

Resim olarak Görüntülenen Alanlar Hakkında

Aşağıdaki alan tiplerinde alan değeri resim olarak görüntülenir veya tamsayı olarak depolanır.

Yıldızla derecelendirilen tamsayı alanları. Yıldızla derecelendirilen bir tamsayı alanında alan değeri beş yıldız resmi olarak görüntülenir. Şirketiniz işletme ihtiyaçlarını karşılamak için yıldızla derecelendirmeyi çeşitli şekillerde kullanabilir. Örneğin, şirketiniz iş fırsatı kayıtlarında beklenen iş fırsatı değerini göstermek için yıldızla derecelendirme alanını kullanabilir. Yıldızla derecelendirme alanında puanı artırmak için yıldız

seçersiniz ve azaltmak için seçimi kaldırabilirsiniz. Hiç yıldız seçilmediyse derecelendirme yoktur. Seçili bir yıldız en düşük derecelendirme puanıdır, beş yıldız en yüksek derecelendirme puanıdır.

Alan değeri tamsayı olarak depolanır:

- Hiç yıldız seçilmediyse alan boştur; depolanmış veri olmadığı anlamına gelir.
- Bir yıldız seçildiyse depolanan değer 1'dir. İki yıldız seçildiyse depolanan değer 2'dir ve bu şekilde devam eder.

İPUCU: Daha önceden yapılmış bir yıldızla derecelendirme varsa ve alanların null (boş) değerinde olması için bunu silmek istiyorsanız alanı düzenleyin ve derecelendirmeyi silmek için hemen derecelendirme alanındaki ilk yıldızın soluna tıklayın.

Trafik ışığı tamsayı alanları. Trafik ışığı tamsayı alanında alan değeri yatay bir trafik ışığı olarak görüntülenir. İlk ışığı seçerseniz kırmızıyı, ikinci ışığı seçerseniz sarıyı ve üçüncü ışığı seçerseniz yeşili seçersiniz. Şirketinizin işletme ihtiyaçlarını karşılamak için trafik ışığını çeşitli şekillerde kullanabilir. Örneğin, şirketinizin görev kayıtlarında bir görevin son tarihinin ne kadar yakın olduğunu göstermek için trafik ışığını kullanabilir.

- Yeşil durumu son tarihin beş gün veya daha fazla kaldığını gösterir.
- Sarı durumu son tarihe beş günden daha az süre kaldığını gösterir.
- Kırmızı durumu son tarihin geçmişte yer aldığını yani görev süresinin geçtiğini gösterir.

Çoğunlukla trafik ışığı alanında bir defada sadece bir trafik ışığı seçilebilir ve alanda hiçbir seçili trafik ışığı olmayabilir.

Alan değeri tamsayı olarak depolanır:

- Hiç trafik ışığı seçilmediyse alan boştur; depolanmış veri olmadığı anlamına gelir.
- Kırmızı ışık seçildiğinde depolanan değer sıfırdır (0).
- Sarı ışık seçildiğinde depolanan değer birdir (1).
- Yeşil ışık seçildiğinde depolanan değer ikidir (2).

İPUCU: Bir trafik ışığı seçildiyse ve hiçbir trafik ışığı seçili olmayacak ve alan boş olacak şekilde alanı sıfırlamak istiyorsanız alanı düzenleyin ve geçerli olarak seçili trafik ışığına tıklayın. Böylece trafik ışığının seçimi kaldırılır ve alan değeri boş (null) olur.

Arama ve Liste Ölçütlerinde Yıldızlı Derecelendirme ve Trafik Işığı Alanları Hakkında

Yıldızlı derecelendirme ve trafik ışığı alanlarını listelerde filtre alanları olarak kullanabilirsiniz ve yöneticiniz de bu alanları kayıt tipinin arama yerleşimine ekleyebilir. Ancak aramak istediğiniz değeri belirlemek için alanın tamsayı değerini girmelisiniz. Örneğin, derecelendirilmemiş kayıtları bulmak istediğinizde bu kayıtları aramak için derecelendirme alanında NULL (BOŞ) koşulunu kullanın. Trafik ışığı alanında yeşil olarak ayarlanmış kayıtları bulmak istiyorsanız trafik ışığı alanındaki değer 2 olduğu kayıtları arayın.

Yıldızlı Derecelendirme ve Trafik Işığı Alanları Hakkında

Yıldızlı derecelendirme ve trafik ışığı alanlarını, kayıt Düzenleme sayfalarında düzenleyebilirsiniz ve ayrıca bunları kayıt Detay sayfalarında ve Liste sayfalarında satır içinde düzenleyebilirsiniz. Yıldızlı derecelendirme

alanı listede görüntülenen sütunlara dahilse bu kaydın içindeki alanda en az bir yıldız seçiliyse kaydın alanında yıldız resmi görünür. Ancak alanda seçili hiç yıldız yoksa listedeki alanda resim görünmez ancak alanı yıldız seçmek için Liste sayfasında satır içinde güncelleyebilirsiniz.

Aynı şekilde, trafik ışığı alanı listede görüntülenen sütunlara dahilse bu kaydın içindeki alanda bir trafik ışığı seçiliyse kaydın alanında trafik ışığı resmi görünür. Ancak alanda seçili hiç trafik ışığı yoksa listedeki alanda resim görünmez ancak alanı trafik ışığı seçmek için Liste sayfasında satır içinde güncelleyebilirsiniz.

Yıldızla Derecelendirme ve Trafik Işığı Alanlarını Destekleyen Kayıt Tipleri

Aşağıdaki kayıt tipleri yıldızla derecelendirme ve trafik ışığı alanlarını destekler:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Çözüm

NOT: Yıldızla derecelendirme ve trafik ışığı alanları, Oracle CRM On Demand ile kullanılabilen birçok uygulama programlama dili (API) tarafından desteklenir.

Seçim Listesi Alanları, Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında

Şirketiniz çoğu kayıt tipi için seçim listesi alanındaki kullanılabilir değerleri, alan için tanımlanmış değerlerin bir alt kümesi olacak şekilde sınırlandırabilir. Seçim listesi alanlarındaki seçimleri sınırlandırmak için yöneticiniz seçim listesi değeri gruplarını ayarlar ve seçim listesi alanlarındaki değerleri seçim listesi değeri gruplarına bağlar. Seçim listesi değeri grupları, bir veya birden çok kayıt tipinde bir veya birden çok seçim listesi alanını kontrol edebilir. Yöneticiniz bir kayıt tipi için Seçim Listesi Değeri Grubu alanını sayfa yerleşimine ekleyebilir. Bu alan seçim listesi değeri grubu seçmenize olanak tanır. Böylece kayıta seçilen bir seçim listesi değeri grubu tarafından kontrol edilen seçim listesi alanlarında sadece, seçim listesi değeri grubuna bağlı değerler seçim listesinde görünür.

Örneğin, şirketinizin Oracle CRM On Demand kullandığı üç çağrı merkezi olduğunu varsayalım. Çağrı merkezinin konumuna ve çağrı merkezinin sunduğu ürünlere bağlı olarak servis isteklerindeki seçim alanı sayısındaki değerlerin bazıları çeşitli çağrı merkezlerindeki kullanıcılar için geçersiz seçimlerdir. Kullanıcılara çağrı merkezleri için uygun değerleri seçmelerinde yardımcı olmak amacıyla, yöneticiniz her çağrı merkezine yönelik bir seçim listesi değeri grubu olacak şekilde üç adet seçim listesi değeri grubu ayarlar. Ardından yönetici ilgili her seçim listesi alanına ait bir değer alt kümesini, her bir seçim listesi değeri grubuna bağlar ve Seçim Listesi Değeri Grubu alanını Servis İsteği kayıt tipi için sayfa yerleşimine ekler. Çağrı merkezindeki bir kullanıcı servis isteği oluşturduğunda, bu çağrı merkezi için uygun seçim listesi değeri grubunu, servis isteğindeki Seçim Listesi Değeri Grubu alanından seçebilir. Böylece, kayıttaki seçim listesi alanları seçimleri, çağrı merkezi için uygun olan değerlerle sınırlandırılır.

Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında

Şirketiniz iş gereksinimleri nedeniyle kullanıcıları alt gruplar halinde düzenlemek için Bölüm kayıt tipi kullanıyorsa, kullanıcı kaydınız bir veya birden çok bölümle ilişkilendirilebilir ve bunlardan biri birincil bölümünüz olarak belirlenir. Her bölüm bir seçim listesi değeri grubuyla ilişkilendirilebilir. Bu tür bir kurulumda oluşturduğunuz bir kayıt otomatik olarak birincil bölümünüzle ve bu bölümle ilişkili seçim listesi değeri grubuyla ilişkilendirilir. Bölümlerin ve seçim listesi değeri gruplarının kullanılacağı kayıt tipleri listesi için bkz. Seçim Listesi Değeri Gruplarını ve Bölümleri Destekleyen Kayıt Tiplerideğerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.

NOT: Yöneticiniz şirketinizin iş gereksinimlerini karşılamak amacıyla bölümler ve seçim listesi değeri grupları konfigüre edebilir. Ayrıca yöneticiniz Bölüm kayıt tipini yeniden adlandırabilir ve alanların kullanılabilir olduğu bir kayıt tipinde Bölüm alanını ve Seçim Listesi Değeri Grubu alanını yeniden adlandırabilir.

Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Kurulumu

Şirketiniz seçim listesi değeri grupları kullanıyorsa aşağıdaki kurulum geçerlidir:

Yöneticiniz seçim listesi değeri gruplarının kurulumunu yapar.

Yöneticiniz çeşitli alanlara ilişkin seçim listesi değerlerini seçim listesi değeri gruplarına bağlar.

Yöneticiniz belirli kayıt tipleri için kullanıcı rolünüze atanan sayfa yerleşimlerine Seçim Listesi Değeri Grubu alanını ekler.

Ayrıca şirketiniz Bölüm kayıt tipi kullanıyorsa aşağıdaki kurulum da geçerlidir:

Yöneticiniz her bir bölümle ilişkilendirilen kullanıcıları belirler.

Yöneticiniz her bir bölümle ilişkilendirilen seçim listesi değeri gruplarını (varsa) belirler.

Yöneticiniz belirli kayıt tipleri için kullanıcı rolünüze atanan sayfa yerleşimlerine Bölüm alanını ekleyebilir.

Kayıt Oluşturma ve Düzenleme Sırasında Bölüm ve Seçim Listesi Değeri Gruplarının Davranışı

Şirketiniz seçim listesi değeri grupları ve bölümler kullanıyorsa, kayıt oluşturma ve düzenleme sırasında karşılaşacağınız davranış aşağıda açıklanmıştır:

Kullanıcı kaydınız bir veya birden çok fazla bölüme ilişkilendirildiyse, kayıt oluşturduğunuzda aşağıdakiler gerçekleşir:

- Kayıttaki Bölüm alanı otomatik olarak birincil bölümünüzün adıyla doldurulur.
- Birincil bölümünüzle bir seçim listesi değeri grubu ilişkilendirildiyse, Seçim Listesi Değeri Grubu alanı otomatik olarak bu bölümün seçim listesi değeri grubuyla doldurulur. Birincil bölümünüzle ilişkilendirilen seçim listesi değeri grubu yoksa, Seçim Listesi Değeri Grubu alanı otomatik olarak doldurulmaz.

Bu tipteki yeni bir kaydı kaydetmeden önce Bölüm alanının değerini değiştirebilir veya temizleyebilirsiniz. Ayrıca kaydı güncellemek için gerekli erişim haklarına sahipseniz, mevcut bir kayıttaki Bölüm alanının değerini de değiştirebilir veya temizleyebilirsiniz Bölüm alanının değeri değiştirildikten sonra, kayıttaki Seçim Listesi Değeri Grubu alanının değeri de otomatik olarak aşağıdaki şekilde değişebilir:

- Yeni bölümün seçim listesi değeri grubu, önceki bölüme atanan seçim listesi değeri grubuyla aynı olduğunda, Seçim Listesi Değeri Grubu alanındaki değer değişmez.

- Yeni bölümün seçim listesi değeri grubu, önceki bölüme atanan seçim listesi değeri grubundan farklı olduğunda, Seçim Listesi Değeri Grubu alanındaki değer yeni bölüme ilişkin seçim listesi değeri grubunu yansıtacak şekilde değişir.
- Bölüm alanındaki değeri temizlerseniz Seçim Listesi Değeri Grubu alanındaki değer otomatik olarak temizlenir.

NOT: Yöneticiniz Bölüm alanını salt okunur alan olarak ayarlayabilir; bu durumda alandaki değeri değiştiremezsiniz veya temizleyemezsiniz.

Bu tipteki yeni bir kaydı kaydetmeden önce Seçim Listesi Değeri Grubu alanının değerini değiştirebilir veya temizleyebilirsiniz. Ayrıca kaydı güncellemek için gerekli erişim haklarına sahipseniz, mevcut bir kayıttaki Seçim Listesi Değeri Grubu alanının değerini de değiştirebilir veya temizleyebilirsiniz Seçim Listesi Değeri Grubu alanını değiştirdiğinizde veya temizlediğinizde kayıttaki bölüm otomatik olarak değiştirilmez.

NOT: Yöneticiniz Seçim Listesi Değeri Grubu alanını salt okunur alan olarak ayarlayabilir. Bu durumda alandaki değeri değiştiremezsiniz veya temizleyemezsiniz.

Kayıttaki Bölüm alanında bir değer kaydedildikten sonra kaydın sahibi değiştirilirse, yeni kayıt sahibi kayıttaki bölümle ilişkili olmasa da Bölüm alanı ve Seçim Listesi Değeri Grubu alanlarındaki değerler otomatik olarak değiştirilmez.

Bir Kayıttaki Seçim Listesi Değeri Grubu Değiştirildiğinde Ne Olur?

Farklı bir seçim listesi değeri grubuyla ilişkili yeni bir bölüm seçtiğinizden için veya yeni bir seçim listesi değeri grubu seçtiğiniz için bir kayıttaki seçim listesi değeri grubu değişirse, seçim listesi alanlarında daha önce seçilmiş olan ve eski seçim listesi değeri grubu veya yeni seçim listesi değeri grubu tarafından kontrol edilen değerler (bu tür bir alanda seçilen değer yeni seçim listesi değeri grubuna bağlı olmasa da) değişmez. Bu durumlarda, kayıttaki diğer alanları güncellediğinizde sizden seçim listesi değeri alanlarını güncellemeniz istenmez. Ancak kayıttaki bir seçim listesi alanda yaptığınız sonraki düzenlemede aşağıdaki gerçekleşir:

Seçim listesi alanı yeni seçim listesi değeri grubu tarafından kontrol ediliyorsa, sadece yeni seçim listesi değeri grubuna bağlı değerler seçilebilir. Alan için yeni bir değer seçebilirsiniz veya mevcut değeri korumak için düzenleme işlemi iptal edebilirsiniz.

Seçim listesi alanı eski seçim listesi değeri grubu tarafından kontrol ediliyorsa ancak yeni seçim listesi değeri grubu tarafından kontrol edilmiyorsa, bu seçim için tüm değerler kullanılabilir.

Seçim Listesi Değeri Grupları, Bölümler ve Satır İçi Düzenleme Hakkında

Bir kayıttaki Seçim Listesi Değeri Grubu alanını veya Bölüm alanını doğrudan bir kayıt Detay sayfasında veya kayıt Listesi sayfasında düzenlemek için satır içi düzenleme işlevini kullanamazsınız. Bu alanları düzenlemek için kayda ilişkin Düzenle sayfasını açmanız gerekir.

Aramalar ve Liste Filtreleri içindeki Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında

Aramalar ve liste filtreleriyle ilgili olarak şu konular geçerlidir:

Yöneticiniz, bölümleri destekleyen kayıt tiplerine ilişkin Eylem çubuğundaki arama alanlarına Bölüm alanı veya Seçim Listesi Değeri Grubu alanı ya da her ikisini ekleyebilir. Ardından bölüm veya seçim listesi değeri grubu seçerek kayıt arayabilirsiniz.

Bölüm alanı bir arama alanı veya liste filtresi olarak kullanılabilirse, arama veya liste filtresi ölçütlerinin parçası olarak herhangi bir bölümü seçebilirsiniz. İlişkili olmadığınız bölümleri de seçebilirsiniz. Benzer şekilde, Kullanıcı alanı da bir arama alanı veya liste filtresi olarak kullanılabilirse ve ölçütlerinizin parçası olarak bir kullanıcı seçerseniz, bu kullanıcıyla ilişkili olmayan bölümleri de seçebilirsiniz.

Arama veya liste filtresi ölçütlerinin bir parçası olarak bir bölüm seçerseniz, bu bölümün seçim listesi değeri grubu otomatik olarak ölçütlerinizin bir parçası olarak seçilir (Seçim Listesi Değeri Grubu alanı, kayıt tipi için arama alanlarından biri olsa dahi).

Bir arama veya liste filtresine ilişkin ölçütlerinin parçası olarak seçim listesi değeri grupları tarafından kontrol edilen bir seçim listesi alanı kullanırsanız, seçilen arama veya liste için filtre olarak seçim listesi alanındaki herhangi bir değeri seçebilirsiniz. Seçim listesi alanındaki kullanılabilir değerler belirli bir seçim listesi değeri grubuna bağlı değerlerle sınırlı değildir (ölçütlerinizin bir parçası olarak bir seçim listesi değeri grubun seçmeniz dahi).

Bölüm kayıtlarını veya seçim listesi değeri grubu kayıtlarını arayamazsınız.

Bölümler Birleştirildiğinde veya Silindiğinde Ne Olur?

Yöneticiniz bir bölümü silebilir veya bir ya da daha fazla bölümü tek bölüm oluşturacak şekilde birleştirebilir. Bölümler birleştirildiğinde veya silindiğinde ne olduğu hakkında daha fazla bilgi için bkz. Bölümleri Birleştirme ve Silme Hakkında değerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.

İlgili Konular

Ek bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

Kayıtlardaki Bölümler ve Seçim Listesi Değeri Grupları Hakkında

Maskelenebilir Alanlar Hakkında

Maskelenebilir alan, verilerin bir kısmının bazı kullanıcıların görünümünden gizlenebileceği bir alandır. Oracle CRM On Demand uygulamasında, yöneticiniz belirli kayıt tipleri için özel maskelenebilir alanlar ayarlayabilir. Kullanıcı rolünüz, özel maskelenebilir alanlar için gördüğünüz davranışı aşağıdaki gibi belirler:

Kullanıcı rolünüz Maskeli Verileri Görüntüle ayrıcalığını içermiyorsa:

- Düzenleme, Detay ve Liste sayfaları gibi sizin için maskelenebilir alanın görüntülediği her yerde, alandaki yalnızca son dört karakterin maskesi kaldırılır. Alandaki diğer tüm karakterler, XXXX karakterleriyle temsil edilir.

Örneğin, alan 102030456789 değerini içerirse, şunu görürsünüz:

XXXX6789

Ancak, maskelenebilir alanı güncelleyebilirsiniz. Alanı güncelledikten sonra, değer son dört karakteri hariç tüm karakterleri maskelenmiş olarak kalır.

NOT: Maskelenebilir bir alana öndeğer atanırsa, kullanıcı rolünüz Maskeli Verileri Görüntüle ayrıcalığını içermese bile yeni bir kayıt oluşturduğunuzda alanda tam öndeğer görüntülenir.

- Maskelenebilir alanı, kayıt arama veya listeleri filtreleme ölçütü olarak kullanamazsınız. Maskelenebilir alanları Eylem çubuğunun Arama bölümünde, Gelişmiş Arama sayfasında ve kayıt arayabileceğiniz ve

listeleri filtreleyebileceğiniz diğer alanlarda kullanamazsınız. Arama ölçütü olarak maskelenebilir alanı içeren bir listeyi açmaya veya maskelenebilir alanı bir listeyi filtrelemek için kullanmaya çalışırsanız, bir hata mesajı görüntülenir.

- Alan listede görüntülense bile, listeyi sıralamak için maskelenebilir alanı kullanamazsınız. Bir listeyi sıralamak için maskelenebilir alanı kullanmaya çalışırsanız, bir hata mesajı görüntülenir.

Kullanıcı rolünüz Maskeli Verileri Görüntüle ayrıcalığını içeriyorsa, maskelenebilir alanlardan diğer metin alanlarında olduğu gibi aramalarda ve listelerde görüntülemek, güncellemek ve kullanmak için yararlanabilirsiniz.

NOT: Yöneticiniz, maskelenebilir alanı kayıt türü veya sayfa yerleşimi için salt okunur olarak ayarlayabilir. Maskelenebilir alan kayıt türü veya kayıt türüne yönelik olarak rolünüze atanmış sayfa yerleşimi için salt okunur olarak ayarlanırsa, alanı güncelleyemezsiniz. Bu, kullanıcı rolünün Maskeli Verileri Görüntüle ayrıcalığını içerip içermediğine bakılmaksızın tüm kullanıcılar için geçerlidir.

E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında

Standard Oracle CRM On Demand uygulamasında, e-posta alanlarındaki adreslerde aşağıdaki karakterleri kullanabilirsiniz:

Büyük ve küçük harfler.

0 ile 9 arasında rakamlar.

Aşağıdaki özel karakterleri de yalnızca e-posta adresinin yerel bölümünde kullanabilirsiniz:

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

Ayrıca, e-posta adreslerinde nokta (.) kullanabilirsiniz, ancak art arda noktalar kullanamazsınız. Örneğin, aşağıdakiler geçerli değildir:

isa..mple@riqhtequip

isample@riqhtequip..com

Yöneticiniz şirket profilinde E-posta Alanlarında Unicode Karakterlerine İzin Ver onay kutusunu işaretlerse yalnızca İlgili Kişi ve Satış Olanağı kayıt türlerindeki E-posta alanında bulunan adreste, aksanlı harfler dahil çoğu Unicode (UTF-8) karakterini kullanabilirsiniz. Bu e-posta adreslerinin hem yerel hem de etki alanı bölümlerinde Unicode (UTF-8) karakterlerini kullanabilirsiniz, ancak art arda noktalara yine de izin verilmez. Ayrıca aşağıdaki karakterlere, şirket profilinde E-posta Alanlarında Unicode Karakterlerine İzin Ver onay kutusu işaretlense bile izin verilmez.

, () [] : ; " < >

Standart Oracle CRM On Demand uygulamasında desteklenmeyen özel karakterler içeren e-posta adreslerini kullanırken aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

Oracle CRM On Demand uygulamasında e-posta göndermek için e-posta adresi bağlantısına tıkladığınızda e-posta, e-posta istemcisi öndeğerinizde açılır. E-posta istemciniz, e-postanın adrese gönderilip gönderilemeyeceğini belirler. Benzer şekilde, randevudaki ilgili kişilere e-posta göndermek için Randevu Detayı sayfasında E-posta Gönder'e tıkladığınızda, e-posta istemciniz e-postanın ilgili kişilerin adreslerine gönderilip gönderilemeyeceğini belirler.

Aşağıdaki uygulamalar, e-posta adreslerinde Unicode (UTF-8) karakterlerinin tam kümesini desteklemez:

- Oracle Outlook Email Integration On Demand
- Oracle Notes Email Integration On Demand
- Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales
- Oracle CRM On Demand Connected Mobile Sales

Bu uygulamalar, standart Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanımı desteklenen karakter kümesini destekler. Diğer özel karakterleri içeren e-posta adresleri, bu uygulamalarda düzgün şekilde tanınmayabilir veya görüntülenmeyebilir.

E-posta Gönder işlemlerinin iş akışında, iş akışı işleminin Kime alanındaki bir ifade standart uygulamada e-posta adreslerinde kullanılması desteklenmeyen herhangi bir karakter içeren e-posta adresi döndürdüğünde, şirket profilinde E-post Alanlarında Unicode Karakterlerine İzin Ver onay kutusu işaretlense bile Oracle CRM On Demand bu adrese e-posta gönderemez.

Geçerli ve geçersiz olarak kabul edilen e-posta adresi formatları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri İçer Aktarma için Alan Tipi Yönergeleri.

Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme

Belirli kayıt tipleri için şirket yöneticiniz bir resmin kayıt Detay sayfalarında görüntülenebileceğini belirtebilir. Yöneticiniz bir resmin kayıt Detay sayfasında görüntülenebileceğini belirttiğinde Detay sayfasının sol üstünde resim için bir yer tutucu görünür ve görüntülemek istediğiniz resmi karşıya yükleyebilirsiniz. Sayfada resmin konumunu değiştiremezsiniz.

Aşağıdaki kayıt tipleri için bir kayıt Detay sayfasında resim görüntüleme yeteneği mevcuttur:

Firma

İlgili Kişi

Ürün

Aşağıdaki dosya tipindeki resim dosyalarını karşıya yükleyebilirsiniz:

.jpg

.jpeg

.png

.gif

.bmp

Karşıya yüklediğiniz dosyanın boyutu 5 megabayttan (MB) küçük olmalıdır. Görüntülenen resmin maksimum yüksekliği 150 piksel, maksimum genişliği 150 pikseldir. Karşıya yüklediğiniz resim maksimum yükseklik veya genişlik değerini aşarsa, resim Oracle CRM On Demand içinde kaydedilmeden önce otomatik olarak yeniden boyutlandırılır. Yükseklik/genişlik oranı korunur. Örneğin 1500 piksel yüksekliğinde ve 1000 piksel genişliğinde bir resim karşıya yüklediğinizde, resim 150 piksel yükseklik, 100 piksel genişliğe sahip olacak şekilde otomatik olarak yeniden boyutlandırılır. Karşıya yüklediğiniz resim maksimum yükseklik ve genişliği aşmıyorsa yeniden boyutlandırılmaz.

Aşağıdaki yordamda, kayıt Detay sayfasında görüntülenmek üzere resim karşıya yükleme açıklanmaktadır. Resim karşıya yükleme işlemi kayıt oluşturulurken yapılamaz. Önce kaydı oluşturmanız ve kaydetmeniz,

Başlarken

ardından resmi kayda yüklemeniz gerekir. Ayrıca kaydı güncellemek için gerekli erişim haklarına sahipseniz, mevcut bir kayda resim yükleyebilirsiniz.

NOT: Kayıtta daha önce görüntülenen bir resim varsa, karşıya yüklediğiniz resim daha önce görüntülenen resmin yerini alır. Daha önce görüntülenen resim dosyası Oracle CRM On Demand içinden silinir ve geri yüklenemez.

Kayıt Detay sayfasına resim yüklemek için

- 1 Kayıt Detay sayfasında, imleci resim yer tutucusunun üzerinde bekletin. Resim menüsü görüntülendiğinde Menü'ye tıklayın.
- 2 Dosya seçmek için kullanabileceğiniz iletişim kutusunu açmak için Dosya Seç'e tıklayın.
- 3 Karşıya yüklemek istediğiniz dosyaya gidin ve dosyayı seçin.
Resim alanında seçtiğiniz resim görüntülenir.

Aşağıdaki yordamda, kayıt Detay sayfasından resim silme işlemi açıklanmaktadır.

NOT: Bir Detay sayfasından resim kaldırdığınızda, resim dosyası Oracle CRM On Demand içinde silinir ve geri yüklenemez.

Kayıt Detay sayfasından resim kaldırma

- 1 Kayıt Detay sayfasında, imleci resmin üzerinde bekletin. Resim menüsü görüntülendiğinde Kaldır'a tıklayın.
- 2 Resmi silmek istediğinizi teyit edin.

İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında

Kullanıcı rolünüzde Detay Sayfasını Kişiselleştirme - Kayıt Göstergesi ayrıcalığı varsa kayıt Detay sayfalarında ilgili bilgiler bölümleri için kayıt göstergeleri ayarlayabilirsiniz. Kayıt göstergeleri, ilgili bilgiler bölümünde bölümü açmadan hiçbir kaydın olup olmadığını görmeyi sağlar. Yöneticiniz, rol düzeyinde kayıt türlerinin Detay sayfaları için kayıt göstergelerini de konfigüre edebilir. Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirmesiz rolünüz için kayıt türüne yönelik olarak konfigüre edilen ayarlar kullanılır.

NOT: İlgili gösterge işlevi, herhangi bir kayıt türünde Ekler ilgili bilgiler bölümü veya Bölüm kayıt türünde Kullanıcı Listesi ilgili bilgiler bölümü için desteklenmez. Ayrıca işlev, özel Web ek programları için desteklenmez.

Bu konuda, ilgili bilgiler bölümleri için kayıt göstergelerinin davranışı açıklanmaktadır. Kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme](#) (sayfa 880).

Gösterge simgeleri şunlardır:

Bir yıldız işareti (*), ilgili bilgiler bölümünde en az bir kaydın olduğunu gösterir.

İçinden çizgi geçen daire aşağıdakilerden birini gösterir:

- İlgili bilgiler bölümünde kayıt yoktur.
- Kullanıcı rolünüz ve erişim profilleriniz, ilgili bilgiler bölümüne erişmenize izin vermiyordur.

Klasik Temalardaki Kayıt Göstergeleri

Klasik bir tema kullanırsanız göstergelerin görünmek üzere ayarlandığı herhangi bir ilgili bilgiler bölümü için göstergeler aşağıdaki gibi görünür:

İlgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak gösterilirse:

- Sekme açık olmadığında, gösterge sekmede görüntülenir.
- Sekme açık olduğunda, gösterge görüntülenmez.

İlgili bilgiler bölümleri listeler olarak gösterilirse:

- Liste daraltıldığında, gösterge listenin başlık çubuğunda görüntülenir.
- Liste genişletildiğinde, gösterge görüntülenmez.

Modern Temalardaki Kayıt Göstergeleri

Modern bir tema kullanırsanız göstergelerin görünmek üzere ayarlandığı herhangi bir ilgili bilgiler bölümü için göstergeler aşağıdaki gibi görünür:

İlgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak gösterilirse:

- Sekme açık olmadığında, gösterge ilgili bilgiler bölümünün düğmesinde görüntülenir.
- Sekme açık olduğunda, gösterge görüntülenmez.

İlgili bilgiler bölümleri listeler olarak gösterilirse:

- Liste daraltıldığında, kayıt göstergesi ilgili bilgiler bölümünün düğmesinde ve listenin başlık çubuğunda görüntülenir.
- Liste genişletildiğinde, kayıt göstergesi ilgili bilgiler bölümünün başlık çubuğunda görüntülenmez. Bununla birlikte, kayıt göstergesi ilgili bilgiler bölümünün düğmesinde görüntülenmeye devam eder.

Kayıt Göstergeleri için Dinamik Güncellemeler

Daha önce kayıt içermeyen bir ilgili bilgiler bölümüne bir veya daha fazla kayıt eklerseniz sekmeyi kapattığınızda veya listeyi daralttığınızda, gösterge genellikle dinamik olarak güncellenerek ilgili bilgiler bölümünün artık kayıt içerdiğini gösterir. Benzer şekilde, ilgili bilgiler bölümünden kayıtların tümünü kaldırırsanız sekmeyi kapattığınızda veya listeyi daralttığınızda, gösterge genellikle dinamik olarak güncellenerek ilgili bilgiler bölümünün kayıt içermediğini gösterir.

Ancak bazı durumlarda, ilgili bilgiler bölümünün içeriğinde yapılan bir değişiklik ilgili bilgiler bölümünün yenilenmesini gerektirmez ve böyle durumlarda kayıt göstergeleri dinamik olarak güncellenmez. Örneğin, ilgili kişiye birincil hesap eklemek için İlgili Kişi Detayı sayfasında satır içindeki ilgili kişi kaydında Hesap alanını düzenlerseniz ve daha önce hesabı olmayan bir ilgili kişi buna bağlanırsa İlgili Kişi Detayı sayfasındaki Hesaplar ilgili bilgiler bölümü için kayıt göstergesi dinamik olarak güncellenmez. Böyle durumlarda, üst kayıt için Detay sayfasını açtığınızda veya kayıt Detay sayfasını görüntülerken tarayıcınızı manuel olarak yenilediğinizde kayıt göstergeleri güncellenir.

Ön Bilgi Ekranındaki Kayıt Göstergeleri

Ön bilgi ekranı görünüyorsa ilgili bilgiler bölümü için kayıt göstergesi, ön bilgi ekranındaki ilgili bilgiler bölümü bağlantısının sağında görünür. Bu, hem klasik temalarda hem de modern temalarda kayıt göstergelerinin görünmek üzere ayarlandığı herhangi bir ilgili bilgiler bölümü için geçerlidir. Kayıt göstergesi, ilgili bilgiler sekmesinin açık veya kapalı olmasına ya da ilgili bilgiler listesinin genişletilmiş veya daraltılmış olmasına bakılmaksızın ön bilgi ekranında görünür. Ön bilgi ekranını kullanma hakkında bilgi için bkz. [Sayfa Sayfa Oracle CRM On Demand Genel Görünümü](#) (sayfa 37).

İlgili Bilgiler Bölümlerindeki Kayıt Göstergeleri ve Filtreler Hakkında

Kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu seçilirse ilgili bilgiler bölümlerindeki kayıtların listelerine filtreler uygulayabilirsiniz. Gerekirse kayıt göstergeleri, ilgili kayıtlar listesine uyguladığınız filtreleri yansıtabilecek şekilde dinamik olarak güncellenir. Örneğin, ilgili bilgiler bölümünde hiçbir kayıt gösterilmemesi için bir filtre uygularsanız ve ardından Detay sayfasında farklı bir sekme açarsanız filtrelenmiş ilgili bilgiler bölümünün göstergesi, bölümün kayıtlar içermediğini gösterecek şekilde değişir.

Yöneticiniz, isterse ilgili bilgiler bölümünde kayıt listesi için bir filtre öndeğeri ayarlayabilir. Filtre öndeğeri, ilgili bilgiler bölümünde hiçbir kaydın gösterilmemesine yol açarsa bölümün kayıt göstergesi bölümün kayıt içermediğini gösterir. İlgili bilgiler bölümlerine yönelik özel filtre öndeğerleri oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Öğeler için Filtre Ölçütü Öndeğerini Yönetme](#).

İlgili Bilgiler Sekmeleri için Gelişmiş Görünüm Hakkında

Bir kaydın Detay sayfasının alt tarafında, ana kayıtla bağlantılı kayıtların listesini içeren ilgili bilgi bölümlerine erişebilirsiniz. Standart uygulamada, Detay sayfasındaki her ilgili bilgiler bölümü bir kayıt tipinden en az beş kayıt gösterir, ancak daha fazla kayıt görmek veya filtreleme veya sıralama gibi liste eylemleri gerçekleştirmek isterseniz, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak ilgili kayıtların tam listesini açmanız gerekir.

Ancak, kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu seçilirse, kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümlerinde aşağıdaki ek eylemleri gerçekleştirebilirsiniz.

İlgili bilgiler bölümünün en altındaki Görüntülenen kayıt sayısı alanında, ilgili bilgiler bölümünde bir kerede göreceğiniz kayıt sayısını seçin. Bölümde bir kerede 5, 10, 25, 50, 75 veya 100 kayıt görmeyi seçebilirsiniz. İlgili bilgiler bölümünde görüntülenen kayıt sayısını değiştirdikten sonra, yeni ayar tüm kayıt Detay sayfalarında gelişmiş işlevleri destekleyen tüm ilgili bilgiler bölümleri için geçerli olur ve ayar siz onu tekrar değiştirene dek korunur.

NOT: İlgili bilgiler bölümlerindeki listelerde görüntülemeyi seçtiğiniz kayıt sayısı, kayıt tipleri için ana Liste sayfalarında görüntülemeyi seçtiğiniz kayıt sayısından ve de ilgili bilgiler bölümlerinde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığınızda açılan Liste sayfalarında görüntülemeyi seçtiğiniz kayıt sayısından bağımsızdır.

Listede geçerli sayfada gösterilebilenden daha fazla kayıt varsa, ilgili bilgiler bölümünün en üstünde veya en altında bulunan gezinme simgelerine tıklayarak sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gidin.

Alan geçerli listede sıralama için destekleniyorsa, sütun başlığına tıklayarak listeyi sıralayın.

Listeyi filtreleyin. Listeleri filtreleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listeleri Filtreleme](#) (sayfa 135).

NOT: Yöneticiniz, isterse kayıt Detay sayfasını ilk kez açtığınızda uygulanan özel bir filtre öndeğeri ayarlayabilir. Özel bir filtre öndeğeri ayarlanırsa ilgili bilgiler bölümündeki Hızlı Filtre alanları filtre ölçütüyle önceden doldurulur. Filtreyi temizleyebilir veya farklı bir filtre uygulayabilirsiniz. Bununla birlikte, kayıt Detay sayfasından çıkıp daha sonra sayfaya tekrar döndüğünüzde, özel filtre öndeğeri yeniden uygulanır. İlgili bilgiler bölümlerine yönelik özel filtre öndeğerleri oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Öğeler için Filtre Ölçütü Öndeğerini Yönetme](#).

İlgili bilgiler bölümüne bir filtre uygulandığında, bölümdeki Gelişmiş bağlantısının yanında bir yıldız işareti (*) görünür.

İlgili kayıtların gelişmiş aramasını gerçekleştirin. Daha fazla bilgi için bkz. [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91) ve [İlgili Kayıtların Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 89).

Görüntülediğiniz liste sayfası ve ilgili bilgiler bölümüne uyguladığınız sıralama düzeni ve filtreler, şunları yaptığınızda etkin kalır:

Sayfada farklı bir ilgili bilgiler bölümünü açın ve ardından orijinal ilgili bilgiler bölümünü tekrar açın.

İlgili bilgiler bölümünde bir alanı satır içinde düzenleyin.

Üst kayıтта bir alanı satır içinde düzenleyin. Ancak dinamik bir yerleşim için sürüş seçim listesini değiştirirseniz ve bunun sonucunda sayfa yerleşimi değişirse listenin ilk sayfası gösterilir, uyguladığınız filtre temizlenir ve sıralama düzeni, sıralama düzeni öndeğerine döner. Liste için özel bir filtre öndeğeri ayarlanırsa özel filtre öndeğeri tekrar uygulanır.

Tam Listeyi Göster'e tıklayarak ilgili kayıtların tam listesini açın.

Bu durumda, ilgili bilgiler bölümüne uyguladığınız sıralama düzeni ve filtrelerin tam liste sayfasına da uygulanmasına rağmen, kayıt Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünde açık olan listenin farklı bir sayfasına sahip olsanız bile listenin ilk sayfası görüntülenir.

İlgili kayıtların tam listesinden üst kayıt Detay sayfasına döndüğünüzde, sıralama düzeni ve listeye uyguladığınız tüm filtreler temizlenir ve listenin ilk sayfası yeniden görüntülenir. Liste için özel bir filtre öndeğeri ayarlanırsa özel filtre öndeğeri tekrar uygulanır.

NOT: Kullanıcı rolünüz Detay Sayfasını Kişiselleştirme - Kayıt Göstergesi ayrıcalığına sahipse bölümlerde kayıt olup olmadığını göstermek için ilgili bilgiler bölümlerini bu bölümlerde grafik göstergeler görünecek şekilde ayarlayabilirsiniz. Gerekirse kayıt göstergeleri, ilgili kayıtlar listesine uyguladığınız filtreleri yansıtacak şekilde dinamik olarak güncellenir. Örneğin, ilgili bilgiler bölümünde hiçbir kayıt gösterilmemesi için bir filtre uygularsanız ve ardından Detay sayfasında farklı bir sekme açarsanız filtrelenmiş ilgili bilgiler bölümünün göstergesi, bölümün kayıtlar içermediğini gösterecek şekilde değişir. Kayıt göstergelerinin davranışı hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında](#) (sayfa 68). Kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme](#) (sayfa 880).

Aşağıdaki eylemlerden herhangi birini gerçekleştirdiğinizde, ilgili bilgiler bölümünde uyguladığınız sıralama düzeni ve tüm filtreler temizlenir ve listenin ilk sayfası tekrar görüntülenir:

Tam Listeyi Göster'e tıklama dışındaki herhangi bir eylemle üst kayıt Detay sayfasından uzaklaşma. Üst kayıt tipinden yeni bir kayıt eklemek için Yeni'ye tıklama veya ayrı bir sayfada üst kaydı güncellemek için Düzenle'ye tıklama, üst kayıt Detay sayfasından uzaklaştıran eylemlere örnektir.

İlgili kayıtların tam listesinden üst kayıt Detay sayfasına dönme.

Bir kaydı üst kayda bağlamak için ilgili bilgiler bölümünde Ekle veya Yeni'ye tıklama.

İlgili bilgiler bölümünde bir kayıt için Düzenle, Kaldır veya Sil bağlantısına tıklama.

NOT: Bu konuda açıklanan gelişmiş işlevler, kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler yerine listeler olarak görüntülenirse kullanılamaz. Ayrıca, bağlı kayıtların bazı listeleri, ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görüntülense ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu seçilse bile bu konuda açıklanan gelişmiş işlevleri desteklemez.

Kayıt Bulma

Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıtları çeşitli yollarla bulabilirsiniz:

[Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85)

[Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87)

[Liste Sayfalarında Kayıt Bulma](#) (sayfa 96)

[Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96)

[Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasını Kullanarak Kayıtlar Bulma](#) (sayfa 104)

İlgili Konular

Kayıt arama hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Hedeflenen Arama Hakkında](#) (bkz. "[Hedefli Arama Hakkında](#)" sayfa 72)

[Filtre Koşulları Hakkında](#) (sayfa 75)

[Filtre Değerleri Hakkında](#) (sayfa 81)

[Çoklu Seçim Listelerinde Arama Yapma Hakkında](#) (sayfa 82)

[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 82)

[Anahtar Sözcük Araması İçin Arama Alanı Öndeğerleri](#) (sayfa 83)

[Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında](#) (sayfa 102)

[Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102)

[Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 106)

Hedefli Arama Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasında iki tip arama gerçekleştirebilirsiniz: hedefli arama ve anahtar sözcük arama. Şirket yöneticiniz şirket profili sayfasında arama tipini seçerek şirketiniz tarafından hangi tip aramanın kullanıldığını belirler. Önerilen arama tipi hedefli aramadır. Anahtar sözcük arama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Anahtar Sözcük Arama Hakkında](#) (bkz. "[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#)" sayfa 82).

Oracle CRM On Demand uygulamasında çeşitli konumlarda hedefli arama kullanabilirsiniz:

Eylem çubuğunun Arama bölümü. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, şirketinize ilişkin Eylem çubuğunun Arama bölümünde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Eylem çubuğunda kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85).

Arama pencereleri. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, çalıştığınız kayda bağlamak üzere kayıt aradığınız Arama pencerelerinde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Arama pencerelerinde kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Gelişmiş Arama sayfası. Gelişmiş Arama sayfasında, aramanın tipi belirlediğiniz seçeneklere bağlıdır, örneğin:

- Birden fazla kayıt tipi arıyorsanız, arama bir anahtar sözcük aramasıdır.
- Tek bir kayıt tipi arıyorsanız, arama bir hedeflenen aramadır.

Gelişmiş aramayı kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

Liste sayfalarındaki Hızlı Filtre alanları. Şirketiniz için anahtar sözcük araması arama tipi öndeğeri olarak seçili olsa bile, Liste sayfalarında Hızlı Filtre alanlarını kullanarak yapılan aramalar her zaman hedefli aramalardır.

Hedefli aramalar ile ilgili olarak, hangi kayıt tiplerini arayabileceğinizi ve her arama tipinde hangi alanları arayabileceğinizi kullanıcı rolünüz belirler:

Şirket yöneticiniz bir kayıt tipi için kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde hiçbir arama alanını kullanılabılır yapmazsa, şunlar olur:

- Eylem çubuğunun Arama bölümünde o tipteki kayıtları arayamazsınız.
- O kayıt tipinin gelişmiş araması için hiçbir arama ölçütü belirleyemezsiniz. Hiçbir arama ölçütü olmadan gelişmiş arama çalıştırmak, o kayıt tipindeki, kullanıcı rolünüzün ve erişim ayarlarınızın görmenize izin verdiği tüm kayıtları getirir.
- Arama pencerelerinde Hızlı Filtre alanlarını kullanamazsınız.
- O kayıt tipinin kayıt listesi için hiçbir arama ölçütü belirleyemezsiniz. Liste oluşturma ve geliştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Herhangi bir kayıt tipi ile ilgili olarak; şirket yöneticinizin kayıt tipi ile ilgili olarak kullanıcı rolünüze atadığı arama yerleşiminde kullanılabılır hale getirdiği alanlara bağlı olarak Eylem çubuğunun Arama bölümünde ve Arama pencerelerinin Hızlı Filtre alanlarında birden çok arama alanı görebilirsiniz.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinse şu yerlerden herhangi birinde, şirket yöneticinizin kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabılır hale getirdiği tüm arama alanlarında arama yapabilirsiniz:

- Eylem çubuğu
- Arama pencereleri
- Gelişmiş arama

NOT: Şirket yöneticilerinin, birçok kullanıcı rolü için Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığını etkinleştirmemesi önerilir. Ayrıcalık etkinleştirilmediğinde, şirketinizin kullanmadığı alanlar arama ve liste sayfalarında görünür olmaz. Bu, dağınıklığı azaltır ve kullanıcıların en çok ilgilendikleri alanları görmesini kolaylaştırır.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkin değilse, Eylem çubuğundaki, Arama pencerelerindeki veya gelişmiş aramadaki bir alanda yalnızca, alan şu ölçütlerin her ikisini de karşılıyorsa arama yapabilirsiniz:

- Alan, kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabılır bir arama alanıdır.

- Alan, kayıt tipine ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde görüntüleniyor. Rolünüz için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlanmışsa, alan dinamik sayfa yerleşimlerinden en az birinde görüntülenmelidir.

NOT: *Dinamik yerleşimler*, kayıttaki belirli bir alanda seçtiğiniz seçim listesi değerine bağlı olarak aynı kayıt tipinin değişik kayıtlarına ilişkin farklı alan kümeleri gösteren sayfa yerleşimleridir.

Hedefli arama, arama alanlarında belirttiğiniz değerler, seçtiğiniz kayıt tipindeki kayıtlardaki ilgili değerler ile eşleştğinde kayıtlar döndürür. Yalnızca girdiğiniz değerlerin her biri için bir eşleşme bulunan kayıtları görüntüler; bu, arama alanları arasında AND koşulunu kullanmaya eşdeğerdir. Bir arama alanını boş bırakırsanız, o alan aramada göz önünde bulundurulmaz. Ancak, arama yerleşiminde bir onay kutusu alanı varsa, bu onay kutusu alanının değeri her zaman arama ölçütünün bir parçası olarak dahil edilir. Onay kutusunu seçerseniz Oracle CRM On Demand, onay kutusu değerini Doğru veya Evet olarak yorumlar. Onay kutusunun seçimini kaldırırsanız Oracle CRM On Demand, onay kutusu değerini Yanlış veya Hayır olarak yorumlar.

Bir kayıt tipi için kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşimi, bir arama tarafından döndürülen o kayıt tipindeki kayıtlar listesinde hangi alanların görüntüleneceğini belirler.

NOT: Bir aramada, alanda veya Eylem çubuğunda boş değer belirtemezsiniz. Boş değer belirtmek için Gelişmiş Arama yapmanız gerekir. Daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

Hedefli Aramada Joker Karakterler Hakkında

Öndeğer olarak, arama dizinize joker karakter eklemek sorunda kalmamanız için hedefli arama alanına girilen her arama değerine bir joker karakter veya yıldız işareti (*) eklenir. Arama değerlerinize önek olarak joker karakter getirebilir veya arama değerleri arasında joker karakter kullanabilirsiniz. Değerlerin önceden belirlendiği seçim listelerinde joker karakter kullanamazsınız. Örneğin, firma kayıtları ile ilgili hedefli bir aramada, arama yerleşimi öndeğeri Firma Adı alanına ve Yer alanına arama dizeleri girmenize olanak tanır. Bu alanların her ikisi de büyük-küçük harfe duyarlı değildir. Firma Adı alanına *C*, Yer alanına *Head* girerseniz, hedefli arama ifadesi şu şekilde yorumlanır:

Firma Adı *C** şeklinde ve Yeri *Head** şeklinde olan tüm firmaları göster

Bu aramada firma adı *C* harfi (büyük veya küçük) ile başlayan ve Yer alanındaki değeri *Head* sözcüğü (büyük harf-küçük harf önemli değil) ile başlayan tüm firmalar getirilir.

NOT: Joker karakter kullanımı arama performansını etkiler. Arama değerinin önüne joker karakter gelen aramalar en yavaş aramalardır.

Aşağıdaki bölümde anlatıldığı gibi, tam eşleşmeler ararken joker karakter kullanımı kısıtlanır.

Tam Eşleşme Arama Hakkında

Arama yaptığınız kayıttaki değeri tam olarak biliyorsanız, her dizinin önüne eşittir işareti (=) getirerek tam eşleşme arayabilirsiniz. Bir arama dizesinin önüne eşittir işareti eklediğinizde, hedefli arama şu şekilde davranır:

Her arama dizesinin sonuna joker karakter eklenmez.

Arama alanı büyük-küçük harfe duyarlıysa, arama tarafından arama dizesi için tam eşleşmeler getirilir. Arama alanı büyük-küçük harfe duyarlı değilse, arama büyük-küçük harf durumu karma olan eşleşmeler getirir.

Örneğin, Firma Adı alanına arama değeri olarak =Acme girerseniz, arama firma adı Acme veya ACME ya da büyük-küçük harfleri karışık olan tüm firma kayıtlarını getirir, çünkü Firma Adı büyük-küçük harfe duyarlı bir alan değildir. Bu arama, firma adının Acme sözcüğünü içerdiği ancak başka karakterler de içerdiği (örneğin, Acme Inc, Acme Incorporated veya Acme SuperStore) kayıtları getirmez.

Arama dizesinde bilerek joker karakter kullanırsanız, joker karaktere metin olarak davranılır.

Örneğin, şu firma adlarına sahip iki firma kaydı olduğunu varsayalım: Acme* ve Acme Super Store. Firma Adı arama alanına =Acme* girerseniz, arama firma adının Acme* olduğu kaydı getirir. Arama, firma adının Acme Super Store olduğu kaydı getirmez.

Bir kayıttaki alan değeri eşittir işaretiyle başlıyorsa, arama alanına girdiğiniz yalnızca ikinci eşittir işareti arama dizesinin bir parçası olarak ele alınır.

Örneğin, şu firma adlarına sahip iki firma kaydı olduğunu varsayalım: =Acme Super Store ve Acme Super Store. Firma Adı alanına ==Acme Super Store girerseniz, arama firma adının =Acme Super Store olduğu kaydı getirir. Arama, firma adının Acme Super Store olduğu kaydı getirmez.

Eşittir işaretinin önek olarak kullanılması için şu kısıtlamalar geçerlidir:

Önek olarak kullanılan eşittir işareti Telefon alan tipindeki arama alanları için desteklenmez.

Seçim listesi arama alanındaki bir değer önüne eşittir işareti ekleyemezsiniz.

Filtre Koşulları Hakkında

Aramalar için, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi, arama alanının veri tipine bağlı olarak farklı filtre koşulları kullanılabilir.

NOT: Bir arama, bazı durumlarda arama veya liste filtresine yönelik ölçütlerde kullandığınız bir alanda boş değere sahip olan kayıtlar döndürmez. Örneğin, Kazanıldı'ya eşit olmayan bir duruma sahip iş fırsatlarını arıyorsanız, boş durumuna sahip iş fırsatları döndürülmez. Aramanızın alanda boş değeri olan kayıtlar döndürmesini istiyorsanız, bu alan için bir BOŞ koşulu ekleyin. Daha önce kullanılan örnekte, aramanızın boş durumuna sahip iş fırsatlarını ve Kazanıldı dışındaki bir duruma sahip iş ortaklarını döndürmesini isterseniz, arama ölçütlerindeki durum alanı için Boş koşulunu ve Kazanıldı'ya eşit olmayan bir duruma sahip kayıtları bulma koşulunu ekleyin.

Veri Tipi	Kullanılabilir Filtre Koşulları
Sayı, Tamsayı, Yüzde, Para Birimi	Arasında Eşittir Büyüktür Küçüktür Boş Boş Değil Eşit Değil Arasında Değil

Veri Tipi	Kullanılabilir Filtre Koşulları
Tarih/Saat	<p>Arasında</p> <p>Eşittir</p> <p>Önceki 90 gün içinde</p> <p>Sonraki 90 gün içinde</p> <p>Şu tarihte</p> <p>Şu tarihte veya sonra</p> <p>Şu tarihte veya önce</p> <p>Bugün *</p> <p>Dün*</p> <p>Yarın*</p> <p>Önceki ? gün içinde</p> <p>Sonraki ? gün içinde</p> <p>Önceki Hafta*</p> <p>Sonraki Hafta*</p> <p>Bu Hafta*</p> <p>Önceki Ay*</p> <p>Sonraki Ay*</p> <p>Bu Ay*</p> <p>Bu Üç Aylık Dönem*</p> <p>Önceki Üç Aylık Dönem*</p> <p>Sonraki Üç Aylık Dönem*</p> <p>Bu Yıl*</p> <p>Sonraki Yıl*</p> <p>Önceki Yıl*</p> <p>Boş*</p> <p>Boş Değil*</p> <p>Eşit Değil</p> <p>Arasında Değil</p> <p>Yıldız (*) işaretlenen koşullar için, koşul seçildiğinde değer alanı devre dışı bırakılır.</p> <p>Önceki ? gün içinde ve Sonraki ? gün içinde koşulu için ? değışkeni filtre değeri alanında seçilen gün</p>

Veri Tipi	Kullanılabilir Filtre Koşulları
	sayısı ile değiştirilir.
Onay Kutusu	İşaretili İşaretili değil
Seçim Listesi	Tüm değerleri içerir En az bir değer içerir Değerlerin hiçbirini içermez Eşittir Herhangi birine eşittir* Boş

Veri Tipi	Kullanılabilir Filtre Koşulları
	<p>Boş Değil</p> <p>Eşit Değil</p> <p>Arasında*</p> <p>Büyüktür*</p> <p>Küçüktür*</p> <p>Yıldız işareti (*) ile işaretli koşullar hakkında bilgi için bu konunun Seçim Listesi Alanları için Filtre Koşulları Hakkında bölümüne bakın.</p>
Metin	<p>Arasında</p> <p>Tüm değerleri içerir</p> <p>En az bir değer içerir</p> <p>Değerlerin hiçbirini içermez</p> <p>Eşittir</p> <p>Büyüktür</p> <p>Küçüktür</p> <p>Boş</p> <p>Boş Değil</p> <p>Eşit Değil</p> <p>Şununla başlar</p> <p>Şununla başlamaz</p> <p>Benzer</p> <p>Benzer Değil</p> <p>Arasında Değil</p>
Telefon	<p>Şununla başlar</p> <p>Arasında</p> <p>Tüm değerleri içerir</p> <p>En az bir değer içerir</p> <p>Değerlerin hiçbirini içermez</p> <p>Eşittir</p> <p>Büyüktür</p> <p>Küçüktür</p> <p>Eşit Değil</p>

Seçim Listesi Alanları için Filtre Koşulları Hakkında

Oracle CRM On Demand, seçim listesi alanlarına yönelik Arasında, Büyüktür ve Küçüktür koşulları için belirttiğiniz filtre ölçütünü karşılayan kayıtları bulmak amacıyla seçim listesi değerlerini değil, seçim listesi değerlerinin dilden bağımsız kodlarını (LIC'ler) arar. Bu nedenle arama sonuçlarınız, seçim listesi değeri ölçütü karşılamasa bile seçim listesi değeri LIC'sinin ölçütü karşıladığı tüm kayıtları içerir. Benzer şekilde, arama sonuçlarınız seçim listesi değerinin ölçütü karşıladığı, ancak seçim listesi değeri LIC'sinin karşılamadığı kayıtları içermez.

Örneğin, yöneticinizin Beta adlı bir seçim listesi oluşturduğunu varsayalım. Yeni seçim listesi değeri için LIC, öndeğer olarak seçim listesi değeriyle aynıdır. Bu nedenle, aşağıdaki filtreye yapılan bir arama seçim listesi değerinin Beta olduğu kayıtlar döndürür:

Alfa, Gama Arasında

Ancak, yöneticiniz daha sonra seçim listesi değerini Beta'dan Beta Değil'e getirirse, seçim listesi değeri için LIC değişmez. Bu nedenle, aşağıda gösterilen filtreyi kullanarak kayıt ararsanız, seçim listesi değerinin LIC'si hala Beta olduğu için arama sonuçlarınız seçim listesi değerinin Beta Değil olduğu tüm kayıtları içerir. Ancak, aşağıdaki filtreyi kullanarak kayıt ararsanız, seçim listesi değerinin LIC'si belirtilen ölçütü karşılamadığı için arama sonuçlarınız seçim listesi değerinin Beta Değil olduğu kayıtları içermez.

Gama, Zeta Arasında

Benzer şekilde, seçim listesi değerinin çevrilen bir sürümünü ararsanız, arama sonuçlarınız çevrilen seçim listesi değeri karşılamasa bile seçim listesi değeri LIC'sinin belirtilen ölçütü karşıladığı tüm kayıtları içerir.

Oracle CRM On Demand; Arasında, Büyüktür ve Küçüktür koşulları dışındaki seçim listesi alanlarına yönelik koşullar için belirttiğiniz filtre ölçütünü karşılayan kayıtları bulmak amacıyla LIC'leri değil, seçim değeri listelerini arar.

Herhangi Birine Eşittir Filtre Koşulu

Herhangi birine eşittir filtre koşulu, belirtilen değerlerden herhangi biriyle tam olarak eşleşen kayıtlar arar. Bu filtre koşulu, yalnızca kayıt Detay sayfalarında ve Düzenle sayfalarında kullanılabilen Bul simgesinin (büyüteç) kullanılabildiği seçim listesi alanları için desteklenir. Kayıt Detay sayfalarında ve Düzenleme sayfalarında değerlerin açılır listesinin kullanılabildiği seçim listesi alanları için desteklenmez. Bu tür seçim listesi alanında, belirtilen değerlerden herhangi biriyle tam olarak eşleşen kayıtları aramak için Tüm değerleri içerir filtre koşulunu kullanın.

Ayrıca, çoklu seçim listesi alanları için Herhangi birine eşittir filtre koşulu desteklenmez. Çoklu seçim listesi alanlarında arama yapma hakkında bilgi için bkz. [Çoklu Seçim Listelerinde Arama Yapma Hakkında](#) (sayfa 82).

Filtre Koşullarının Kullanılma Biçimi

Aşağıdaki tabloda çeşitli filtre koşullarının ve işleçlerin nasıl kullanıldığı gösterilmiştir:

Bunu Kullan	Bununla	Eşleştirmek için	Şu Sonuçlarla
Arasında	Metin, sayılar veya tarihler	Virgülle ayrılan iki değer	A ve B arasında değerleri olan kayıtları görüntüler (A ve B değerlerine eşit olanları hariç tutar).

Başlarken

Bunu Kullan	Bununla	Eşleştirmek için	Şu Sonuçlarla
Tüm değerleri içerir (eşittir)	Metin, sayılar veya tarihler	Virgülle ayrılan tekli veya birden çok değerler	Tam değerlerle eşleşen kayıtları görüntüler. Bu uygulama değerlerin alt dizelerini veya büyük-küçük harf durumu farklı olan aynı değeri getirmez.
En az bir değer içerir	Salt metin	Virgülle ayrılan tekli veya birden çok değerler	Değerlerle kısmi olarak eşleşen kayıtları görüntüler (alt dize eşlemeye izin verir). Örneğin, <i>Brown</i> girişi <i>Browns Trucking</i> , <i>Browning Equipment</i> ve <i>Lester Brown Car Wash</i> kayıtlarını getirir. NOT: Bu davranış yalnızca filtrelenen listeler için geçerlidir, Oracle CRM On Demand içinde En Az Bir Değer İçerir koşulunu kullanan diğer alanlar için geçerli değildir. Ayrıca, bu koşulun kullanılması kayıtların getirilme hızını etkiler çünkü Oracle CRM On Demand kısmi eşleşmeler arar.
Değerlerin hiçbirini içermez (eşit değildir)	Metin, sayılar veya tarihler	Virgülle ayrılan tekli veya birden çok değerler	Değerler ile eşleşmeyen kayıtları görüntüler. Bu, <i>Tüm değerleri içerir</i> koşulunun tersidir.
Eşittir	Metin, sayılar veya tarihler	Her satır için tek değer. Değerler eklemek için, OR işlecini kullanın ve başka bir satır ekleyin.	Değerlerle eşleşen kayıtları görüntüler.
Herhangi birine eşittir	Seçim Listesi	Virgülle ayrılan tekli veya birden çok değerler	Değerlerden herhangi biriyle tam olarak eşleşen kayıtları görüntüler. NOT: Herhangi birine eşittir filtre koşulu hakkında daha fazla bilgi için bu konunun Seçim Listesi Alanları için Filtre Koşulları Hakkında bölümüne bakın.
Büyüktür	Metin, sayılar veya tarihler	Tek değer	Girilen değerden daha büyük değere sahip kayıtları getirir.
Küçüktür	Metin, sayılar veya tarihler	Tek değer	Girilen değerden daha küçük değer içeren kayıtları getirir

Bunu Kullan	Bununla	Eşleştirmek için	Şu Sonuçlarla
<i>İşleç</i>			
AND	Metin, sayılar veya tarihler	İki veya daha fazla koşul	Belirtilen tüm koşulların doğru olduğu kayıtları görüntüler. Örneğin, Kapanış Tarihi > 01.10.2003 AND Gelir > 500000 girilmesi <i>her iki</i> ölçüt ile eşleşen kayıtları döndürür.
OR	Metin, sayılar veya tarihler	Herhangi bir koşul	Koşullardan en az birinin doğru olduğu kayıtları görüntüler. Örneğin, Sektör = Enerji OR Faturalama Eyaleti =CA girilmesi bu ölçütlerden <i>herhangi biri</i> ile eşleşen kayıtları döndürür.

Filtre Değerleri Hakkında

Kayıtları ararken seçtiğiniz filtre koşuluna bağlı olarak bir filtre değeri girmeniz gerekir.

Bir arama için filtre değerleri girerken, şu yönergeleri izleyin:

Aşağıdaki koşullardan birinde değerler listesindeki değerleri ayırmak için virgül kullanın:

- Tüm değerleri içerir
- En az bir değer içerir
- Değerlerin hiçbirini içermez
- Herhangi birine eşittir

Aşağıdaki koşullardan birinde değer içinde virgül kullanmayın:

- Tüm değerleri içerir
- En az bir değer içerir
- Değerlerin hiçbirini içermez
- Herhangi birine eşittir

Virgüller değerler listesinde ayırıcılar olarak görev yapar ve bu yüzden değerlerin içinde kullanılamaz. Filtre değerleri virgüller içeriyorsa, istediğiniz filtreyi oluşturmak için diğer koşullardan oluşan bir birleşim kullanın.

Sayısal değerler için, binleri göstermek için virgül (nokta) kullanmayın.

En az bir değer içerir koşulunda kısmi sözcükler kullanabilirsiniz. Ancak, diğer koşullarda kısmi kelimeler kullanılması istediğiniz kayıtları getirmez.

NOT: Bu davranış En az bir değer içerir koşulunu kullanan filtrelenen listeler için geçerlidir ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki diğer değerler için geçerli değildir.

Tarihleri şirketinizin kullandığı formatta girin ancak yıl için dört basamak kullanın, örn. 2003.

Para birimi için, virgüller (noktaları) ve sembolleri kaldırın.

Filtre Değerleri ile Joker Karakterler Kullanma

Yalnızca filtre koşulu Şununla başlar olan yerlerde metin ve telefon alanlarındaki aramalar için joker karakterler (* ve ?) kullanabilirsiniz.

DİKKAT: Yıldız karakterinin (*) kullanılması büyük veri miktarlarıyla kullanılıyorsa performansın yavaşlamasına neden olabilir.

Aşağıdaki arama tipleri için joker karakterler kullanabilirsiniz:

Gelişmiş Arama'da Arama Ölçütleri bölümü

Liste Oluştur ve Listeyi Geliştir sayfalarında Arama Ölçütleri bölümü

Liste sayfalarında Alfabetik Arama

Liste sayfalarında Hızlı Arama

Eylem çubuğunda Arama bölümü

Telefon numarası alanları için; örneğin, belirli bir alan kodundaki tüm telefon numaralarını arayabilirsiniz. Bunu gerçekleştirmek için, telefon simgesine tıklayın ve açılan Telefon Numarası penceresinde, Yerel Numara alanına alan kodunu ve yıldız işareti (*) joker karakterini girin.

Çoklu Seçim Listelerinde Arama Yapma Hakkında

Çoklu seçim listesi alanındaki değerlerin tamamında arama ve sorgu yapabilirsiniz. *Çoklu seçim listesi* kayıt bilgileri girerken birden çok değer seçebileceğiniz bir seçim listesidir.

Çoklu seçim listesi alanları hedef arama sonuçlarında ve hedef arama filtresi ölçütlerinde sütunlar olarak desteklenir.

Aşağıdaki listede filtre ölçütlerindeki ve filtre koşulundaki çoklu seçim listesi değerlerinin aramada bulunacak kayıtları nasıl etkilediği gösterilmektedir:

Tüm değerleri içerir. Belirtilen tüm filtre değerleri, aranan kaydın çoklu seçim listesi değerleri ile eşleşiyorsa kayıt bulunur.

En az bir değer içerir. Belirtilen filtre değerlerinden herhangi biri, aranan kaydın çoklu seçim listesi değerleri ile eşleşiyorsa kayıt bulunur.

Değerlerin hiçbirini içermez. Belirtilen filtre değerlerinden herhangi biri, aranan kaydın çoklu seçim listesi değerleri ile eşleşmiyorsa kayıt bulunur.

Anahtar Sözcük Araması Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasında iki tip arama kullanabilirsiniz: hedefli arama ve anahtar sözcük arama. Şirket yöneticiniz şirket profili sayfasında arama tipini seçerek şirketiniz tarafından hangi tip aramanın kullanıldığını belirler. Önerilen arama tipi hedefli aramadır. Hedefli arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Hedefli Arama Hakkında](#) (sayfa 72).

Oracle CRM On Demand uygulamasında çeşitli konumlarda anahtar sözcük araması kullanabilirsiniz:

Eylem çubuğunun Arama bölümü. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, şirketinize ilişkin Eylem çubuğunun Arama bölümünde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Eylem çubuğunda kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85).

Arama pencereleri. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, çalıştığınız kayda bağlamak üzere kayıt aradığınız Arama pencerelerinde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Arama pencerelerinde kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Gelişmiş Arama sayfası. Gelişmiş Arama sayfasında, aramanın tipi belirlediğiniz seçeneklere bağlıdır, örneğin:

- Birden fazla kayıt tipi arıyorsanız, arama bir anahtar sözcük aramasıdır.
- Tek bir kayıt tipi arıyorsanız, arama bir hedeflenen aramadır.

Gelişmiş aramayı kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

NOT: Şirketiniz için anahtar sözcük araması arama tipi öndeğeri olarak seçili olsa bile, Liste sayfalarında Hızlı Filtre alanlarını kullanarak yapılan aramalar her zaman hedefli aramalardır.

Şirket yöneticiniz şirketinizin arama tipi olarak anahtar sözcük aramasını seçerse, Eylem çubuğunun Arama bölümünde ve Arama pencerelerinde yalnızca bir arama alanı görürsünüz. Anahtar sözcük araması, arama alanına girdiğiniz sözcüklerle eşleşen metin bulmak için belirli alanları arar. Girdiğiniz metin dizesinin arama alanlarından herhangi birinde bulunduğu tüm kayıtları görüntüler; bu, alan öndeğerlerinde OR koşulunu kullanmaya eşdeğerdir. Örneğin, bir servis isteği kayıtları anahtar sözcük aramasında, Servis Numarası alanı ve Konu alanı aranır. Eylem çubuğundaki Arama alanına 1234 değerini girerseniz görüntülenen kayıtlar arasında şunlar bulunur:

- Servis Numarası alanındaki değerin 1234 dizesini içerdiği tüm kayıtlar; örneğin, 12345 ve 01234 gibi servis isteği numaraları.
- Konu alanındaki metnin 1234 dizesini içerdiği (örneğin *Müşteri 1234 no'lu ürünler ilgili bir sorun bildirdi*) tüm kayıtlar.

Bazı kayıt tipleri anahtar sözcük aramasını desteklemez. Anahtar sözcük aramasını destekleyen kayıt tiplerinin bir listesi ve bir anahtar sözcük aramasında her kayıt tipi için aranan alanlar ile ilgili bilgiler için bkz. [Anahtar Sözcük Araması için Arama Alanı Öndeğerleri](#) (sayfa 83).

Anahtar Sözcük Araması İçin Arama Alanı Öndeğerleri

Oracle CRM On Demand uygulamasında çeşitli konumlarda anahtar sözcük araması kullanabilirsiniz:

Eylem çubuğunun Arama bölümü. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, şirketinize ilişkin Eylem çubuğunun Arama bölümünde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Eylem çubuğunda kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85).

Arama pencereleri. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği aramanın tipine bağlı olarak, çalıştığınız kayda bağlamak üzere kayıt aradığınız Arama pencerelerinde anahtar sözcük araması veya hedeflenen arama kullanılır. Arama pencerelerinde kayıt arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Gelişmiş Arama sayfası. Gelişmiş Arama sayfasında, aramanın tipi belirlediğiniz seçeneklere bağlıdır, örneğin:

- Birden fazla kayıt tipi arıyorsanız, arama bir anahtar sözcük aramasıdır.
- Tek bir kayıt tipi arıyorsanız, arama bir hedeflenen aramadır.

Gelişmiş aramayı kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

NOT: Şirketiniz için anahtar sözcük araması arama tipi öndeğeri olarak seçili olsa bile, Liste sayfalarında Hızlı Filtre alanlarını kullanarak yapılan aramalar her zaman hedefli aramalardır.

Anahtar sözcük araması ve hedefli arama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Anahtar Sözcük Arama Hakkında](#) (bkz. "[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#)" sayfa 82) ve [Hedefli Arama Hakkında](#) (sayfa 72).

Tüm kayıt tipleri hedefli aramayı destekler ancak bazı kayıt tipleri anahtar sözcük arama desteklemez. Aşağıdaki tabloda anahtar sözcük araması destekleyen kayıt tipleri listelenmiştir. Her kayıt tipi için, tablo Oracle CRM On Demand uygulamasının bir anahtar sözcük aramasında arama yaptığı alanları gösterir.

Bu kayıt tip için	Şu alanlar aranır
Firmalar	Firma Adı, Yeri
Randevular	Konu
Kampanyalar	Kaynak Kodu, Kampanya Adı
İlgili Kişiler	Soyadı, Adı, E-Posta
Özel Nesnelere 01	Ad, Hızlı Arama 1, Hızlı Arama 2
Özel Nesnelere 02	Ad, Hızlı Arama 1, Hızlı Arama 2
Özel Nesnelere 03	Ad, Hızlı Arama 1, Hızlı Arama 2
Etkinlikler	Adı, Yeri
Satış Olanakları	Soyadı, Adı
İş Fırsatları	İş Fırsatı Adı
Ürünler	Ürün Adı, Ürün Kategorisi, Durum
Servis İstekleri	Servis İsteği Numarası, Konu
Çözümler	Çözüm No, Başlık
Görevler	Konu
Kullanıcılar	Soyadı, Adı, E-Posta
Oracle CRM On Demand High Tech Edition ve Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamalarına özgü	
Fonlar	Fon Adı, Durum
Fon İstekleri	Fon İsteği Adı, Durum

Bu kayıt tip için	Şu alanlar aranır
Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasına özgü	
İş Ortakları	İş Ortağı Adı, Yeri
Oracle CRM On Demand Automotive Edition uygulamasına özgü	
Bayi	Adı, Site
Taşıtlar	Taşıt Seri No
Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özgü	
Etkinlikler	Adı, Yeri
Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özgü	
Haneler	Hane Adı
Portföyler	Firma Numarası

Eylem Çubuğunda Kayıt Arama

Kayıtları aramak için Eylem çubuğundaki Arama bölümünü kullanabilirsiniz. Yeni firma, ilgili kişi vb. oluşturmadan önce kaydın zaten mevcut olup olmadığını belirlemeniz önerilir. Eylem çubuğunun Arama bölümündeki ilk alanda, aramak istediğiniz kayıt tipini seçebilirsiniz. Tüm kayıt tiplerini aramak için Tümü seçimini yapabilir veya tak kayıt tipi seçebilirsiniz. Arama bölümü için kayıt tipi öndeğerini ayarlayabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Arama Kayıt Tipi Öndeğerinizi Ayarlama](#) (bkz. "Kayıt Tipi Arama Öndeğerinizi Ayarlama" sayfa 862).

NOT: Eylem çubuğundaki Arama bölümünde arayabileceğiniz kayıt tiplerini kullanıcı rolünüz ve şirketinizin kullandığı arama tipi belirler.

Farklı Arama Tipleri Hakkında

Tek kayıt tip ararsanız, arama sonuçları bir Liste sayfasında görüntülenir ve kayıt listesi ile çalışabilirsiniz. Bu listeyi Oracle CRM On Demand uygulamasının liste yönetimi özelliklerini kullanarak geliştirebilir ve arama sonuçlarını yeni liste olarak kaydedebilirsiniz. Liste kayıtlarını yönetme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123). Tüm kayıt tiplerini ararsanız, aramada bulunan her kayıt tipi için farklı bölümlere sahip bir Arama Sonuçları sayfası görüntülenir. Metin tabanlı arama alanları kullanarak arama yaptığınızda, giriş alanındaki *büyük-küçük harfe duyarlı* metni silik halde değilse aramalar büyük-küçük harfe duyarlıdır. Alana tıkladığınızda silik metin kaybolur.

Ayrıca, aynı anda birden çok kayıt tipi aramanıza ve tarih alanlarını kullanarak arama yapmanıza olanak tanıyan Gelişmiş Arama sayfasına gidebilirsiniz. Ayrıca, gelişmiş arama daha iyi filtreleme özellikleri sağlar. Daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

Oracle CRM On Demand iki tip arama destekler: hedefli arama ve anahtar sözcük arama. Şirket yöneticiniz şirket profili sayfasında arama tipini seçerek şirketiniz tarafından hangi tip aramanın kullanıldığını belirler.

Genel olarak, hedefli arama daha iyi sorgu performansı sağlar. Hedefli arama ve anahtar sözcük araması ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Hedefli Arama Hakkında](#) (sayfa 72) ve [Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 82).

NOT: Yalnızca hedefli arama ile ilgili olarak, Eylem çubuğunun Arama bölümünde bir Defter seçici görüntülenebilir. Aramayı, yalnızca belirli bir kullanıcı defterine (genellikle kullanıcı adı verilir) veya özel deftere (genellikle defter adı verilir) ait kayıtların aranacağı şekilde daraltmak için Defter seçiciyi kullanabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).

Bir Aramada Yalnızca Bir Kayıt Döndürülürse Ne Olur?

Bir kayıt bir arama sonucunda döndürülen tek kayıt ise kaydın nasıl görüntüleneceğini belirleyebilirsiniz. Bu kayıt doğrudan bir kayıt Detay sayfasında açılabilir veya bir liste sayfasında görüntülenebilir. Bu davranışı denetleyen seçenek, kişisel kurulumunuzdaki Eylem çubuğu yerleşim sayfasının Hızlı Arama Seçenekleri bölümündeki Tek Kayıt Döndürülürse Doğrudan Detay Sayfasına Git onay kutusudur. Eylem çubuğu yerleşiminizi ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#) (bkz. "[İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#)" sayfa 882).

Aşağıdaki prosedürde Eylem çubuğunda nasıl arama yapılacağı açıklanmıştır.

Eylem çubuğunda kayıt aramak için

- 1 Eylem çubuğu gizliyse, gösterin.

Eylem çubuğunu gösterme ve gizleme ile ilgili bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).

- 2 Eylem çubuğunda, Arama bölümünün ilk alanında, bir kayıt tipi seçin veya aramaya uygun tüm kayıt tiplerini aramak için Tümü seçimini yapın.

NOT: Tüm kayıt tiplerini arama seçeneğini belirlediğinizde, Özel Nesne 01, 02 ve 03 kayıt tipleri aramaya dahil edilir ancak Özel Nesne 04 ve üzeri kayıt tipleri dahil edilmez. Aramaya uygun tüm kayıt tiplerinin aranması tek kayıt tipi aranmasından yavaştır.

- 3 Kurulumunuza bağlı olarak, tek metin alanına veya birden çok metin alanına aramak istediğiniz değeri girin.

- 4 Git'e tıklayın.

İPUCU: Arama isteğinizin zaman aşımına uğradığını gösteren bir mesaj belirirse, ölçütlerinizi geliştirmek için Gelişmiş Aramayı kullanabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87). Ayrıca, Eğitim ve Destek Web sitesinde aramaları ve listeleri optimize etme ile ilgili daha fazla bilgi bulabilirsiniz. Eğitim ve Destek web sitesine erişmek için Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına tıklayın.

- 5 İsteddiğiniz kayıttaki bağlantıya tıklayın.

Kayıt ile ilgili Detay sayfası açılır.

Gelişmiş Aramayı Kullanma

Aşağıdaki konumlarda, Gelişmiş bağlantısından tek bir kayıt türü için gelişmiş arama gerçekleştirebilirsiniz.

Eylem çubuğu.

Kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu işaretlenirse üst kayıttaki ilgili kayıtlar listeleri.

Şirketiniz için hedefli arama etkinleştirilirse arama pencereleri.

İşlem çubuğundaki Gelişmiş bağlantısından birden fazla kayıt türünün gelişmiş aramasını gerçekleştirebilirsiniz.

Kullanıcı rolünüz, arayabileceğiniz kayıt türlerini belirler. Gelişmiş Arama sayfasında kullanılabilen bölümler, aramanız için tek kayıt türü veya birden çok kayıt türü seçmenize ve aramayı başlattığınız konuma göre değişir.

Gelişmiş arama ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 87)

[İlgili Kayıtların Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 89)

[Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 91)

Gelişmiş aramaları gerçekleştirmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91)

[Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 95)

[Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#)

Aşağıdaki konumlarda, Gelişmiş bağlantısından tek bir kayıt türü için gelişmiş arama gerçekleştirebilirsiniz.

Eylem çubuğu.

Kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu işaretlenirse üst kayıttaki ilgili kayıtlar listeleri.

Şirketiniz için hedefli arama etkinleştirilirse arama pencereleri.

Tek kayıt tipli gelişmiş arama, Eylem çubuğunun Arama bölümünde yapılan hedefli bir aramaya benzer. Kayıt tipinde birden çok alan kullanarak arama yapabilirsiniz. Ancak, gelişmiş arama şunları da yapmanıza olanak sağlar:

Aramanın büyük/küçük harfe duyarlı olup olmadığını belirtin.

Aramak istediğiniz alanları seçin. Daha fazla bilgi için bu konunun Arama Alanları Hakkında bölümüne bakın.

Filtreyi tanımlayan koşulları, filtre değerlerini ve işleçleri (AND, OR) girin.

NOT: Tek kayıt tipli bir gelişmiş aramada, tam eşleşme için eşittir işaretini (=) kullanmazsınız. Bunun yerine, tam eşleme aramak için Eşittir koşulunu veya Herhangi birine eşittir koşulunu kullanırsınız.

Arama sonuçlarında görüntülenecek alanları belirtin. Bu özellik, yalnızca İşlem çubuğundaki Gelişmiş bağlantısından gerçekleştirdiğiniz aramalarda kullanılabilir.

Arama sonuçları için ilk sıralama düzenini belirtin.

Arama Alanları Hakkında

İşlem çubuğundaki Gelişmiş bağlantısından veya Arama penceresindeki Gelişmiş bağlantısından tek kayıt türünün gelişmiş aramasını gerçekleştirdiğinizde, kullanıcı rolünüz arayabileceğiniz kayıt türlerini ve her kayıt türünde arayabileceğiniz alanları aşağıdaki gibi belirler:

Şirket yöneticiniz bir kayıt tipi için kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde hiçbir arama alanını kullanılabilir yapmazsa, o kayıt tipindeki gelişmiş arama için hiçbir arama ölçütü belirtebilirsiniz. Hiçbir arama ölçütü olmadan gelişmiş arama çalıştırmak, o kayıt tipindeki, kullanıcı rolünüzün ve erişim ayarlarınızın görmenize izin verdiği tüm kayıtları getirir.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinse şirket yöneticinizin kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabilir hale getirdiği tüm arama alanlarında arama yapabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticilerinin, birçok kullanıcı rolü için Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığını etkinleştirmemesi önerilir. Ayrıcalık etkinleştirilmediğinde, şirketinizin kullanmadığı alanlar arama ve liste sayfalarında görünür olmaz. Bu, dağınıklığı azaltır ve kullanıcıların en çok ilgilendikleri alanları görmesini kolaylaştırır.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkin değilse, bir alanda yalnızca, alan şu ölçütlerin her ikisini de karşılıyorsa arama yapabilirsiniz:

- Alan, kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabilen bir arama alanıdır.
- Alan, kayıt tipine ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde görüntüleniyor. Rolünüz için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlanmışsa, alan dinamik sayfa yerleşimlerinden en az birinde görüntülenmelidir.

NOT: *Dinamik yerleşimler*, kayıttaki belirli bir alanda seçtiğiniz seçim listesi değerine bağlı olarak aynı kayıt tipinin değişik kayıtlarına ilişkin farklı alan kümeleri gösteren sayfa yerleşimleridir.

Oracle CRM On Demand uygulamasının, ilgili kayıtlar listesindeki Gelişmiş bağlantısından gelişmiş arama gerçekleştirdiğinizde arayabileceğiniz alanları nasıl belirlediği hakkında bilgi için bkz. [İlgili Kayıtların Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 89).

Arama Sonuçları Hakkında

Teki bir kayıt türü için gelişmiş araması tarafından döndürülen kayıtlarda görüntülenen alanlar, aramayı başlattığınız konum ve kullanıcı rolünüz tarafından aşağıdaki gibi belirlenir:

İşlem çubuğunda Gelişmiş bağlantısından yapılan aramalar. Arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde sütunlar olarak görüntülemek istediğiniz alanları seçebilirsiniz. Kullanıcı rolünüz, görüntülemek için seçebileceğiniz alanları aşağıdaki gibi belirler:

- Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinse, arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde bir sütun olarak görüntülenmek üzere herhangi bir alanı seçebilirsiniz.
- Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkin değilse, arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde bir sütun olarak görüntülenmek üzere bir alanı, yalnızca alan kayıt tipi ile ilgili olarak kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde görüntüleniyorsa seçebilirsiniz. Rolünüz için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlanmışsa, alan kayıt tip ile ilgili dinamik sayfa yerleşimlerinden en az birinde görüntülenmelidir.

Arama sonuçları, Liste sayfasında görünür. Listede çok fazla kayıt varsa, listeyi Liste sayfasında filtreleyebilir veya daraltabilirsiniz. Listeleri Liste sayfasında filtreleme ve daraltma hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

- [Listeleri Filtreleme](#) (sayfa 135)
- [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137)

Liste kayıtlarını yönetme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

İlgili kayıtlar listesindeki Gelişmiş bağlantısından yapılan aramalar. Arama sonuçları, Gelişmiş bağlantısına tıkladığınız sayfada görünür. Üst kayıt Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünün yerleşimi, döndürülen kayıtların listesinde hangi alanların sütunlar olarak görüntülediğini belirler.

Arama penceresindeki Gelişmiş bağlantısından yapılan aramalar. Arama sonuçları Arama penceresinde görünür ve Arama penceresinin yerleşimi kayıt listesinde hangi alanların sütunlar olarak görüntülediğini belirler. Çoğu durumda, kayıt türü için kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşimi, Arama penceresinin yerleşimini belirler. Ancak, kullanıcı rolleri için arama yerleşimlerinden etkilenmeyen, önceden konfigüre edilmiş bazı Arama pencereleri vardır.

Arama Sonuçları için Sıralama Düzeni Hakkında

Tek bir kayıt türünün gelişmiş araması tarafından döndürülen kayıtların listesi için ilk sıralama düzenini belirtebilirsiniz. En fazla üç sıralama alanı seçebilirsiniz. Örneğin, bir ilgili kişi listesini önce Soyadına, ardından Ada ve son olarak Departmana göre sıralamayı seçebilirsiniz. Üç sıralama alanının her biri için kayıtların artan veya azalan düzende sıralanacağını belirtebilirsiniz.

İlk sıralama alanını seçtikten sonra, ikinci ve üçüncü sıralama alanlarını seçmek için yalnızca doğrudan aynı kayıttaki ilk sıralama alanı olarak depolanan sıralama alanlarını kullanabilirsiniz. Örneğin, ilgili kişileri ararken ilgili kişideki Adı alanını sıralama alanı olarak seçebilirsiniz. Bu durumda, ikinci ve üçüncü sıralama alanlarını seçmek için yalnızca doğrudan ilgili kişi kaydında depolanan kalan sıralama alanlarını kullanabilirsiniz. Hesap kaydında depolanan Hesap alanı gibi diğer kayıtlarda depolanan alanlar kullanılamaz.

NOT: Arama pencerelerindeki Gelişmiş bağlantısından yapılan aramalarda, gelişmiş aramada sıralama alanları olarak yalnızca Arama penceresinde görüntülenen alanları seçebilirsiniz.

İşlem Çubuğundan Yapılan Bir Arama Yalnızca Bir Kayıt Döndürürse Ne Olur?

Bir kayıt bir arama sonucunda döndürülen tek kayıt ise kaydın nasıl görüntüleneceğini belirleyebilirsiniz. Bu kayıt doğrudan bir kayıt Detay sayfasında açılabilir veya bir liste sayfasında görüntülenebilir. Bu davranışı denetleyen seçenek, kişisel kurulumunuzdaki Eylem çubuğu yerleşim sayfasının Hızlı Arama Seçenekleri bölümündeki Tek Kayıt Döndürülürse Doğrudan Detay Sayfasına Git onay kutusudur. Bu seçenek, yalnızca İşlem çubuğundaki Gelişmiş bağlantısından yaptığınız tek kayıt türlerinin gelişmiş aramaları ve doğrudan İşlem çubuğunda yaptığınız aramalar için geçerlidir. İlgili kayıtlar listesinde Gelişmiş bağlantısından yaptığınız aramalar, Arama pencerelerinde Gelişmiş bağlantısından yaptığınız aramalar veya birden fazla kayıt türünün aramaları için geçerli değildir. Eylem çubuğu yerleşiminizi ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#) (bkz. "[İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#)" sayfa 882).

Tek kayıt türünün gelişmiş aramasını gerçekleştirmeye yönelik adım adım yönergeler için bkz. [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91).

İlgili Kayıtların Gelişmiş Araması Hakkında

Kayıt Detay sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümleri sekmeler olarak görünürse ve şirket profilinde Sekmeler için Gelişmiş Görünümü Etkinleştir onay kutusu seçilirse ilgili kayıtların listelerini daraltmak amacıyla gelişmiş

aramalar gerçekleştirebilirsiniz. Örnek olarak, üst hesap kaydına bağlı ilgili kişi kayıtlarının gelişmiş aramasını gerçekleştirebilirsiniz. Aramayı, doğrudan üst kayıt Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünde ya da ilgili bilgiler bölümünde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığınızda açılan Liste sayfasında listedeki Gelişmiş bağlantısından başlatabilirsiniz.

İlgili kayıtların gelişmiş araması, şu bölümde açıklandığı gibi İşlem çubuğunda Gelişmiş bağlantısına tıklayarak gerçekleştirdiğiniz tek kayıt türünün gelişmiş aramasına benzerdir: [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91). Bununla birlikte, yöneticinizin kullanıcı rolünüzü ve arama yerleşimlerinizi nasıl ayarladığına bağlı olarak, İşlem çubuğunda kayıt türünün gelişmiş aramasında kullanılabilen bazı arama alanları, aynı kayıt türündeki ilgili kayıtların gelişmiş aramasında kullanılamayabilir. Ayrıca, alanların ilgili kayıtlar için arama sonuçlarında sütunlar olarak görüntülenmesini seçemezsiniz. Arama sonuçları, üst kayıt Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünde görüntülenen aynı alanları görüntüler.

Oracle CRM On Demand, belirli bir kayıt türündeki ilgili kayıtların gelişmiş aramasında hangi alanların kullanılabileceğini belirlemek için aşağıdaki özellikleri kullanır:

Rolünüzde bulunan Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı için ayar.

Üst kayıt Detay sayfası yerleşimindeki ilgili bilgiler bölümünün yerleşimi. Örneğin, üst kayıt türüne bağlı ilgili kişileri ararsanız rolünüz için Hesap Detayı sayfasında kullanılan İlgili Kişiler ilgili bilgiler yerleşimi dikkate alınır.

Rolünüz için kayıt türünün Detay sayfası yerleşimi. Örneğin, üst kayıt türüne bağlı ilgili kişileri ararsanız rolünüz için İlgili Kişi kaydı türünün Detay sayfası yerleşimi dikkate alınır.

Rolünüz için kayıt türünün arama yerleşimi. Örneğin, üst kayıt türüne bağlı ilgili kişileri ararsanız rolünüz için İlgili Kişi kaydı türünün arama yerleşimi dikkate alınır. Arama yerleşiminde, şartlara göre aşağıdakiler dikkate alınabilir:

- Kullanılabilir arama alanları kümesi.
- Aşağıdaki onay kutusu: Aramayı İlgili Bilgiler Yerleşiminde Seçilen Alanlarla Kısıtla. Bu onay kutusundaki ayar, alan aramayı gerçekleştirdiğiniz ilgili kayıtlar listesinde görüntülenirse dikkate alınmaz. Bununla birlikte, alanın ilgili kayıtlar listesinde görüntülenmediği belirli durumlarda, alan ilgili kayıtlar listesinde görüntülenmese bile ilgili kayıtların aramalarında arama alanı olarak bu alanın kullanıp kullanılmayacağını belirlemek için bu onay kutusundaki ayar dikkate alınır.

Aşağıdaki tabloda, bir alanın ilgili kayıtları aramak için kullanılıp kullanılmayacağını belirlemek için ayrıcalık ve yerleşimlerin nasıl kullanıldığı gösterilmiştir. Sağdaki son sütun, her koşuldaki sonucu gösterir.

Arama ve Listelerdeki Tüm Alanlar Ayrıcalığı	Alan İlgili Bilgiler Bölümünde Görüntüleniyor mu?	Alan Detay Sayfasında Görüntüleniyor mu?	Alan Arama Yerleşiminde Kullanılabilir Arama Alanı mı?	Aramayı İlgili Bilgiler Yerleşiminde Seçilen Alanlarla Kısıtla Onay Kutusu	Alan İlgili Kayıtları Aramak için Kullanılabilir mi?
Etkin	Evet	Uygulanamaz	Evet	Uygulanamaz	Evet
Etkin	Evet	Uygulanamaz	Hayır	Uygulanamaz	Hayır
Etkin	Hayır	Uygulanamaz	Evet	Seçili	Hayır
Etkin	Hayır	Uygulanamaz	Evet	Seçili değil	Evet

Arama ve Listelerdeki Tüm Alanlar Ayrıcalığı	Alan İlgili Bilgiler Bölümünde Görüntüleniyor mu?	Alan Detay Sayfasında Görüntüleniyor mu?	Alan Arama Yerleşiminde Kullanılabilir Arama Alanı mı?	Aramayı İlgili Bilgiler Yerleşiminde Seçilen Alanlarla Kısıtla Onay Kutusu	Alan İlgili Kayıtları Aramak için Kullanılabilir mi?
Etkin	Hayır	Uygulanamaz	Hayır	Uygulanamaz	Hayır
Devre Dışı	Evet	Evet	Evet	Uygulanamaz	Evet
Devre Dışı	Evet	Evet	Hayır	Uygulanamaz	Hayır
Devre Dışı	Evet	Hayır	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Hayır
Devre Dışı	Hayır	Evet	Evet	Seçili	Hayır
Devre Dışı	Hayır	Evet	Evet	Seçili değil	Evet
Devre Dışı	Hayır	Evet	Hayır	Uygulanamaz	Hayır
Devre Dışı	Hayır	Hayır	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Hayır

Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında

Birden çok kayıt tipi gelişmiş araması bir anahtar sözcük aramasıdır. Anahtar sözcük aramayı destekleyen kayıt tiplerinin bazılarını veya tümünü arayabilirsiniz. Birden çok kayıt tipli arama için gelişmiş arama kullandığınızda, aramada bulunan her kayıt tipi için farklı bölümlere sahip bir Arama Sonuçları sayfası görüntülenir.

NOT: Aranacak kayıt tipleri listesinde Tüm Kayıt Tipleri seçimini yaptığınızda, aramaya yalnızca anahtar sözcük aramayı destekleyen kayıt tipleri dahil edilir. Anahtar sözcük desteklemeyen kayıt tiplerini aramak için, her seferde bir kayıt tipi aramanız gerekir.

Anahtar sözcük aramanın nasıl çalıştığı ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Anahtar Sözcük Arama Hakkında](#) (bkz. "[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#)" sayfa 82). Birden fazla kayıt türünün gelişmiş aramasını gerçekleştirmeye yönelik adım adım yönergeler için bkz. [Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 95).

Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme

Bu konuda aşağıdaki görevlerin nasıl gerçekleştirileceği açıklanmaktadır:

Aşağıdaki konularda, tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasını başlatın.

- Eylem çubuğu
- Arama penceresi
- İlgili kayıtların listesi

Gelişmiş aramayı tamamlayın.

Aşağıdaki prosedürde, İşlem çubuğundan tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasının nasıl başlatılacağı açıklanmıştır.

İşlem çubuğundan tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasını başlatmak için

- 1 Eylem çubuğu gizliyse, gösterin. Eylem çubuğunu gösterme ve gizleme ile ilgili bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).
- 2 Eylem çubuğunda, Arama bölümünde, Gelişmiş'e tıklayın.
- 3 Gelişmiş Arama sayfasında, aşağıdakileri yapın:
 - a Aşağıdaki Kayıt Tipleri radyo düğmesini seçin.
 - b Arama yapmak istediğiniz kayıt tipinin onay kutusunu seçin.
 - c Diğer tüm kayıt tiplerinin onay kutularının seçili olmadığından emin olun.
- 4 Arama Yeri bölümünde aşağıdaki seçeneklerden birini belirleyin:
 - Kayıt Kümesi
 - Defter

NOT: Sahibi olmayan kayıt tipleri için Arama Yeri bölümü görüntülenmez, örneğin Ürün kaydı tipi ve Kullanıcı kaydı tipi. Arama Yeri bölümündeki Defter seçeneği, yalnızca şirketiniz için Defter özelliği etkinleştirilmişse kullanılabilir.
- 5 Arama Yeri bölümünde, Kayıt Kümesi seçeneğini belirlerseniz, aramak istediğiniz kayıt kümesini belirtmek için aşağıdakilerden birini seçin:
 - **Görebildiğim tüm kayıtlar.** Raporlama hiyerarşiniz, rolünüzün erişim düzeyi ve paylaşılan kayıtlar için erişim düzeyi tarafından belirlendiği şekliyle, en azından Görüntüleme erişiminizin olduğu kayıtları içerir.

NOT: Bu seçeneği belirlediğinizde şirket profilindeki Yönetici Görünürlüğü Etkin seçeneği ve kullanıcı rolünüzdeki Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı göz önünde bulundurulur. Şirket profilindeki Yönetici Görünürlüğü Etkin seçeneği seçili değilse, Görebildiğim Tüm Kayıtlar seçeneğini belirlediğinizde aranan kayıt kümesi Ekipte Olduğum Tüm Kayıtlar seçeneğini belirlediğinizde aranan kayıt kümesi ile aynı olur (ilgili kayıt tipi için kullanıcı rolünüzdeki Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı seçilmediği sürece).
 - **Sahibi olduğum tüm kayıtlar.**
 - **Ekipte olduğum tüm kayıtlar.** Filtrelenen listeye yalnızca aşağıdakilerden birinin geçerli olduğu kayıtları dahil eder:
 - Kayıtların sahibi sizsiniz.
 - Kayıtlar sahibi tarafından Ekip özelliği yoluyla sizinle paylaşılıyor.
 - Kayıtlar firma, aktivite, ilgili kişi, hane halkı, iş fırsatları ve portföyler ile ilgili grup atama özelliği yoluyla sizinle paylaşılıyor.
 - **Benim veya bağlı kişilerimin sahibi olduğu tüm kayıtlar.** Size veya bağlı çalışanlarınızdan birine ait kayıtları içerir. Bu seçeneği belirlediğinizde Şirket profilindeki Yönetici Görünürlüğü Etkin seçeneği göz önünde bulundurulmaz.

- **Benim veya bağlı kişilerimin ekipte olduğu tüm kayıtlar.** Şirket profilinde Yönetici Görünürlüğü etkinleştirildiyse, sizin veya bağlı kişilerinizden birinin ekipte olduğu kayıtları içerir. Bu seçeneği belirlediğinizde Şirket profilindeki Yönetici Görünürlüğü Etkin seçeneği göz önünde bulundurulmaz.
 - **Defter Öndeğerim.** Şirket yöneticiniz tarafından tanımlandığı şekliyle, Defter seçici ayar öndeğeriniz.
- 6 Arama Yeri bölümünde, Defter seçeneğini belirlerseniz, Defter seçicide bir defter, kullanıcı veya yetkilendirilen seçin.
- Daha fazla bilgi için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).

Aşağıdaki prosedürde, Arama penceresinden tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasının nasıl başlatılacağı açıklanmıştır.

Arama Penceresinden tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasını başlatmak için

Arama penceresinde Gelişmiş'e tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde, ilgili kayıtlar listesinden tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasının nasıl başlatılacağı açıklanmıştır.

İlgili kayıtlar listesinden tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasını başlatmak için

- 1 Üst kayıt Detay sayfasında, ilgili bilgiler bölümüne gidin.
- 2 İlgili bilgiler bölümünde, Gelişmiş'e tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde, tek bir kayıt türünün gelişmiş aramasının nasıl tamamlanacağı açıklanmıştır. Bu prosedür, Arama pencerelerindeki Gelişmiş bağlantısından veya ilgili kayıtlar listelerindeki Gelişmiş bağlantısından başlattığınız gelişmiş aramalar ve İşlem çubuğundaki Gelişmiş bağlantısından başlattığınız gelişmiş aramalar için geçerlidir.

Tek kayıt türünün gelişmiş aramasını tamamlamak için

- 1 Gelişmiş Arama sayfasında, Büyük-Küçük Harf Duyarlılığını Seç bölümünde, gerekliyse Büyük-Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunu işaretleyin.
Bu onay kutusu işaretlenirse belirli alanlar arama için büyük/küçük harfe duyarlı olmaz. Bu alanlar, Arama Ölçütleri Girin bölümünde mavi metinle gösterilir.
- 2 Arama Ölçütleri Gir bölümünde, aşağıdakileri yapın:
 - a Alan listesinden bir alan seçin.
Aramayı İşlem çubuğundan başlattıysanız alanlar kayıt türü için hedefli arama alanlarıyla önceden doldurulur. Aramayı Arama penceresinden veya ilgili kayıtlar listesinden başlattıysanız ve zaten Arama penceresinde veya ilgili kayıtlar listesinde bir arama alanı seçtiyseniz ilk ölçüt alanı seçtiğiniz arama alanıyla önceden doldurulur.
Belirli alanlar aramalar ve listeleri sıralama sırasında performansı geliştirecek şekilde optimize edilmiştir. Bu optimize edilen alanlar, arama alanları listesinde yeşil metinle gösterilir. Arama

ölçütleriniz arama için optimize edilmeyen bir alan içeriyorsa, aramanız yavaş olabilir. Maksimum 10 alanda filtre uygulayabilirsiniz.

NOT: Arama Ölçütleri Girin bölümünde mor metinle gösterilen alanlar, Büyük/Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunun uyarı ne olursa olsun hiçbir zaman büyük küçük/harfe duyarlı olmaz. Bu alanlar, hızlı aramalar için optimize edilmez.

- b** Filtreyi tanımlayan koşulları, filtre değerlerini ve işleçleri (AND, OR) girin.

Filtre koşullarını kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Filtre Koşulları Hakkında](#) (sayfa 75).

DİKKAT: Filtre Değerleri girerken, [Filtre Değerleri Hakkında](#) (sayfa 81) bölümünde açıklanan kurallara uyduğunuzdan emin olun. Aksi takdirde, doğru kayıtları bulamayabilirsiniz.

Örnekler

Firmalar: Kanada'da yıllık geliri 100.000.000,00 doların değerinin üzerinde olan firmalardan oluşan filtrelenen liste oluşturmak istiyorsanız, formu şu şekilde doldurun:

Alan	Koşul	Değer	
Yıllık Gelir	Büyüktür	100000000	AND
Ülke	Eşittir	Kanada	

Satış Olanakları: Geliri 100.000,00 doların üzerinde ve A veya B puanlarına sahip olan satış olanaklarından oluşan filtrelenen liste oluşturmak istiyorsanız, formu şu şekilde doldurun:

Alan	Koşul	Değer	
Potansiyel Gelir	Büyüktür	100000	AND
Değerlendirme	Küçüktür	C	

- 3** (Yalnızca İşlem çubuğundan yapılan aramalar) Sütunları Görüntüle bölümünde, Alanları Kullanılabilir Alanlar listesinden Seçilen Alanlar listesine taşıyarak arama sonuçlarında sütunlar olarak görüntülenecek alanları seçin. Seçilen alanların sırasını değiştirmek için yukarı ve aşağı oklarını kullanın.

İPUCU: Kayıt listesi döndürüldükten sonra, sütun başlıklarını yeni bir konuma sürükleyip bırakarak listedeki sütunların sırasını hızla değiştirebilirsiniz. İsterseniz listeyi sütunların sırasını değiştirdikten sonra kaydedebilirsiniz.

- 4** Sıralama Düzeni bölümünde, istediğiniz ilk sıralama alanı veya alanlarını ve sıralama düzenini aşağıdaki gibi belirtin:
- a** Sıralama ölçütü açılır listesinde ilk sıralama alanını seçin ve sıralama düzenini belirtmek için Artan veya Azalan ögesine tıklayın.
- b** İkinci ve gerekirse üçüncü bir sıralama alanı seçin ve ardından bu alanlar için sıralama düzenini belirtin.

Belirli alanlar aramalar ve listeleri sıralama sırasında performansı geliştirecek şekilde optimize edilmiştir. Bu optimize edilen alanlar, sıralama alanları listesinde yeşil metinle gösterilir. Sıralama alanı olarak optimize edilmemiş bir alan seçerseniz aramanız yavaş olabilir.

NOT: Bu adımda sıralama alanı olarak onay kutusu tipinde bir alan seçemezsiniz. Ancak, liste oluşturulduktan sonra, alanları onay kutusundaki değerlere göre sıralamak için sütun başlığına tıklayabilirsiniz.

5 Git'e tıklayın.

İPUCU: Mesaj arama isteğinizin zaman aşımına uğradığını belirtiyorsa, arama ölçütlerinizi daha da geliştirin ve tekrar deneyin. Ayrıca, Eğitim ve Destek Web sitesinde aramaları ve listeleri optimize etme ile ilgili daha fazla bilgi bulabilirsiniz. Eğitim ve Destek web sitesine erişmek için Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına tıklayın.

İlgili Konular

Tek kayıt türünün gelişmiş aramasıyla ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

[Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 87)

Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme

Aşağıdaki prosedürde, birden fazla kayıt türünün gelişmiş aramasının nasıl yapılacağı açıklanmıştır.

Birden çok kayıt tipli gelişmiş arama yapmak için

1 Eylem çubuğu gizliyse, gösterin. Eylem çubuğunu gösterme ve gizleme ile ilgili bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).

2 Eylem çubuğunda, Arama bölümünde, Gelişmiş'e tıklayın.

3 Gelişmiş Arama sayfasında, istediğiniz seçeneği belirleyin:

- Anahtar sözcük aramayı destekleyen tüm kayıt tiplerini aramak için Tüm Kayıt Tipleri seçeneğini belirleyin. Bu sorgu yavaştır.
- Aşağıdaki Kayıt Tipleri seçeneğini belirleyin ve arama yapmak istediğiniz her kayıt tipinin onay kutusunu seçin.

4 Anahtar sözcük alanına, aramak istediğiniz değeri girin veya yalnızca girdiğiniz tarihler bazında arama yapmak için Anahtar Sözcükler alanını boş bırakın.

NOT: Anahtar sözcükler alanında, kullanıcı girişinin başına ve sonuna otomatik olarak eklendiğinden, kısmi sözcük için joker karakter (*) kullanılması gerekli değildir. Tam eşleşme için eşittir işaretinin (=) kullanılması desteklenmez.

5 Gerekirse, tarih aralığını girin (yıl için dört basamak kullanın, örn. 2010):

- Randevular için, tarih Başlangıç Tarihidir (Tarih).
- Görevler için, tarih Son Tarihtir.
- İş Fırsatları için, tarih Kapanış Tarihidir.
- Diğer tüm kayıt tipleri için, tarih Oluşturulma tarihidir.

6 Git'e tıklayın.

Her kayıt tipi için sonuç görüntülenir.

İlgili Konular

Birden fazla kayıt türünün gelişmiş aramasıyla ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

[Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 91)

Liste Sayfalarında Kayıt Bulma

Bir liste sayfasında kayıt bulmak için aşağıdaki prosedürü izleyin.

Bir liste sayfasında kayıt bulmak için

- 1 Bulmak istediğiniz kayıt tipi ile ilgili sekmeye tıklayın.
- 2 Kayıt Giriş Sayfasında bulmaya çalıştığınız kaydı içerecek şekilde filtrelenen listeyi seçin.
Gerekli liste Eylem çubuğundaki Sık Kullanılan Listeler bölümündeyseniz, listeye buradan da gidebilirsiniz.
- 3 Liste sayfasında şunları yapabilirsiniz:
 - Kaydı bulmak için Alfabetik Arama kullanmak.
NOT: Kullanıcı diliniz Korece, Japonca, Basitleştirilmiş Çince veya Geleneksel Çince ise Alfabetik Arama denetimleri kullanılamaz.
 - Kaydı bulmak için Hızlı Filtre alanlarını kullanmak.
 - Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Alfabetik Arama ve Hızlı Filtre alanlarını kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Listeleri Filtreleme](#) (sayfa 135).
- 4 Üzerinde çalışmak istediğiniz kayıttaki bağlantıya tıklayın.
O kayıt ile ilgili Detay sayfası açılır.

Arama Pencerelerinde Kayıt Arama

Çalıştığınız kayıtla ilişkilendirmek istediğiniz kayıtları aramak ve seçmek için Arama pencerelerini kullanırsınız. Bir Arama penceresini genellikle bir alanın yanındaki Arama simgesine tıklayarak açarsınız. Çalıştığınız kayıt tiplerine bağlı olarak, Kayıt Detayı pencerelerinin ilgili bilgi bölümlerinde Ekle'ye tıklayarak da Arama pencereleri açabilirsiniz. Ayrıca, akıllı ilişkilendirmeler etkinleştirildiyse, bazı durumlarda Arama pencereleri otomatik olarak açılır. Akıllı ilişkilendirmeler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında](#) (sayfa 102).

Arama pencerelerinin görünümü ve davranış biçimi aşağıdakilere bağlıdır:

Şirketiniz için etkinleştirilen arama tipi. Şirket yöneticinizin şirketiniz için seçtiği arama tipine bağlı olarak (anahtar sözcük araması veya hedefli arama) Arama pencereleri şu şekilde etkilenir:

- **Anahtar sözcük araması etkinleştirildiyse.** Arama penceresinde tek metin alanı görüntülenir. Arama ölçütlerini girip Enter'a basabilir veya kayıt listesini geliştirmek için Git'e tıklayabilirsiniz.

NOT: Bazı kayıt tipleri anahtar sözcük aramasını desteklemez. Bu kayıt tipleri için şirketin varsayılan arama tipi anahtar sözcükle arama ise Arama penceresinde hedefli arama gerçekleştirebilirsiniz.

- **Hedefli arama etkinleştirildiyse.** Arama penceresinde Hızlı Filtre arama alanları görüntülenir. Arama ölçütlerini girip Enter'a basabilir veya kayıt listesini geliştirmek için Git'e tıklayabilirsiniz. Gelişmiş bağlantısı da görüntülenir. Bu bağlantı, Gelişmiş Arama sayfasını açar. Gelişmiş arama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 87) ve [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91). Şirketiniz defter kullanıyorsa, Defter seçici görüntülenir. Defter seçici aramayı belirli bir kullanıcıya veya deftere ait olan kayıtlar olarak daraltmanıza olanak tanır. Daha fazla bilgi için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).

Önerilen arama tipi hedefli aramadır. Hedefli arama ve anahtar sözcük araması ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Hedefli Arama Hakkında](#) (sayfa 72) ve [Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 82).

Arama penceresindeki ilişkilendirme tipi. Arama pencereleri, çalıştığınız kayda bağlamak üzere bir kaydı seçebileceğiniz tekil ilişkilendirme pencereleridir veya çalıştığınız kayda bağlamak üzere birden çok kayıt seçebileceğiniz çoklu ilişkilendirme Arama pencereleridir. Örneğin, ilgili kişileri bir göreve aşağıdaki yolları kullanarak bağlayabilirsiniz:

- Görev için birincil ilgili kişi eklemek istiyorsanız, Görev Detayı sayfasında Birincil İlgili Kişi alanındaki arama simgesine tıklarsınız. Bu durumda, tekil ilişkilendirme Arama penceresi açılır ve görevin birincil ilgili kişisi olarak tek bir ilgili kişi seçebilirsiniz.
- Görev Detayı sayfasındaki, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde bir göreve birden çok ilgili kişi bağlayabilirsiniz. Bu durumda, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde Ekle'ye tıklarsınız. Çoklu ilişkilendirme Arama penceresi açılır ve göreve bağlamak üzere bir veya daha fazla ilgili kişi seçebilirsiniz.
- Şirket yöneticiniz Görev Detayı sayfasına İlgili Kişiler alanını eklerse, söz konusu alanda arama simgesine tıklayarak göreve birden fazla ilgili kişi bağlayabilirsiniz. Çoklu ilişkilendirme Arama penceresi açılır ve birden fazla ilgili kişi seçebilirsiniz. Seçtiğiniz ilgili kişiler İlgili Kişiler alanında ve ayrıca Görev Detayı sayfasındaki İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde listelenir.

Şirket yöneticinizin kayıt tipleri için ayarladığı arama yerleşimleri. Örneğin, ilgili kişi kaydına bağlamak üzere firma kaydı bulmak için Arama penceresi kullandığınızda, Arama penceresinin görünümü kullanıcı rolünüz ile ilgili arama yerleşimine bağlıdır.

Şirket profilindeki Arama Pencerelerinde Kayıt-Tip Listeleri onay kutusu. Bu ayar bir Arama penceresindeki aramayı önceden tanımlanmış bir kayıt listesi ile sınırlandırıp sınırlandıramayacağınızı belirler. Ayarda değer öndeğer olarak Etkin'dir ve Arama pencerelerindeki aramaları sınırlandırmanıza olanak sağlar. Daha fazla bilgi için, bu konunun Aramaları Sınırlandırma Listeleri bölümüne bakın.

Arama Yerleşimleri Tarafından Kontrol Edilen Arama Penceresi Özellikleri

Şirket yöneticinizin ayarladığı ve kullanıcı rollerine atadığı arama yerleşimleri, aşağıdaki bölümlerinde açıklandığı gibi Arama pencerelerinin davranışını belirler:

Hızlı Filtre Alanları

Şirketiniz için hedefli arama etkinleştirildiyse, kullanıcı rolünüz ile ilgili kayıt tipi için arama yerleşimi Arama penceresindeki Hızlı Filtre alanlarını nasıl kullanabileceğinizi aşağıdaki şekilde belirler:

Şirket yöneticiniz arama yerleşimindeki hiçbir arama alanını kullanılabilir hale getirmezse, Hızlı Filtreyi kullanamazsınız.

Genellikle, şirket yöneticinizin arama yerleşimindeki arama alanlarında kullanılabilir hale getirdiği alanlardaki her Arama penceresinde gösterilen kayıtların listesini filtreleyebilirsiniz.

Ancak, Arama penceresinde gösterilen kayıtlar listesi ile ilgili arama ölçütleri arama yerleşiminde tanımlanan arama alanlarından biri olmayan bir alan içeriyorsa, Hızlı Filtreyi kullanamazsınız. Örneğin, bir firma kaydı arıyorsanız ve şirketinizin ayarı aramanızı önceden belirlenmiş bir kayıt listesi ile sınırlandırmanıza izin veriyorsa, Arama penceresinde Tüm Müşteri Firmaları listesini aramaya karar verebilirsiniz. Ancak, Tüm Müşteri Firmaları listesi ile ilgili arama alanı Firma Tipi alanıdır. Firma Tipi alanı rolünüz için bir arama alanı olarak kullanılamıyorsa, kayıt listesini Arama penceresinde filtreleyemezsiniz. Arama pencerelerinde önceden tanımlanan kayıt listeleri seçme ile ilgili daha fazla bilgi için bu konunun Aramaları Sınırlandırma Listeleri bölümüne bakın.

Standart uygulamada, Hızlı Filtre'deki arama alanı öndeğeri her Arama penceresi için önceden konfigüre edilmiştir. Bununla birlikte, yöneticiniz kullanıcı rolünüze yönelik kayıt türü için arama yerleşiminde Aramalarda Arama Öndeğeri Olarak İlk Hedefli Arama Alanı onay kutusu işaretlerse arama yerleşimindeki hedefli arama alanları listesindeki ilk alan Hızlı Filtre'de arama alanı öndeğeri olarak kullanılır. Ancak bunun için Arama penceresini açmadan önce kayıt Düzenleme veya Detay sayfasındaki alana bir değer girmemeniz gerekir. Böyle bir değer girerseniz Arama penceresi için önceden konfigüre edilen arama alanı öndeğeri kullanılır.

Yalnızca Ürün kayıt türü için arama yerleşiminde ek Arama Penceresini Bölüm Arama Alanı Öndeğeri Olacak Şekilde Konfigüre Et onay kutusu bulunur. Bu onay kutusundaki ayar, Aramalarda Arama Öndeğeri Olarak İlk Hedefli Arama Alanı onay kutusundaki ayarı geçersiz kılar. Aşağıdaki tabloda bu onay kutularındaki ayarların, Ürün kayıt türüne yönelik Arama penceresinde Hızlı Filtre için arama alanı öndeğerini nasıl belirlediği gösterilmektedir.

Arama Penceresini Bölüm Arama Alanı Öndeğeri Olacak Şekilde Konfigüre Et	Aramalarda Arama Öndeğeri Olarak İlk Hedefli Arama Alanı	Hızlı Filtre'de Arama Alanı Öndeğeri	Notlar
Seçili	Seçili değil Veya Seçili	Bölüm	Kullanıcı kaydınızda birincil bölüm belirtilirse Hızlı Filtre'deki filtre değeri alanı birincil bölümünüzle doldurulur. Sizin için birincil bölüm belirtilmemişse belirli bir bölümdeki ürünleri aramak için Ürün Arama penceresinden bir bölüm seçmeniz önerilir. Bölüm seçmezseniz aramayı tamamlamak için Git'e tıkladığınızda, Oracle CRM On Demand arama sonuçlarındaki tüm ürünleri

Arama Penceresini Bölüm Arama Alanı Öndeğeri Olacak Şekilde Konfigüre Et	Aramalarda Arama Öndeğeri Olarak İlk Hedefli Arama Alanı	Hızlı Filtre'de Arama Alanı Öndeğeri	Notlar
			görüntüler.
Seçili değil	Seçili değil	Ürün Adı	Bölüm alanı, yöneticiniz ürün arama yerleşiminde arama alanı olarak seçmediği sürece Hızlı Filtre'de kullanılamaz.
Seçili değil	Seçili	Arama yerleşiminde hedefli arama alanları listesindeki ilk alan.	Bölüm alanı, yöneticiniz ürün arama yerleşiminde arama alanı olarak seçmediği sürece Hızlı Filtre'de kullanılamaz.

Arama yerleşimi ayarlarının Ürün kayıt türü için Arama penceresini nasıl etkilediği hakkında daha fazla bilgi için bkz. Ürün Arama Yerleşimi Oluşturulurken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler.

Önceden Doldurulan Kayıt Listeleri

Şirket yöneticiniz bir kayıt tipinin arama yerleşiminde Arama Penceresi Açıldığında Arama Sonuçlarını Göster seçeneğini belirlerse, Arama penceresi açıldığında kayıt listesiyle doldurulmuş olur. Bu seçenek etkinleştirilmezse, Arama penceresi açıldığında hiçbir kayıt görüntülenmez ve arama ölçütlerini istediğiniz kaydı bulacak şekilde belirtmeniz gerekir.

Bağlama Duyarlı Listeler

Şirket profilindeki Arama Penceresinde Kayıt-Tip Listeleri ayarı Etkin değerine sahipse, şirket yöneticiniz bir kayıt tipinin arama yerleşimini kullanılabilir bağlama duyarlı listelerin kayıt tipi ile ilgili Arama pencerelerinin sol üst köşesindeki *kayıt tipi* Liste alanında sistem listelerinden ve özel listelerden önce görünüp görünmeyeceğini belirleyebilir. *Bağlama duyarlı listeler* istediğiniz kaydı içermeye ihtimali en yüksek olan önceden tanımlanmış kayıt kümeleridir. Arama pencerelerindeki *Kayıt tipi* Liste alanı ile ilgili daha fazla bilgi için bu konunun Aramaları Sınırlandırma Listeleri bölümüne bakın.

Görüntülenen Sütunlar

Çoğu durumda, Arama penceresinde kayıt listelerinde sütun olarak görüntülenecek alanları arama yerleşimi belirler. Ancak, arama yerleşiminden etkilenmeyen, önceden konfigüre edilmiş bazı Arama pencereleri vardır.

Aramaları Sınırlandırma Listeleri

Şirketinizin ayarına göre bir Arama penceresindeki aramayı önceden tanımlanmış bir kayıt listesi ile sınırlandırabilirsiniz. Ayrıca, bir kaydı aradığınız bağlama bağlı olarak, aramanızı bağlama duyarlı bir liste ile sınırlandırabilirsiniz. Kayıt listesi araması, şirket profilinde Arama Penceresinde Kayıt-Tip Listeleri ayarı seçilerek sınırlanabilir. Arama Penceresinde Kayıt-Tip Listeleri ayarı şirket profilinde Etkin ise, üst düzey kayıt

Başlarken

tipleri için tüm Arama pencerelerindeki *kayıt tipi* Liste alanında aramanızı kısıtlamak için kullanabileceğiniz önceden tanımlanmış liste kümesi mevcuttur; burada *kayıt tipi* aradığınız kayıt tipinin adıdır. *Kayıt tipi* Liste alanında kullanabildiğiniz önceden tanımlanmış liste dizisinde standart listeler, özel listeler ve varsa bağlama duyarlı listeler bulunabilir.

Öndeğer olarak, en üst düzey kayıt tipinin Liste sayfalarında ve Giriş Sayfasında kullanılabilir olan standart listelerin ve özel listelerin tümü o kayıt tipinin Arama pencerelerinde de kullanılabilir durumdadır. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcı rolünüz için hangi listelerin kullanılabilir olduğunu belirler ve sizin liste dizinizde hangi kullanılabilir listelerin görüneceğini siz seçebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme](#) (sayfa 142).

NOT: *Kayıt tipi* Liste alanı Arama pencerelerinde kullanılabiliriyorsa, *kayıt tipi* Liste alanındaki liste dizisindeki ilk liste bir Arama penceresi açıldığında öndeğer olarak etkin olur. Arama penceresinde bazı bağlama duyarlı listeler varsa ve kullanıcı rolünüzün arama yerleşimi bağlama duyarlı listelerin Arama penceresindeki *kayıt tipi* Liste alanındaki liste dizisinin en üstünde görüldüğünü belirtiyorsa Arama penceresi açıldığında kullanılabilir ilk bağlama duyarlı liste öndeğer olarak etkin olur. *Kayıt tipi* Liste alanı Arama pencerelerinde kullanılmıyorsa bir Arama penceresinde belirtilen bir kayıt tipindeki kayıt için yapılan ilk arama erişebildiğiniz o kayıt tipindeki tüm kayıtlarda gerçekleştirilir.

Arama penceresinde etkin olan liste, kayıtlar Arama penceresinde görüntülenmiyorsa bile Arama penceresinde aranan kayıt dizisinin filtresini belirler. Arama penceresinde uyguladığınız diğer filtreler seçilen listedeki kayıt dizisine uygulanır. Örneğin, şu ayarlara sahip olduğunuzu varsayalım:

Şirket profilindeki Arama Penceresinde Kayıt-Tip Listeleri ayarı, Arama pencerelerinde önceden tanımlanmış bir liste kümesi bulunacak şekilde Etkin değerine sahiptir.

Eyalet alanındaki değerin *Kaliforniya* olduğu tüm ilgili kişileri gösteren *Kaliforniya'daki Tüm İlgili Kişilerim* adında bir özel listeniz var.

Kaliforniya'daki Tüm İlgili Kişilerim listesi o kayıt tipi ile ilgili liste dizinizdeki ilk listedir.

Rolünüzün İlgili Kişi kayıt tipinin arama yerleşiminde, şirket yöneticiniz Arama penceresi açıldığında doldurulmayacağını ve bağlama duyarlı listelerin liste dizisinin en üstünde gösterilmeyeceğini belirlemiştir.

Bu durumda, İlgili Kişi kayıt tipinin Arama penceresini açtığınızda, kayıtlar Arama penceresinde görüntülenmese bile *Kaliforniya'daki Tüm İlgili Kişilerim* listesi etkindir. Ad filtre alanına *Jane* yazıp Git'e tıklarsanız, Eyalet alanındaki değer *Kaliforniya* ve Ad alanındaki değer *Jane* olan tüm ilgili kişiler Arama penceresine getirilir. Adı *Jane* olan farklı bir ilgili kişi kayıt listesi aramaya karar vererseniz bu listeyi kayıt tipi Liste alanında seçip Git'e tıklayabilirsiniz.

NOT: Başka bir kayıt türünden kayda bağlanacak ilgili kişi aramak için Arama penceresini açtığınızda, Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi *kayıt türü* Liste alanında kullanılabilir. İlgili kişiyi üst kayda bağlamak için sık kullanılan bir ilgili kişi seçebilirsiniz.

Bağlama Duyarlı Listeler Hakkında

Aşağıdakiler Arama penceresinde kullanabileceğiniz bağlama duyarlı listelerden bazılarıdır:

Görev Düzenleme sayfasında, Firma alanında geçerli bir değer seçerseniz ve Birincil Firma alanı ile ilgili Arama penceresini açarsanız, şu listeler bağlama duyarlı listeler olarak kullanılabilir hale gelebilir:

- İlgili Firmanın Birincil Olduğu İlgili Kişiler listesi. Bu listede seçilen firmanın birincil firma olduğu tüm ilgili kişiler bulunur.

NOT: Sürüm 25'ten önceki sürümlerde *İlgili Firmanın Birincil Olduğu İlgili Kişiler Listesinin adı* *İlgili Firmanın İlgili Kişileri idi*.

- İlgili Firmanın Tüm İlgili Kişileri listesi. Bu listede seçilen firmanın ilgili kişi ile ilgili birincil firma olmasına bakılmaksızın seçilen firma ile bağlantılı tüm ilgili kişiler bulunur.

NOT: İlgili Hesabın Tüm İlgili Kişileri listesi, İlgili Hesabın Birincil Olduğu İlgili Kişiler listesinin kullanılabilirdiği tüm Arama pencerelerinde kullanılabilir (çoklu ilişkilendirme Arama pencereleri hariçtir). Arama penceresi bir çoklu ilişkilendirme penceresiyse, İlgili Hesabın Birincil Olduğu İlgili Kişiler listesi kullanılabilir, ancak İlgili Hesabın Tüm İlgili Kişileri listesi kullanılamaz.

Görev Düzenleme sayfasında, İlgili Kişi alanında geçerli bir değer seçerseniz ve Servis İsteği alanı ile ilgili Arama penceresini açarsanız, İlgili Kişinin Servis İstekleri listesi bağlama duyarlı liste olarak kullanılabilir hale gelebilir.

Görev Düzenleme sayfasında, İş Fırsatı alanında geçerli bir değer seçerseniz ve Özel Nesne 01 alanı ile ilgili Arama penceresini açarsanız İlgili İş Fırsatının Birincil Olduğu Özel Nesnelere 01 listesi bağlama duyarlı liste olarak kullanılabilir hale gelebilir.

Servis İsteği Düzenleme sayfasında, İlgili Kişi alanında geçerli bir değer seçerseniz ve Finansal Hesap alanı ile ilgili Arama penceresini açarsanız, İlgili Kişinin Finansal Hesaplar listesi bağlama duyarlı liste olarak kullanılabilir hale gelebilir.

Satış Olanağı Düzenleme sayfasında, Firma alanında geçerli bir değer seçerseniz ve Finansal Hesap alanı ile ilgili Arama penceresini açarsanız, İlgili Firmanın Finansal Hesaplar listesi bağlama duyarlı liste olarak kullanılabilir hale gelebilir.

Arama Penceresinde Kayıt Arama ve Seçme

Bu prosedürde kayıt arama ve seçme yolu açıklanmıştır.

Arama penceresinde kayıt aramak ve seçmek için

- 1 Arama penceresinde, kayıt tipine ve şirket yöneticinizin arama özelliklerini nasıl ayarladığına bağlı olarak, aşağıdaki yöntemlerden bazılarını veya tümünü kullanarak kayıt veya kayıtlar arayın:
 - Arama penceresinde, *kayıt tipi* Liste alanında, aramanızı o listedeki kayıtlar ile sınırlandırmak için önceden tanımlanmış bir liste seçin ve Git'e tıklayın.
 - Listeyi filtrelemek için Hızlı Filtre alanlarını kullanın.

NOT: Arama penceresinde bir kayıt listesine filtre uyguladığınız her seferinde, yalnızca listede yer alan kayıtlarda arama yapılır. Dolayısıyla filtre uygulamış olduğunuz bir listeye ikinci bir filtre uygularsanız, ikinci filtreyi uyguladığınızda yalnızca ilk filtre tarafından döndürülen kayıtlarda arama yapılır . Filtrelerin tümünü temizlemek isterseniz Temizle düğmesine tıklayın. Temizle'ye tıkladığınızda ilk olarak seçtiğiniz listeye uyguladığınız tüm filtreler listeden kaldırılır ve Hızlı Filtre alanları boş değere sıfırlanır. Bunun ardından, gerekirse listeye yeni filtreler uygulayabilirsiniz.
 - Hedefli arama etkinse gelişmiş arama yapmak için Gelişmiş bağlantısına tıklayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında](#) (sayfa 87) ve [Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme](#) (sayfa 91).
 - Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.

NOT: Ayrıca bazı kayıt tipleri ile ilgili olarak, Yeni'ye tıklayarak yeni kayıt oluşturabilirsiniz. Yeni kayıt listeye eklenir.

2 İsteddiğiniz kayıtları şu şekilde seçin:

- Arama penceresi tekil ilişkilendirme penceresiyse, size gereken kayıt için Seç'e tıklayın.
- Arama penceresi çoklu ilişkilendirme penceresiyse, size gereken her kayıt için Seç'e tıklayın. Kayıtlar Kullanılabilir Kayıtlar listesinden Seçilen Kayıtlar listesine taşınır. İsteddiğiniz tüm kayıtları seçtikten sonra Tamam'a tıklayın.

NOT: Arama penceresinde, zaten seçilen bilgileri kaldırmak için Geçerli Değeri Temizle'ye tıklayıp alanı boş bırakabilirsiniz. Ancak, akıllı ilişkilendirmeler açıldıysa Geçerli Değeri Temizle düğmesi kullanılamaz. Akıllı ilişkilendirmeler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında](#) (sayfa 102).

Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki *akıllı ilişkilendirmeler* firma, ilgili kişi, iş fırsatı, aktivite vb. farklı kayıt tiplerini birbirleri ile ilişkilendirmenizi kolaylaştıran otomatik aramalardır. Akıllı ilişkilendirmeler işlevi arama yerleşimlerindeki Otomatik Çözümleme Etkin onay kutusu tarafından kontrol edilir, daha fazla bilgi için bkz. Arama Yerleşimlerini Yönetme.

Akıllı ilişkilendirmeler etkinleştirildiğinde uygun alandaki ana kayıtla ilişkilendirmek istediğiniz kaydın adının tamamını veya bir kısmını yazar ve Oracle CRM On Demand uygulamasının ilişkilendirmeyi otomatik olarak çözümlemesine izin verirsiniz. Değişiklikleri kaydetmeyi denediğinizde Oracle CRM On Demand girdiğiniz ad için bir eşleşme arar. Oracle CRM On Demand benzersiz bir eşleşme bulursa, bu eşleşen kayıt kullanılır ve yaptığınız değişiklikler kaydedilir. Oracle CRM On Demand eşleşme bulamazsa veya birden çok potansiyel eşleşme bulursa, ek arama gerçekleştirip uygun kaydı seçebileceğiniz bir Arama penceresi açılır.

Örneğin, bir firmayı bir görev ile ilişkilendirmek istediğinizde, firmanın adını Görev Detayı sayfasındaki Firma adı alanına yazabilirsiniz. Yaptığınız değişiklikleri kaydetmeyi denediğinizde Oracle CRM On Demand eşleşen kayıtları arar. Oracle CRM On Demand benzersiz bir eşleşen firma bulursa, bu firma kullanılır. Oracle CRM On Demand eşleşen firma bulamazsa veya birden çok potansiyel eşleşen kayıt bulursa, bir Arama penceresi açılır. Arama penceresinde ek aramalar gerçekleştirebilir ve uygun firmayı seçebilirsiniz. Arama pencerelerin kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96).

Akıllı ilişkilendirmeler etkin değilse veya çalıştığınız kayıtla ilişkilendirmek istediğiniz kaydın adını bilmiyorsanız, Arama penceresini açmak üzere bir alanın yanındaki Arama simgesine tıklamanız gerekir. Arama penceresinde, çalıştığınız kayıt ile ilişkilendirmek istediğiniz kaydı arayabilirsiniz.

NOT: Akıllı ilişkilendirmeler, tekil ilişkilendirme Arama pencerelerinin kullanılabildiği durumlarda uygulanabilir. Çoklu ilişkilendirme Arama pencerelerinin kullanılabildiği durumlarda akıllı ilişkilendirmeler uygulanamaz.

Defter Seçiciyi Kullanma

Defter seçici belirli bir kullanıcı defteri veya özel defter aramalarınızı daraltmanıza olanak sağlar. Defter seçici içeriğinde, özel defterler defter olarak adlandırılır.

Defter Seçici Nerede Görüntülenir?

Defter seçici şu konumda görüntülenir:

Eylem çubuğunda Arama bölümü

Arama penceresi

Gelişmiş aramalarda Arama Konumu bölümü

Liste sayfaları

Raporlar sekmesi ve Kumanda Tablosu sekmesi

Aşağıdaki koşulların her ikisi de geçerliyse Defter seçici görüntülenir:

Şirket profilinizde Defter Seçiciyi Görüntüle seçeneği etkin.

Defterlerde kayıt tipi destekleniyor.

Defterler için desteklenen kayıt tipleri ile ilgili bilgi için bkz. Defter Yönetimi.

Defter Seçici ile Aramanızı Kısıtlayabilirsiniz

Defter seçici belirli bir kullanıcı veya defter aramanızı kısıtlamaya olanak sağlar. Bundan dolayı, Defter seçici kullanıcı hiyerarşisi ve defter hiyerarşisi görüntüler; hiyerarşinin en üstünde Tümü vardır. Özel defter özelliği öndeğer olarak etkinleştirilmediğinden çoğu çalışan yalnızca kullanıcıların hiyerarşisini görür.

Raporlar ve kumanda tabloları ile ilgili olarak, defter hiyerarşisi yalnızca şirket profilinde Tarihsel Konu Alanları ayarında Tam Görünürlük seçili ise görüntülenir.

Defter Hiyerarşisindeki Düzeyler

Kayıt aramasını veya rapordaki verileri kısıtlamak için Defter seçiciyi kullandığınızda, Defter seçicide özel defter hiyerarşisinin belirli düzeylerini aşağıdaki gibi görüntüleyebilir, genişletebilir ve daraltabilirsiniz:

Standart uygulamada, Defter seçici hiyerarşide erişiminiz olan en üst düzey defteri (veya defterleri) gösterir.

Bu hiyerarşi düzeyini ve bunun altındaki her bir düzeyi genişletebilir ve daraltabilirsiniz. Erişiminiz olan düzeyin üzerindeki hiyerarşi düzeyleri gösterilmez.

Yöneticiniz şirket profilindeki Defter Seçici onay kutusunda Üst Defter Hiyerarşisini Görüntüle'yi seçerse şunlar gerçekleşir:

- Erişiminiz olan en üst düzey defter (veya defterler) gösterilir. Bu hiyerarşi düzeyini ve bunun altındaki her bir düzeyi genişletebilir ve daraltabilirsiniz.
- Erişiminiz olan düzeyin üzerindeki her hiyerarşi düzeyinde, aşağıdaki alt defterin üstü gösterilir. Kullanıcı rolünüzde Defter kayıt türü için Tüm Kayıtları Okuyabilir onay kutusu işaretliyse gösterilen hiyerarşinin tüm düzeylerini genişletebilir ve daraltabilirsiniz. İşaretsizse yalnızca erişiminiz olan hiyerarşi düzeylerini ve bunun altındaki düzeyleri genişletebilir ve daraltabilirsiniz.

Erişiminiz olan defterlerin adları, defter seçicide metin rengi öndeğerinde gösterilir. Gösterilen, ancak erişiminiz olmayan defterlerin adları kırmızı olarak gösterilir.

NOT: Bir aramayı veya rapordaki verileri kısıtlama dışındaki nedenlerle defter seçmek için Defter seçiciyi kullandığınızda, erişiminiz olmayan defterler dahil tüm özel defterler ve tüm defterlerin adları metin rengi öndeğerinde gösterilir. Örneğin, bir kayda atanacak defteri seçmek için Defter seçiciyi kullandığınızda, tüm defterler Defter seçicide gösterilir.

Defter hiyerarşisindeki bir düzeyi genişlettiğinizde, hiyerarşinin o düzeyinde 500'den fazla defter varsa defterler 500'lü kümeler halinde gruplandırılır. Bir defter kümesinin etiketinde kümedeki ilk defterin ve son defterin adları gösterilir. İstedığınız defteri bulmak için uygun defter kümesini genişletebilirsiniz. En son defter kümesinde 500'den az defter olabilir.

Defter Seçicideki Defter Öndeğeri

Kullanıcı kaydınızdaki ayarlar, Defter seçicide öndeğer olarak hangi defteri gördüğünüzü belirler. Defter seçicideki defter öndeğerleri hakkında bilgi için [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852) bölümündeki aşağıdaki alanların tanımlarına bakın:

Defter Öndeğeri

Analiz Veri ve Araçları İçin Defter Öndeğeri

Defter Öndeğerini Korum

Defter Seçicide Bir Defter Seçtiğinizde Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Defter seçicide bir defter seçilirken, aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

Alt defterleri olan bir defter seçtiğinizde üst defter ve onun tüm alt defterleri seçilir.

DİKKAT: Optimum performans için, alt defterleri yalnızca kesinlikle gerekliyse dahil edin.

Her kullanıcının bir kitap öndeğerleri kümesi vardır. Tümünü seçeneğini belirlerseniz, sizin veya (varsa) bağlı kişileriniz için geçerli kitapların tümü seçilir.

Kullanıcı hiyerarşisi dahilinde, size veya organizasyonunuzdaki kullanıcılara erişim yetkilerini veren kullanıcıları seçebilirsiniz.

Bir defter veya kullanıcı seçtikten ve Tamam'a tıkladıktan sonra, defterin veya kullanıcının adı Defter seçicide görüntülenir. Artı (+) işareti hiyerarşideki alt öğelerin de seçildiğini gösterir.

İlgili hiyerarşide alt defterlerin veya bağımlı kişilerin dahil edilip edilmediğini kontrol etmek için Alt Öğeleri Dahil Et onay kutusunu kullanabilirsiniz.

NOT: Aktif iş ortağı kayıtları oluşturulduğunda otomatik olarak oluşturulan defterler yalnızca İş Ortağı kayıt tipi ile ilgili Defter seçicide görüntülenir.

Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasını Kullanarak Kayıtlar Bulma

Şirketinizin yöneticisi Eylem çubuğunda veya genel başlığında Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünü ayarlamışsa, gelişmiş anahtar sözcük aramasını eylem çubuğunun Arama bölümünde kayıt aramanın yanı sıra, kayıt bulmak için de kullanabilirsiniz. Gelişmiş anahtar sözcük aramasını aşağıdaki kayıt tipleri için kullanabilirsiniz:

Firmalar

Randevular

İlgili Kişiler

İş Fırsatları

104 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

Görevler

Arama dizesi girdiğinizde, gelişmiş anahtar sözcük araması özelliği aradığınız kayıt tipi için görebildiğiniz tüm kayıtların anahtar alanlarında bu dizeyi bulmaya çalışır. Örneğin, hesap arıyorsanız, gelişmiş anahtar sözcük araması gerekli hesapları bulmak için Hesap Adı, Konum ve Faturalama Şehri alanlarını arar. Örneğin, ilkinde Konum alanının San Francisco, ikinci ve üçüncüde ise San Mateo olarak ayarlandığı üç hesap kaydına sahip olduğunuzu düşünün. Arama dizesi olarak San girerseniz, gelişmiş anahtar sözcük araması üç hesap kaydını da döndürür. Ancak San Mateo'yu ararsanız, arama yalnızca ikinci ve üçüncü hesap kayıtlarını döndürür. Gelişmiş anahtar sözcük araması hakkında daha fazla bilgi için bkz. Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması Hakkında.

Şirket yöneticiniz bir kayıt türü için rolünüze atanan arama yerleşimine yönelik olarak Seçilen Arama Sonuçları Alanlarıyla Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasını Konfigüre Et seçeneğini belirlerse, bu türden kayıtlar için gelişmiş arama, arama yerleşiminde tanımlanan sonuç alanları kümesini görüntüler. Aksi takdirde, gelişmiş arama sırasında kayıt türü için anahtar alanları görüntülenir. Örneğin, yönetici bir ilgili kişi için Arama Yerleşimi Sihirbazı'nda yalnızca Adı, Soyadı ve Hesap alanlarını konfigüre ederse, ilgili kişi aradığınızda arama yalnızca arama sonucu sayfasında bu alanları listeler.

Başlamadan önce. Aşağıdaki prosedürü tamamlamak için şirket yöneticiniz aşağıdakilerden birini yapmalıdır: Eylem çubuğunun Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünü ayarlayın.

Modern stilde arayüz kullanıyorsanız genel başlıktaki arama bölümünde Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünü ayarlayın.

Kayıtlar bulmak üzere gelişmiş anahtar sözcük aramasını kullanmak için

- 1 Eylem çubuğunda veya genel başlıkta Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümüne aşağıdaki gibi gidin:
 - Yöneticiniz Eylem çubuğunda Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünü ayarlamışsa, Eylem çubuğunda bu bölüme gidin. Eylem çubuğunu gösterme ve gizleme ile ilgili bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).
 - Modern stilde kullanıcı arayüzü kullanıyorsanız ve yöneticiniz genel başlıktaki arama simgesinde Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması'nı ayarlamışsa, arama simgesine tıklayın ve Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümüne gidin.

- 2 Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünde bir kayıt tipi seçin.

NOT: Gelişmiş anahtar sözcük araması için yalnızca Hesap, Randevu, İlgili Kişi, İş Fırsatı ve Görev kayıt tipleri desteklenir. Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünde öndeğer olarak görüntülenen kayıt tipi, kullanıcının Kişisel Detay sayfasında Arama Kaydı Tipi Öndeğeri alanı tarafından ayarlanır.

İPUCU: Gelişmiş anahtar sözcük arama özelliğinin aradığı alanları kayıt tipine göre görmek için bir kayıt tipi seçin ve fareinizi arama alanının yanındaki araç ipucu simgesinin üzerine getirin.

- 3 Arama alanına aramak istediğiniz dizeyi girin.

- 4 Git veya Gelişmiş Arama'ya tıklayın.

İPUCU: Arama isteğinizin zaman aşımına uğradığını gösteren bir mesaj belirirse, ölçütlerinizi geliştirmek için Gelişmiş Aramayı kullanabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87). Ayrıca, Eğitim ve Destek Web sitesinde aramaları ve listeleri optimize etme ile ilgili daha fazla bilgi bulabilirsiniz. Eğitim ve Destek web sitesine erişmek için Oracle CRM On Demand uygulamasında her

sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına ve ardından istediğiniz kayıttaki bağlantıya tıklayın.

- Git'e tıkladıysanız, Detay sayfasını açmak istediğiniz kaydın bağlantısına tıklayabilirsiniz.
- Gelişmiş Arama'ya tıkladıysanız, Gelişmiş Arama sayfası 2. adımda seçtiğiniz kayıt tipiyle açılır. Kayıt tipi, Gelişmiş Arama Sayfasında önceden seçilmiştir.

Gelişmiş Arama sayfasında arama parametrelerini ve ölçütlerini tamamlayabilirsiniz. Gelişmiş arama kullanmaya ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87).

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 106)

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[Hedeflenen Arama Hakkında](#) (bkz. "[Hedefli Arama Hakkında](#)" sayfa 72)

[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 82)

[Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85)

[Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87)

Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması Hakkında

Oracle CRM On Demand, hedefli arama ve anahtar sözcük aramanın yanı sıra gelişmiş anahtar sözcük aramasını da destekler. Gelişmiş anahtar sözcük araması, tam eşleşmeye sahip kayıtları bulmanın yanı sıra, girilen arama dizesine benzer dizeleri içeren kayıtları bulabilir. Bu arama, kayıtları dizinin sırasına ya da dizinin boşluklar veya noktalama işaretleri kullanılarak nasıl bölündüğüne bakılmaksızın girdiğiniz tam arama dizesiyle eşleştirebilir. Sözcüklerin dilbilimsel köküne dayanan kayıtları ve benzer şekilde yazılan sözcükleri eşleştirebilir.

Genel olarak, hedefli arama gelişmiş anahtar sözcük aramasından daha iyi bir performans sağlar. Aramak istediğiniz tam dizeyi biliyorsanız, Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümü yerine kullanıcı arayüzündeki Arama veya Gelişmiş Arama bölümlerinde bulunan hedefli aramayı kullanın. Tam dizeden emin değilseniz ve benzer kayıtları bulmak isterseniz, gelişmiş anahtar sözcük aramasını kullanın.

Gelişmiş anahtar sözcük araması, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi, desteklenen alanları içeren seçilen kayıt tipini aramak için kullanılan bir arama alanını içerir.

Kayıt Tipi	Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasına Dahil Olan Alanlar
Firma	Firma Adı Yer Faturalama Şehri
Randevu	Konu

Kayıt Tipi	Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasına Dahil Olan Alanlar
İlgili Kişi	İlgili Kişi Adı İlgili Kişi Soyadı E-posta İlgili Kişi Şehri
İş Fırsatı	İş Fırsatı Adı
Görev	Konu

Her kayıt tipi için Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümündeki araç ipucu, bu kayıt tipi için desteklenen alanları gösterir. Örneğin, Hesapları ararken *Sunnyvale* girerseniz, gelişmiş anahtar sözcük araması erişebildiğiniz tüm hesaplar için Hesap Adı, Konum ve Faturalama Şehri alanlarında Sunnyvale'ı arar. Arama, desteklenen arama alanlarına girdiğiniz arama dizisine sahip tüm kayıtları görüntüler.

Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasının Özellikleri

Bu konuda gelişmiş anahtar sözcük aramasının özellikleri açıklanmaktadır.

Arama aşağıdaki sözcük eşleştirmesini gerçekleştirir:

- Tam sözcük eşleşmeleri

Tam arama dizisini, yani aramaya girilen dizıyla aynı yazımı içeren kayıtları arar.

- Toplama eşleşmeleri

Arama dizisinin bir tekrarını içeren kayıtları arar; döndürülen kayıtlar bulunan arama dizesi eşleştirmesi sayısı ve bunların gerçekleşme sıklıklarına göre belirlenen toplam bir puana göre sıralanır. Örneğin, *First National Bank of Arizona* araması, yalnızca üç eşleşen dize değerine sahip First National Bank kaydından önce dört eşleşen dize değerine sahip Arizona First National Bank kaydını döndürür.

- Gövde eşleşmeleri

Sorgu dizisiyle aynı dilbilimsel köke sahip değerleri içeren kayıtları arar. Örneğin Manufacturer araması, Manufacturer'ın yanı sıra Manufacturing veya Manufactured'ı içeren kayıtları da döndürür. (Gövde eşleşmeleri yalnızca İngilizcede desteklenir.)

- Kısmi eşleşmeler

Belirtilen arama dizisindeki sözcüklere benzer şekilde yazılan sözcükleri içeren kayıtları arar. Örneğin, *Oracle'in* yanlış yazılmış hali olan *Orcale'in* aranması, *Oracle'ı* içeren kayıtların bulunmasını sağlar. (Kısmi eşleşmeler yalnızca İngilizcede desteklenir.)

Arama büyük/küçük harfe duyarlı değildir (örneğin, *Bella'nın* aranması *Bella* veya *bella* sözcüğünü döndürür)

Arama aşağıdaki öğeleri yoksayar:

- Aksan işaretleri; örneğin, *Velka'nın* aranması *Velká'yı* döndürür
- Aşağıdakiler dahil noktalama işaretleri:

- Kesme işareti (')
- Köşeli ayraçlar ([])
- Açılı ayraçlar (< >)
- Küme ayraçları ({ })
- Parantezler [()]
- İki nokta üst üste (:)
- Virgül (,)
- Çizgiler (- — -)
- Üç noktalar (... ..)
- Ünlem işareti (!)
- Nokta (.)
- Kısa çizgi (-)
- Soru işareti (?)
- Tırnak işaretleri (` ' " " ' " ")
- Noktalı virgül (;)
- Eğik çizgi (/ /)
- Etkisiz sözcükler

Bir arama sorgusunda, gelişmiş anahtar sözcük araması İngilizce, Danca, Felemenkçe, Fince, Fransızca, Almanca, İtalyanca, Portekizce, İspanyolca ve İsveççedeki etkisiz sözcükleri yoksayar. Etkisiz sözcük, işe yaramayacak kadar yaygın olan ve aramalar sırasında zaman kazanmak için yoksayılan bir sözcüktür. İngilizcede etkisiz sözcük örnekleri arasında *or*, *andveya the gibi sözcükler bulunur.*

Gelişmiş anahtar sözcük araması için özel arama dizinleri gerekir. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki veriler belirli zaman aralıklarında arama dizinleriyle senkronize edilir, bu nedenle kısa süre önce eklenen veya değiştirilen bir kaydın daha sonraki bir zamana kadar bulunmadığını görebilirsiniz.

Gelişmiş anahtar sözcük araması karmaşık bir arama olduğu için arama performansı arama ölçütlerine ve veri kalitesine göre değişebilir. Daha gelişmiş arama ölçütüyle arama yapmanız ya da aranacak tam dizeyi veya alanı bildiğiniz durumlarda Gelişmiş Arama'yı kullanmanız önerilir.

Yazarken Bulma Desteği

Gelişmiş anahtar sözcük araması, yazarken bulma özelliğini destekler. Yazarken bulma özelliği, aradığınız belirli kayıt tipi için desteklenen alanlarda arama dizesini içeren En Son Öğeler listelerinde kayıtları arar. Yazarken bulma özelliği, büyük/sözcük harflere duyarlı değildir ve aksan işaretlerini yoksayar; eşleşme alan değerinin başında, alan değerinin alt dizesinde veya alan değerinin sonunda olabilir.

Desteklenen En Son Öğeler listeleri şunlardır:

Son Görüntülenenlerim *kayıt tipi*

En Son Oluşturulanlarım *kayıt tipi*

En Son Değiştirilenlerim *kayıt tipi*

Arama dizesi girdiğinizde, yazarken bulma özelliği Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması bölümünün yakınında küçük bir En Son Öğeler penceresi açar. Bu pencerede, maksimum 10 karaktere kadar girilen arama dizesi karakterleriyle eşleşen dizeleri içeren tüm kayıtlar listelenmektedir. Yazarken bulma özelliği, siz arama dizesini girerken bir kerede bir karakteri kalın yazı tipi olarak eşleştirir. Pencerede listelenen öğeler, kaydın adını ve arkasından parantez içinde [()] desteklenen alan adlarını görüntüler. Kaydın adı, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi alanlardan türetilir.

Kayıt Tipi	Kayıt Adını Türetmek için Görüntülenen Alanlar
Firma	Firma Adı
Randevu	Konu
İlgili Kişi	Adı Soyadı
İş Fırsatı	İş Fırsatı Adı
Görev	Konu

Arama dizesi desteklenen alandaki bir değerle eşleşiyorsa, eşleşen değerler kalındır. Örneğin, değer bir Hesap kaydı için Konum alanında bulunuyorsa, pencere Hesap Adı'nı (**Konum**, Faturalama Şehri) görüntüler. Örneğin, aşağıdaki tabloda gösterilen ayarlarla üç hesap oluşturabilirsiniz.

Firma Adı	Yer	Faturalama Şehri
Account1	California	Sunnyvale
Account2	California	Sunnyvale
Account3	Sunnyside	Sunnyside

Hesaplar için *Sunnyvale* araması yaparsanız, En Son Öğeler penceresi *S harfini girdiğinizde şunları gösterir:*

Hesap3 (**Sunnyside**, **Sunnyside**)
Hesap2 (California, **Sunnyvale**)
Hesap1 (California, **Sunnyvale**)

Sunnyvale ifadesini girdiğinizde, En Son Öğeler penceresi şunları gösterir:

Hesap2 (California, **Sunnyvale**)
Hesap1 (California, **Sunnyvale**)

Arama; En Son Görüntülenen Hesaplar, En Son Oluşturulan Hesaplar ve En Son Değiştirilen Hesaplar listelerinde Hesap Adı, Konum veya Faturalama Şehri alanlarında Sunnyvale'ı içeren Hesap kayıtlarını döndürür. En Son Öğeler penceresinde döndürülen herhangi bir kayda tıklanırsa, bu kaydın Detay sayfası açılır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasını Kullanarak Kayıtlar Bulma](#) (sayfa 104)

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[Hedeflenen Arama Hakkında](#) (bkz. "[Hedefli Arama Hakkında](#)" sayfa 72)

[Anahtar Sözcük Araması Hakkında](#) (sayfa 82)

[Eylem Çubuğunda Kayıt Arama](#) (sayfa 85)

[Gelişmiş Aramayı Kullanma](#) (sayfa 87)

Kayıtları Kopyalama

Çoğu kayıt tipi için, mevcut kaydı kopyalayarak yeni kayıt oluşturabilirsiniz. Bir kaydı kopyaladığınızda, kayıttaki belirli alanlardaki değerler yeni kayda kopyalanır. Yeni kayda kopyalanacak olan alan değerleri şirket yöneticiniz tarafından belirlenir. Ancak, kopyaladığınız kayıt ile başka kayıtlar arasında bağlantılar varsa, bunlar yeni kayda kopyalanmaz.

Bir kaydı kopyaladığınızda, yeni kayda kopyalanan değerleri değiştirebilir ve değerlerin orijinal kayıttan kopyalanmadığı alanlara değerler ekleyebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde bir kaydın nasıl kopyalanacağı açıklanmıştır.

Bir kaydı kopyalamak için

- 1 Kopyalamak istediğiniz kaydı bulun.
Kayıtları bulma ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Kayıt tipinin Liste sayfasında, kopyalamak istediğiniz kaydın ad bağlantısına tıklayın.
İPUCU: Birçok kayıt tipi için, Kopyala seçeneği Liste sayfasında kullanılabilir. Kullanılabiliyorsa, Liste sayfasında Kopyala seçeneğini belirleyin ve adım 4'e atlayın.
- 3 Kayıt ile ilgili Detay sayfasında Kopyala'ya tıklayın.
- 4 Düzenle sayfasında, yeni kaydın detaylarını girin.
Orijinal kayıttan kopyalanan değerleri düzenleyebilir ve boş alanlara değerler girebilirsiniz.
- 5 Yeni kaydı kaydedin.

Kayıtları Önizleme

Kayıt önizleme işlevi etkinleştirildiyse, aşağıdakiler de dahil olmak üzere, Oracle CRM On Demand içindeki birçok konumdaki kayıt bağlantılarından kayıt önizlemesi yapabilirsiniz:

Giriş Sayfam

110 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Kayıt Giriş Sayfaları

Kayıt Liste sayfaları

Kayıt Detay sayfaları (ilgili kayıtların listeleri dahil)

Eylem çubuğu

Kayıt özizleme ayarlarınıza bağılı olarak, işaretcinizi bir kaydın bağılantısına getirdiğinizde veya işaretcinizi bir kaydın bağılantısına getirdiğinizde görüntülenen bir özizleme simgesine tıkladığınızda bir özizleme penceresi açılır. Özizleme penceresi, kaydın Detay sayfasının ilk bölümünü gösterir.

Kayıt özizleme ayarları şirket düzeyinde ve her kullanıcı bazında belirlenebilir. Kişisel ayarlarınız şirket ayarını geçersiz kılar.

Kayıt özizleme modunuzu ayarlama ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Özizleme Modunuzu Ayarlama](#) (sayfa 864). Kayıt özizleme modunu şirket düzeyinde ayarlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Şirket Profilinizi ve Genel Öndeğerleri Ayarlama](#).

NOT: iOS işletim sistemini çalıştıran bir cihazdan Oracle CRM On Demand uygulamasına eriştiğinizde kayıt özizleme işlevi kullanılamaz.

Bir kayıt özizlemesi yapmak için

İşaretcinizi kayıt bağılantısının üzerine getirin.

- Kayıt özizleme seçeneğiniz Bağılantının Üzerine Getir olarak ayarlandıysa, özizleme penceresi otomatik olarak açılır.
- Kayıt özizleme seçeneğiniz Özizleme Simgesine Tıkla olarak ayarlandıysa, işaretcinizi bağılantının üzerine getirdiğinizde bir simge belirir. Özizleme penceresini açmak için simgeye tıklayın.

NOT: Özizleme penceresi açıkken satır içi düzenleme işlevini veya mesaj merkezini kullanamazsınız.

Kayıt özizleme penceresini kapatmak için

Özizleme sayfasında X simgesine tıklayın veya özizleme penceresinin arkasındaki sayfaya tıklayın.

NOT: İşaretcinizi herhangi bir kullanıcı arayüzü bileşeninin üzerine getirirseniz (özizleme penceresi, kayıt bağılantısı veya özizleme simgesi hariç) 2 saniye sonra özizleme penceresi otomatik olarak kapanır.

Kayıt Kilitleme Hakkında

Belirli kayıt tipleri için, şirket yöneticiniz kayıttaki bir alan belirli bir değere sahip olduğunda kayıta gerçekleştirebileceğiniz eylemleri kısıtlayacak işlemler ayarlayabilir. Bu şekilde kullanıcıların belirli eylemleri gerçekleştirmelerini kısıtlamaya *kayıtları kilitleme* denir. Bir kayıt bir işlem tarafından kilitlendiğinde, Oracle CRM On Demand bu işlem tarafından izin verilmeyen eylemleri gerçekleştirmenize izin vermez ve izin verilmeyen eylemi gerçekleştirmeye çalışırsanız bir hata mesajı da görebilirsiniz.

Şirket yöneticinizin şirketinizin kayıt kilitleme işlemlerini ne şekilde konfigüre ettiğine bağılı olarak, işlemler kullanıcı eylemlerini şu şekilde kısıtlayabilir:

Kayıt düzeyindeki eylemler. Kayıt kilitleme işlemleri kilitli bir kayıta şu eylemleri gerçekleştirmenizi engelleyebilir:

- Kaydı güncelleme.
- Kaydı silme.
- Kaydı ilişkiden kaldırmak kaydın Oracle CRM On Demand uygulamasından silinmesi ile sonuçlanıyorsa, kaydı başka bir kayıta olan ilişkisinden kaldırmak. Ancak, kaydı ilişkiden kaldırmak kaydın Oracle CRM On Demand uygulamasından silinmesi ile sonuçlanmıyorsa, kaydı silmeniz engellendiye bile ilişkiden kaldırabilirsiniz.

Örneğin, şirket yöneticiniz Çözüm kayıt tipi için bir işlem ayarlayabilir. Bu işlem Onaylandı durumuna sahip çözümleri silmenizi veya Kullanımdan Kaldırıldı durumundaki çözümleri güncellemenizi vb. engelleyebilir.

İlgili kayıt düzeyindeki eylemler. Kayıt kilitleme işlemleri ana kayıt kilitliken belirtilen bir ilgili kayıt tipindeki kayıtlarda şu eylemleri gerçekleştirmenizi engelleyebilir:

- Ana kayıttan ilgili kayıt tipinde yeni kayıt oluşturma.
- Ana kaydın alt kayıtları olan ilgili kayıt tipinde kayıtları güncelleme. Bu durumda, ana kayıt kilitliken Oracle CRM On Demand uygulamasının herhangi bir yerinde ilgili kayıtları güncelleyemezsiniz.
- Ana kayda ilgili kayıt tipinde mevcut bir kayıt ekleme.

Örneğin, bir görev üzerindeki durum Tamamlandı olarak ayarlandıysa bu göreve ilgili kişi kayıtları bağlamanız engellenmiş olabilir.

Alan düzeyindeki eylemler. Kayıt kilitleme işlemleri, kayıttaki bir alan belirli bir değere sahip olduğunda belirli alanları güncellemenizi kaydın kısmi olarak kilitleneceği şekilde engelleyebilir.

Örneğin, şirketiniz paylaşılan adresler kullanıyorsa, adresteki durum Doğrulandı olarak ayarlandığında 1., 2. ve 3. adres satırlarını, İl, Posta Kodu ve Ülke alanlarını güncellemeniz engellenebilir. Ancak, adres kaydında özel alanlar varsa bunları güncellemeye devam edebilirsiniz.

İşlemleri kayıtları kilitleyecek şekilde ayarlama ile ilgili bilgiler için bkz. İşlem Yönetimi.

Kayıt Kilitleme İşlemlerini Geçersiz Kılma Hakkında

Kilitli kayıtları güncelleyebilmeleri için belirli kullanıcılara İşlem Geçersiz Kılma Yönetimi ayrıcalığı verilir. Kullanıcı rolünüzde İşlem Geçersiz Kılma Yönetimi ayrıcalığı etkinleştirildiyse kayıt kilitleme işlemleri kilitli kayıtlarda eylemler gerçekleştirmenizi engellemez. Ayrıca, bir kaydın kilitli olduğunu gösteren hiçbir uyarı mesajı veya hata mesajı görmezsiniz.

Kayıt Detaylarını Güncelleme

Genellikle, kaydın sahibi sizseniz kayıt bilgilerini güncelleyebilirsiniz, kaydın sorumlusunu yönetebilirsiniz veya sorumlu size kayıt için düzenleme erişimi verebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kayıtlara erişiminizi kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.

Ayrıca, çözüm kaydının durumunun değiştirilmesi veya bir çözümün yayımlanması için kullanıcı rolünüzün Çözüm Yayımlama ayrıcalığını içermesi gerekir.

NOT: Belirli sistem alanları her zaman salt okunurdur ve yalnızca Oracle CRM On Demand tarafından güncellenebilir. Birçok kayıt tipinde kullanılabilir olan Oluşturuldu alanı ve Oluşturuldu: Tarih alanı her zaman salt okunur olan alanlara ilişkin örneklerdir.

Aşağıdaki yöntemlerle de kayıtları güncelleyebilirsiniz:

Liste ve Detay sayfalarında alanları satır içi olarak düzenleyerek.

Şirket yöneticiniz, şirket profilinde satır içi düzenlemeyi etkinleştirebilir veya devre dışı bırakabilir. Öndeğer olarak, satır içi düzenleme etkindir.

İPUCU: Çoğu Liste sayfasında, Liste sayfasından uzaklaşmadan Liste sayfasındaki bir kayıt bölümünde kayıt Detay sayfası açabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında](#) (sayfa 137) ve [Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma](#) (sayfa 139).

NOT: Bazen, bir alanı satır içi olarak düzenlerken, düzenleme işlemini tamamlamak üzere Düzenle sayfasına gitmeniz istenebilir. Bu bilgi istemi, daha fazla alan düzenlemeniz gerekiyorsa veya satır içi olarak düzenlemekte olduğunuz alana bir iş süreci eklenmişse görüntülenir.

Kaydı, Düzenle sayfasında güncelleyerek.

Liste sayfasında bir kaydın Düzenle bağlantısına veya Detay sayfasında bir kaydın Düzenle düğmesine tıklayarak Düzenleme sayfasına ulaşabilirsiniz.

Kayıtları içe aktararak:

- Kullanıcı rolünüz Kişisel İçe Aktarma ayrıcalığına sahipse harici virgülle ayrılmış değer (CSV) dosyalarından kayıt verisi içe aktarmak için İçe Aktarma Yardımcısını kullanma
- Oracle Data Loader On Demand istemci hizmet programını kullanma
- Kayıtları diğer uygulamalarla senkronize etmek için Web servislerini kullanma

İçe aktarabileceğiniz kayıt tipleri kullanıcı rolünüze atanan ayrıcalıklara bağlıdır. Harici CSV dosyalarından ve diğer harici kaynaklardan kayıt içe aktarma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İçe ve Dışa Aktarma Araçları](#).

Ayrıca, ana kaydın Detay sayfasında bağlantılı kayıtlardaki alanları da düzenleyebilirsiniz (satır içi düzenleme etkinleştirilmişse). Bağlantılı kayıtlardaki alanları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Bağlantılı Kayıtları Ana Kayıtlardan Güncelleme](#) (bkz. "Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme" sayfa 121).

NOT: Bir önizleme penceresi açıksa veya mesaj merkezini kullanıyorsanız satır içi düzenleme fonksiyonunu kullanamazsınız.

Aşağıdaki prosedür; liste sayfalarındaki, ilgili bilgiler bölümlerindeki ve kayıt detayı sayfalarındaki satır içi alanların nasıl güncelleneceğini açıklamaktadır. Satır içi alanları güncelleyebilmeniz için satır içi düzenleme etkinleştirilmiş olmalıdır.

Satır içi alanları güncellemek için

- 1 Kaydın tam Liste sayfasında veya kaydın Detay sayfasında, imleci güncellemek istediğiniz alanın üzerine getirin

Alanın sağ tarafında bir düzenleme simgesi görünür. Alanın tipine bağlı olarak farklı bir simge görünür. Bir alan salt okunursa, Detay sayfasında fare imlecini alanın üzerine getirdiğinizde herhangi bir bilgi görüntülenmez. Alana tıkladığınızda herhangi bir hareket olmaz. Bir alan salt okunursa, Tam Liste

sayfasında fare imlecini alanın üzerine getirdiğinizde bilgi görüntülenir. Ayrıca, salt okunur alana tıkladığınızda salt okunur Satır İç Düzenleyici görüntülenir.

- 2 Satır İç Düzenleme için Düzenleme modunu etkinleştirmek üzere Düzenle simgesine veya alana tıklayın.

Bazı alanlar için, alanlara tıklanması Düzenle simgesine tıklanmasından farklıdır. Örneğin bir Telefon alanına tıklarsanız, alan bir Metin düzenleyici görüntüler ve telefon numarasını doğrudan girmenize olanak tanır. Düzenle simgesine tıklarsanız, bir Telefon düzenleyici görüntülenir ve Ülke, Alan Kodu, Telefon Numarası ve Dahili Numara bilgilerini ayrı ayrı girmenize olanak tanır.

- 3 Alanın değerini güncelleyin.

- 4 Değişiklikleri kaydetmek için yeşil onay simgesine tıklayın veya Enter tuşuna basın.

Değişiklikleri iptal etmek için, kırmızı X simgesine tıklayın veya Esc tuşuna basın.

Aşağıdaki prosedür, kayıt detaylarının bir Düzenleme sayfasında nasıl güncelleneceğini açıklamaktadır.

Kayıt detaylarını Düzenleme sayfasında güncellemek için

- 1 Kaydın Liste sayfasında, kayda ilişkin Düzenle bağlantısına tıklayın veya Detay sayfasında başlık çubuğundaki Düzenle düğmesine tıklayın.
- 2 Kaydın Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri güncelleyin.
- 3 Kaydı oluşturun:
 - Bu kaydı oluşturup kaydın Detay sayfasını (bu kayda bilgi bağlayabileceğiniz sayfa) açmak için Kaydet'e tıklayın.
 - Bu kaydı oluşturup Düzenleme sayfasını (başka bir kayıt oluşturabileceğiniz sayfa) açmak için Kaydet ve Yeni'ye tıklayın.

NOT: Yöneticiniz, bir alanı koşullu olarak gerekli olacak, yani alan öndeğer olarak gerekli olmayacak, ancak kayıttaki diğer alanlarda bulunan veriler belirli ölçütleri karşılırsa gerekli olacak şekilde konfigüre edebilir. Böyle bir durumda, artık gerekli bir alan olan alanın yanında kırmızı bir yıldız işareti (*) görüntülenir ve bu alan için metin etiketi görüntülenirse kırmızı metinde görüntülenir. Alan boş bırakılırsa, kaydı kaydetmeden önce güncellenmeniz gerekir. Koşullu olarak gerekli alanlar düzenlenirken geçerli olan bazı sınırlamalar hakkında bilgi için bkz. Koşullu Olarak Gerekli Alanlar Hakkında.

Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir kaydı diğerine bağlayabilirsiniz. Kayıtları birbirine bağlamak, görüntülediğiniz kayıtlardan tüm ilgili bilgilere erişmenize olanak tanır. Örneğin ilgili kişileri, iş fırsatlarını ve aktiviteleri bir firma kaydına bağlayarak müşteri bilgilerinin eksiksiz bir görünümünü görebilirsiniz.

Bağlantı oluşturmak kayıtları birbiriyle ilişkilendirir, böylece siz ve kayda erişim yetkisi olan başka kişiler bilgilerin tam görünümüne sahip olur.

Çalıştığınız kayda bağlamak istediğiniz mevcut kayıtları aramak ve seçmek için Arama pencerelerini kullanırsınız. Şirket yöneticinizin, rolünüze ilişkin bir kayıt tipi için arama yerleşimini ayarlama biçimine bağlı olarak, söz konusu kayıt tipinin Arama penceresi kayıtlarla doldurulmuş olarak açılabilir. Arama pencereleri ve

114 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

nasıl kullanılacakları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96). Akıllı ilişkilendirmelerin başka bir kayıtlı ilişkilendirmek istediğiniz bir kayıt bulmanıza nasıl yardımcı olabileceği hakkında bilgi için bkz. [Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında](#) (sayfa 102).

Yeni ve Mevcut Kayıtları Bağlama

Kaydın Detay sayfalarında, çalıştığınız kayıt tiplerine bağlı olarak aşağıdakilerden birini veya her ikisini birden yapabilirsiniz:

Ana kayda mevcut kayıtları bağlama.

Ana kayıtlı otomatik olarak bağlantılı yeni kayıtlar oluşturma.

Yeni kayıtlar veritabanına eklenirken aynı zamanda seçilen kayda da bağlanır. Örneğin, Satış Olanağı Detayı sayfasından oluşturduğunuz bir aktivite satış olanağına bağlanır ve sonra da Aktiviteler sayfalarında görünür.

NOT: Satır içi düzenleme etkinleştirilmişse, bağlantılı kayıtlardaki bazı alanları ana kaydın Detay sayfasından da düzenleyebilirsiniz. Bağlantılı kayıtları ana kayıtlardan düzenleme hakkında bilgi için bkz. [Bağlantılı Kayıtları Ana Kayıtlardan Güncelleme](#) (bkz. "[Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme](#)" sayfa 121).

Aşağıdaki prosedür, kaydın Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünde, seçtiğiniz kayda bir veya daha fazla kaydı nasıl bağlayabileceğinizi açıklamaktadır.

Seçtiğiniz kayda mevcut bir kaydı bağlamak için

1 Ana kaydı seçin.

Kayıt seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Detay sayfasında, uygun ilgili bilgiler bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.

Bağladığınız kayıt tiplerine bağlı olarak, bir çoklu ilişkilendirme Arama penceresi veya liste sayfası açılır.

3 Aşağıdakilerden birini yapın:

- Çoklu ilişkilendirme Arama penceresinde, ana kaydınıza bağlamak istediğiniz kayıtların her biri için Seç'e ve sonra da Tamam'a tıklayın.
- Liste sayfasında, Arama penceresini açmak üzere alanın yanındaki Arama simgesine tıklayın ve sonra da ana kaydınıza bağlamak istediğiniz kayıt için Seç'e tıklayın.

Aşağıdaki prosedür, nasıl yeni kayıt oluşturacağınızı ve bu kaydı seçtiğiniz kayda nasıl bağlayacağınızı açıklamaktadır.

NOT: Çalıştığınız kayıt tiplerine bağlı olarak, seçtiğiniz kayıttan yeni, bağlantılı bir kayıt oluşturamayabilirsiniz.

Yeni bir kayıt oluşturmak ve bu kaydı seçtiğiniz kayda bağlamak için

1 Ana kaydı seçin.

Kayıt seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 Kaydın Detay sayfasında, uygun ilgili bilgiler bölümüne ilerleyip Yeni'ye tıklayın.

NOT: Bazı durumlarda, ilgili bilgiler bölümünde Yeni düğmesi görünmez. Bunun yerine, yeni kaydı oluşturabileceğiniz formu açmak üzere Arama penceresinde Ekle'ye ve sonra da Yeni'ye tıklamanız gerekir.

- 3 Düzenle sayfasında, Kaydet veya Kaydet ve Devam Et'e tıklayarak yeni bir kayıt oluşturun ve kaydedin:

- Kaydet'e tıklarsanız, Oracle CRM On Demand yeni kaydı kaydeder ve sizi ana kaydın Detay sayfasına götürür.
- Kaydet ve Devam Et'e tıklarsanız, Oracle CRM On Demand yeni kaydı kaydederek ve sizi alt kaydın Detay sayfasına götürerek notlar ve ekler gibi ek içerikleri alt kayıtla ilişkilendirmenizi sağlar.

NOT: Bu gezinme, yalnızca ilgili bilgiler bölümleriyle diğer ilişkili kayıt türlerine sahip olabilecek alt kayıtlar için geçerlidir. Örneğin, ekler ve notlar için Kaydet ve Devam Et düğmesi kullanılamaz.

Her durumda, Oracle CRM On Demand yeni kaydı otomatik olarak ana kayda bağlar.

Aşağıdaki prosedür, kaydın Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümünde bağlantılı bir kaydı nasıl kaldıracağınızı veya sileceğinizi açıklamaktadır.

Bağlantılı bir kaydı kaldırmak veya silmek için

- 1 Ana kaydı seçin.

Kayıt seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 Kaydın Detay sayfasında, uygun ilgili bilgiler bölümüne gidin.

- 3 Kaldırmak veya silmek istediğiniz kaydın satırında, kayıt düzeyi menüsünden, aşağıdaki seçeneklerden birini belirleyin:

- **Kaldır.** Bu seçenek, kayıtları silmeden birbiriyle olan ilişkilendirmelerini iptal eder.
- **Sil.** Bu seçenek bağlantılı kaydı siler. Silinen bir kayıt Silinen Öğeler sayfasına taşınır ve 30 gün geçtikten sonra veritabanından kalıcı olarak kaldırılır.

NOT: Çoklu ilişkilendirme Arama pencerelerinin kullanılabildiği durumlarda, çoklu ilişkilendirme Arama penceresinde bağlantılı kayıtlardan her biri için Kaldır'a tıklayarak da bağlantılı kayıtları kaldırabilirsiniz.

Başka Kayıt Tiplerine Bağlı Kayıt Tipleri Örnekleri

Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasındaki başka kayıtlara bağlayabileceğiniz kayıt tiplerine bazı örnekler gösterilmiştir. Bilgi sütununda, ana kaydın Detaylar penceresindeki kayıt tipinin nasıl bağlanacağına dair yönergeler verilmiştir.

Seçili kaydınıza bağlayabileceğiniz kayıt tipleri çalıştığınız kayıt tipine ve sizin veya yöneticilerinizin Oracle CRM On Demand uygulamasında yaptığınız özelleştirmelere bağlıdır. Ayrıca, Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management veya sektöre özgü Oracle CRM On Demand sürümü gibi belirli bir Oracle CRM On Demand sürümünde çalışıyorsanız ek kayıt tipleri bağlayabilirsiniz.

Kayıt Tipi	Bilgiler
Firma	<p>Standart uygulamada, Firmalar bölümü ilgili kişi kayıtlarının Detay sayfalarında kullanılabilir. Bölümü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir:</p> <p>Mevcut bir firmayı bağlamak ve ilgili kişi ile ilgili olarak oynadığı rolü izlemek için Ekle'ye tıklayın. Firma Ekle sayfasında, bir firma seçin, bu ilgili kişi ile ilgili olarak oynadığı rolü seçin ve Kaydet'e tıklayın. Eklemek istediğiniz firma mevcut değilse, Arama penceresinde Yeni'ye tıklayarak ekleyebilirsiniz. Alan açıklamaları için bkz. Firma Alanları (sayfa 300).</p> <p>Firmada birden çok rol varsa, uygun satırda Roller Düzenle'ye tıklayın, rolleri seçin ve kaydı oluşturun.</p>
Firma İş Ortakları	<p>Standart uygulamada, Firma İş Ortakları bölümü firma kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir. Bölümü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir:</p> <p>Bir firma bağlamak ve bu kayıt ile ilgili iş ortağınız olarak izlemek için Ekle'ye tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme (sayfa 292).</p>
Firma İlişkileri	Bkz. Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme (sayfa 288).
Firma Ekibi	Bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).
Kampanyalar	<p>Yalnızca ilgili kişi kayıtlarından:</p> <p>Bir kampanya bağlamak için Ekle'ye tıklayın, kampanyayı seçin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Kampanya Alanları (sayfa 250).</p>
Rakipler	<p>Standart uygulamada, Rakipler bölümü firma ve iş fırsatı kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Bir firma bağlamak ve bu kayıtle rakibiniz olarak izlemek için Ekle'ye tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme (sayfa 292).</p>

Kayıt Tipi	Bilgiler
İlgili Kişiler	<p>Standart uygulamada, İlgili Kişiler bölümü etkinlik kayıtları için kullanılabilir (görevler ve randevular). Yerleşiminize eklemeniz gerekebilir:</p> <p>Birincil İlgili Kişiyi bağlamak için, Düzenle'ye tıklayın ve ilgili kişiyi bağlayın. Etkinliğe ek ilgili kişiler bağlamak için, İlgili Kişiler bölümüne gidin, Ekle'ye tıklayın ve ilgili kişi kayıtlarını bağlayın.</p> <p>Standart uygulamada, İlgili Kişiler bölümü firma kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Yeni ilgili kişi bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.</p> <p>Mevcut ilgili kişi bağlamak için Ekle'ye tıklayın. İlgili Kişi Listesi sayfasında, bir ilgili kişi seçin ve Kaydet'e tıklayın. Eklemek istediğiniz ilgili kişi mevcut değilse, Arama penceresinde Yeni'ye tıklayarak ekleyebilirsiniz. Alan açıklamaları için bkz. İlgili Kişi Alanları (sayfa 324).</p> <p>Standart uygulamada, İlgili Kişiler bölümü iş fırsatı kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>İş fırsatı kaydınıza mevcut bir ilgili kişi bağlamak için Ekle'ye tıklayın. İlgili Kişi Listesi formunda bir ilgili kişi seçin, ilgili kişinin Satınalma Rolünü tanımlayın ve Kaydet'e tıklayın. Eklemek istediğiniz ilgili kişi mevcut değilse, Arama penceresinde Yeni'ye tıklayarak ekleyebilirsiniz. Alan açıklamaları için bkz. İlgili Kişi Alanları (sayfa 324).</p> <p>Bir ilgili kişinin şirket içindeki sorumluluklarını ve ilgili kişinin satınalma kararlarındaki etkisini açıklığa kavuşturmak için bir Satınalma Rolü seçmeniz gerekir. Satınalma Rolü Temel Rol Analizi ve satış politik ortamını anlamak için kritik önemdedir.</p> <p>NOT: Aynı ilgili kişiyi birden çok iş fırsatına veya birden çok ilgili kişiyi aynı iş fırsatına bağlayabilirsiniz.</p>
İlgili Kişi İlişkileri	Bkz. İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme (sayfa 316).
İlgili Kişi Ekibi	<p>Yalnızca ilgili kişi kayıtlarından:</p> <p>İlgili kişi kaydının diğer çalışanlara görünmesine izin vermek için Kullanıcı Ekle'ye tıklayın. İlgili Kişi Ekibi Kullanıcı Ekle penceresinde kullanıcının adını ve kayıt ile ilgili kullanıcı erişim haklarını (İlgili Kişi Erişimi alanında) seçin ve yaptığınız değişiklikleri kaydedin. Kayıtları paylaşma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).</p>
Satış Olanakları	<p>Standart uygulamada, Satış Olanakları bölümü kampanya kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Yeni satış olanağı bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Satış Olanağı Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Satış Olanağı Alanları (bkz. "Satış Olanakları</p>

Kayıt Tipi	Bilgiler
	Alanları " sayfa 271).
Notlar	<p>Standart uygulamada, Notlar bölümü notlar özelliğini destekleyen kayıt tipleri ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Yeni not bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Not kaydı formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Not Ekleme (sayfa 155).</p>
Açık Aktiviteler	<p>Standart uygulamada, Açık Aktiviteler bölümü bir dizi kayıt tipinin Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Yeni randevu veya görev bağlamak için, başlık çubuğunda Yeni Randevu veya Yeni Görev öğesine tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Aktivite Alanları (sayfa 237).</p> <p>Seçtiğiniz kayda birden çok aktivite başlayabilirsiniz. Bir aktivitede kendisi ile ilişkilendirilmiş zaman varsa, aktivite Aktiviteler listesinde ve Takvimde görüntülenir.</p> <p>Seçilen kaydı görebilen kullanıcılar, başkalarının sorumlu olduğu veya başkalarına atanan aktiviteler de dahil olmak üzere, kayıt ile bağlantılı aktiviteleri de görebilirler. Aktivite listeleriyle çalışma hakkında bilgi almak için bkz. Aktivite Listeleriyle Çalışma (sayfa 207).</p> <p>NOT: Kayıt tipine ve şirket yöneticinizin kayıt tipi için rolünüze atadığı Detay sayfası yerleşimine göre bir kayıt ile bağlantılı açık randevular ve görevler kaydın Detay sayfalarında, Açık Randevular ilgili bilgileri bölümünde ve Açık Görevler ilgili bilgileri bölümünde ayrı ayrı gösterilebilir. Ayrıca, bazı kayıtlar tiplerinde Etkinlikler ilgili bilgileri bölümünde açık ve tamamlanan aktiviteler görüntülenir.</p>
İş Fırsatları	<p>Yeni iş fırsatı bağlamak için Yeni'ye tıklayın, İş Fırsatı Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. İş Fırsatı Alanları (sayfa 349).</p> <p>NOT: Bir iş fırsatını satış olanağına bağlamak için, kampanya ile ilişkili satış olanağını bir iş fırsatına dönüştürün. Daha fazla bilgi için bkz. Satış Olanaklarını Firmalara, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme (bkz. "Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme" sayfa 264).</p>

Kayıt Tipi	Bilgiler
İş Fırsatı İş Ortakları	<p>Standart uygulamada, İş Fırsatı İş Ortakları bölümü iş fırsatı kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Bir firma bağlamak ve bu kayıt ile ilgili iş ortağınız olarak izlemek için Ekle'ye tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. İş Fırsatlarının İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme (sayfa 335).</p>
Tavsiye	Bkz. Tavsiye Ekleme (sayfa 318).
İlgili Çözümler	<p>Standart uygulamada, İlgili Çözümler bölümü çözüm kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Çözüm eklemek için Çözüm Ekle'ye tıklayın ve Arama penceresinde mevcut bir çözüm seçin. İsteddiğiniz kadar çözüm ekleyebilirsiniz. İlgili bilgiler paylaşıyorlarsa veya ilgil bir konu hakkında iseler çözümleri birbirine bağlamak isteyebilirsiniz. Yeni çözüm oluşturmak için, Yeni'ye tıklayın, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.</p> <p>NOT: Bağlantılı servis isteklerini Çözüm Detayı sayfasından inceleyebilirsiniz ancak bunları Servis İsteği Detayı sayfasından bağlamanız gerekir.</p>
Servis İstekleri	<p>Standart uygulamada, Servis İstekleri bölümü firma ve ilgili kişi kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Yeni servis isteği bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Servis İsteği Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Servis İsteği Alanları (sayfa 437).</p>
Çözümler	<p>Standart uygulamada, Çözümler bölümü servis isteği kayıtları ile ilgili Detay sayfalarında görüntülenir:</p> <p>Bir çözüm bağlamak için Ekle'ye tıklayın. Arama penceresinde mevcut bir çözümü bağlamak için Çözüm No bağlantısına tıklayabilir veya yeni çözüm oluşturmak için Yeni'ye tıklayabilirsiniz. Alan açıklamaları için bkz. Çözüm Alanları (sayfa 447).</p> <p>İPUCU: Yeni çözümler oluşturmadan önce, çözümün yöneticinizin yayımlamasını beklemediğinden emin olmak için Çözüm Listesi sayfasına bakın. Arama penceresi yalnızca Onaylandı stüsündeki Yayındı olarak işaretlenen çözümleri gösterir.</p>
Ekip	<p>Ekip bölümü standart uygulamadaki hiçbir kayıt detayı sayfasında ödeğer olarak görüntülenmez ancak şirket yöneticiniz Ekip bölümünü belirli kayıt tiplerine ekleyebilir:</p> <p>Bu kaydın diğer çalışanlara görünmesine izin vermek için Kullanıcı Ekle'ye tıklayın. Ekip Kullanıcı Ekle penceresinde, kullanıcının adını seçin.</p> <p>NOT: Kayıt sahibi bir Grubun parçasıysa (şirket yöneticiniz tarafından tanımlanır) grubun üyeleri Ekip ile İlgili Bilgiler bölümünde otomatik olarak görünür.</p>

Kayıt Tipi	Bilgiler
	Daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).
Kullanıcı	<p>Kullanıcı bölümü standart uygulamadaki hiçbir kayıt detayı sayfasında öndeğer olarak görüntülenmez ancak şirket yöneticiniz Kullanıcı bölümünü belirli kayıt tiplerine ekleyebilir:</p> <p>Bir göreve dahil olan başka bir çalışanı izlemek için, Görev Detayları sayfasının Kullanıcılar bölümünde Ekle'ye tıklayın. Arama penceresinde, kullanıcıyı seçin.</p> <p>NOT: Ekip özelliğinin aksine, kayıt sahibi bir Grubun parçasıysa (şirket yöneticiniz tarafından tanımlanır) grubun üyeleri Kullanıcı ile İlgili Bilgiler bölümünde otomatik olarak görünmez. Kullanıcı listesi kayıt görünürlüğünü etkilemez, yalnızca izleme için kullanılır.</p>

Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme

Bağlantılı bir kayıttaki alanları ana kayıttan şu şekilde güncelleyebilirsiniz:

Ana kaydın Detay sayfasında bağlantılı kayıttaki alanları düzenleyerek (satır içi düzenleme etkinleştirilmişse).

Çoğu durumda, bağlantılı kayıtlardaki alanları ana kaydın Detay sayfasından düzenleyebilirsiniz. Ancak, bağlantılı kayıtlardaki şu alan tiplerini ana kaydın Detay sayfasından düzenleyemezsiniz:

- Bağlantılı kaydın Detay sayfasında gösterilmeyen alanlar
- Tam Adı gibi, hesaplanan alanlar
- Bağlantılı kaydın Düzenle sayfasında salt okunur olan alanlar

Ayrıca, aynı bağlantılı kaydın birden çok ana kayıt altında görünebileceği durumlarda, ilişkinin parçası olan alanlar düzenlenebilir. Ancak, bağlantılı kaydın kendisine ait olan alanlar düzenlenemez. Örneğin, bir firma kaydında Firma Ekibi ile ilgili listede, alan firma ile ekip üyesi arasındaki ilişkinin bir parçası olduğundan Ekip Rolü alanı düzenlenebilir. Ancak, kullanıcı kaydına ait olduklarından (ekip üyesinin) Soyadı ve Adı alanları düzenlenemez.

Ana kaydın Detay sayfasından, bağlantılı bir kaydın Düzenle sayfasını açıp, alanları o sayfada düzenleyerek.

Aşağıdaki prosedürde, ana kayıt Detay sayfasında bağlantılı bir kaydın nasıl güncelleneceği açıklanmıştır.

Ana kayıt Detay sayfasında bağlantılı bir kaydı güncellemek için

Ana kaydın Detay sayfasında uygun bölüme gidin ve alanları gerektiği şekilde düzenleyin.

NOT: Düzenlemek istediğiniz kayıt sayfada görüntülenmiyorsa, o tipteki tüm bağlantılı kayıtları görmek için [Tam Listeyi Göster](#) bağlantısına tıklayın ve [Liste](#) sayfasındaki kayıt alanlarını düzenleyin.

Alanları satır içi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

Aşağıdaki prosedürde, ana kayıt Detay sayfasında bağlantılı bir kaydın nasıl açılacağı açıklanmıştır.

Ana kayıt Detay sayfasında bağlantılı bir kaydı açmak için

- 1 Ana kaydın Detay sayfasında uygun bölüme gidin.
- 2 Kayıt ile ilgili Düzenle bağlantısına tıklayın (varsa) veya bağlantılı kaydın ad bağlantısına tıklayın.
NOT: Düzenlemek istediğiniz kayıt sayfada görüntülenmiyorsa, o tipteki tüm bağlantılı kayıtları görmek için [Tam Listeyi Göster](#) bağlantısına tıklayın.
- 3 Bağlantılı kaydın Düzenle veya Detay penceresi açıldığında, kayıt detaylarını güncelleyin.
Kayıtlar detaylarını güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

Sık Kullanılan Kayıtlar Sayfası

Sık Kullanılan Kayıtlar sayfası sık kullanılan kayıtlarınızı gösterir. Sık Kullanılan Kayıtlar sayfasına, Eylem çubuğunun Sık Kullanılan Kayıtlar bölümündeki [Tam Listeyi Göster](#) bağlantısına tıklayarak erişirsiniz. Sık kullanılanlarınızda maksimum 100 liste olabilir

NOT: Sık kullanılan kayıtlarınızda zaten 100 kayıt varsa ve sık kullanılanlara başka bir kayıt eklerseniz, en uzun süreyle sık kullanılanlarda bulunan kayıt yeni kaydın eklenebilmesi için sık kullanılanlardan atılır.

Sık Kullanılan Kayıtlar sayfasında, aşağıdaki tabloda gösterilen görevleri gerçekleştirebilirsiniz.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Kayıtların sırasını değiştirin	Sık Kullanılan Kayıtlar başlık çubuğunda Sık Kullanılanları Yönet düğmesine tıklayın. Sık Kullanılanları Yönet sayfasında, istediğiniz sırayı alana dek kayıtların sırasını değiştirin. Ardından kayıtlar Eylem çubuğunda ve Sık Kullanılan Kayıtlar sayfasında yeni sırasıyla görünür.
Sık kullanılanlar listesinden kayıt silin	Silmek istediğiniz kaydın satırında, Sil bağlantısına tıklayın.
Bir kaydın detaylarını görüntüleyin	Kayıtla ilgili Detay sayfasını görüntülemek için kaydın adına tıklayın.
Liste sayfaları arasında gezinme	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.

Listelerle Çalışma

Birçok kayıt tipi için, filtrelenen listeler kullanarak gördüğünüz kayıtları sınırlandırabilirsiniz. Filtrelenen liste, listeyi oluşturan ölçütleri karşılayan kayıtların alt kümesini gösterir.

Oracle CRM On Demand birçok kayıt tipi için standart filtrelenmiş listeler sağlar. Kullanıcı rollerinde Genel Listeleri Yönet ayrıcalığına sahip olan kullanıcılar özel filtrelenmiş listeler oluşturabilir ve bu listeleri diğer kullanıcıların kullanımına sunabilirler. Şirket yöneticiniz kullanıcı rolünüz için hangi listelerin kullanılabilir olduğunu belirler. Ayrıca, çalışmak istediğiniz kayıtları döndürmek için ek özel filtreli listeler de oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129). En üst düzey kayıt tipi için kullanabileceğiniz listelerden Giriş Sayfasında ve listelerden oluşan seçim listesinde gösterilen liste dizisini seçebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme](#) (sayfa 142).

Filtrelenen liste seçtiğinizde, liste ölçütlerini karşılayan kayıtlar listesi kayıt Listesi sayfasında açılır. Bir sayfada aynı anda ilk 5, 10, 25, 50, 75 veya 100 kaydı görüntülemeyi seçebilirsiniz. Tüm kayıtlarla ilgili olarak, tekrar değiştirene kadar, belirlediğiniz seçenek Liste sayfalarında korunur. Bir listeye göz atarken işaretçinizin üzerinde olduğu kayıt artalanda renk değişimi ile vurgulanır.

Şirket kurulumunuza ve kullanıcı profilinizdeki kurulumla bağlı olarak, Liste sayfalarındaki sütun başlıkları kayıt sayfasında aşağı kaydırdığınızda her zaman görünümde kalabilir. Bu özellik şirket düzeyinde açılabilir veya kapatılabilir, ancak kişisel profilinizde şirket düzeyindeki Liste Sütun Başlığını Dondur ayarını geçersiz kılabilirsiniz. Kişisel profilinizde Liste Sütunu Başlığını Dondur ayarını değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

NOT: Oracle CRM On Demand liste içindeki sıralama düzenini belirlemek için yalnızca bir harmanlama yöntemi kullanılabilir. Harmanlama yöntemi tüm diller için en iyi çözümü sağlamak üzere seçilmiştir. Ancak bazı dillerde bazı harflerin yanlış sırada görünmesi ile karşılaşılabilir.

Birden Fazla Kayıt Sayfası Varsa Ne Olur?

Listede tek sayfada görüntülenebilen sayıdan daha fazla kayıt varsa şu gerçekleşir:

Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayabilirsiniz.

Bir listede son sayfaya gitmek için bir simgeye tıklarsanız son sayfada tam sayfa kayıt gösterilir ve listedeki son sayfada gösterilen kayıtların sayısı liste sayfanızda görüntülenmesini seçtiğiniz kayıt sayısı ile belirlenir.

Örneğin bir listede toplam 60 kayıt olduğunu varsayın ve liste sayfanızda 25 kayıt görüntülemek istiyorsunuz. Listedeki son sayfaya gitmek için simgeye tıklarsanız sayfada o listedeki son 25 kayıt görüntülenir.

Bir listede her seferinde bir sayfa geçerseniz son sayfada o listedeki kalan kayıtlar gösterilir.

Örneğin bir listede toplam 60 kayıt olduğunu varsayın ve liste sayfanızda 25 kayıt görüntülemek istiyorsunuz. Listede her seferinde bir sayfa geçerseniz listedeki ilk iki sayfada 25 kayıt gösterilir ve son sayfada o listedeki kalan 10 kayıt gösterilir.

Liste Sayfalarında Gerçekleştirebileceğiniz Görevler

Liste sayfalarında aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Kayıtları sıralama.

Bir bakışta birden fazla kaydı gözden geçirme.

Gözden geçirmek, silmek veya güncellemek üzere kayıt bulma.

Satır içi düzenleme işlevi etkinse Liste sayfasındaki alanları satır içinde güncelleyin.

Kayıt bölmesi Liste sayfasında kullanılabiliriyorsa, Kayıt bölmesinde bir kayıt Detay sayfası açın ve Liste sayfasından uzaklaşmadan kayıt detaylarını güncelleyin.

Yeni kayıtlar oluşturma.

Sık Kullanılanlar simgesine tıklayarak listeyi Eylem çubuğundaki Sık Kullanılanlar Listeleri bölümüne ekleyin.

Liste Daraltmayı Aç/Kapa simgesi kullanılamıyorsa Liste sayfasında listeyi daraltın. Daha fazla bilgi için bkz. [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137).

Sütun başlıklarını yeni bir konuma sürükleyip bırakarak listedeki sütunların sırasını değiştirin. İsterseniz listeyi sütunların sırasını değiştirdikten sonra kaydedebilirsiniz.

Liste Sayfalarında Sütunları Yeniden Sıralama Hakkında

Bir listedeki sütunları doğrudan Liste sayfasında yeniden sıralayabilirsiniz. Sütun başlığının üzerine geldiğinizde, dört yönlü bir ok görünür. Sütunu, yeni bir koruma sürükleyip bırakabilirsiniz. Tarayıcı sayfasında görüntülenebilen daha fazla sütun varsa sütun başlığını görüntülenen sütunların kenarına sürüklediğinizde, sayfa otomatik olarak kaydırılarak ek sütunları görüntüler. Listede ilerleme, listeyi sıralama, Alfabetik Arama kontrollerini ve Hızlı Filtre alanlarını kullanma gibi sayfayı yenileyen işlemler gerçekleştirdiğinizde, sütunların değiştirilen sırası geçerli olmaya devam eder. Değiştirilen sıra, listeden kayıt Detay sayfasını açar ve ardından listeye dönerseniz de geçerli olmaya devam eder. Ancak listeden çıktıktan sonra, listeyi bir sonraki açışınızda, sütunları yeniden sıraladıktan sonra listeyi kaydetmediğiniz takdirde sütunlar orijinal sırada görünür.

Listeleri Sıralamak için Özel Alanlar Kullanma Hakkında

Performans nedenleri için, bazı özel alanlar listeleri sıralamak için kullanılamaz. Aşağıdaki genel kurallar geçerlidir:

Özel nesne kaydı tipleri de dahil olmak üzere, herhangi bir kayıt tipindeki listeleri sıralamak için aşağıdaki özel alan tiplerini kullanamazsınız:

- Onay kutusu alanları
- Web bağlantısı alanları
- Çoklu seçim listesi alanları

Ancak, belirtilen her kayıt tipi için, listeleri sıralamak için kullanamayacağınız başka özel alan tipleri olabilir.

Özel Nesne 1 - 3 kayıt tipleri için, listeleri sıralamak için hiçbir özel alan tipi kullanamazsınız.

Listelenen Kayıtlarda Gerçekleştirebileceğiniz Eylemler

Ayrıca, aşağıdakilerin bir kısmı veya tamamı da dahil, listelenen kayıtlar üzerinde çeşitli eylemler gerçekleştirmek için her kayıt adının yanındaki kayıt düzeyi menüsünü kullanabilirsiniz:

Kayıtta, mevcut tüm alanları düzenleyebileceğiniz Düzenle sayfasını açma (Düzenle seçeneğini belirleyerek).

Mevcut kaydı kopyalayarak yeni bir kayıt oluşturma. Yeni kayda otomatik olarak kopyalanacak olan alan değerleri şirket yöneticiniz tarafından belirlenir.

Kayıt silme.

Sayfada çok fazla sayıda kayıt varsa listeyi daha da filtreleyebilirsiniz. Listelerinizi hızlı filtreleme yöntemleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listeleri Filtreleme](#) (sayfa 135).

Filtrelenen her liste, İş Fırsatları veya Firmalar gibi kayıt tipine özgüdür. Tüm çalışanlar kendi kullanımları için filtrelenen listeler oluşturabilirler ancak tüm çalışanların kullanımına açık genel listeler oluşturmak için size uygun rol atanmış olmalıdır.

NOT: Sizin veya yöneticilerinizin oluşturduğu liste yalnızca oluşturulduğu dilde görüntülenir. Dilleri değiştirirseniz, uygulamanın desteklediği diğer dillerdeki listelere eklenmez. Yalnızca filtrelenen liste öndeğerleri tüm dillerde görüntülenir. Örneğin, İtalyan bir yönetici yeni bir liste oluşturuyor ve ekibindeki üyelerden bazıları ürünün İspanyolca sürümünü kullanıyor, yöneticinin ekip üyeleri yeni oluşturulan listeyi görmez.

Liste Sayfaları için Yer İşaretleri Oluşturma Hakkında

Çoğu listelerde, listedeki sayfalar aynı URL'yi paylaşır. Sonuç olarak, bir listedeki sayfa için bir yer işareti oluşturduğunuzda, yer işareti her zaman listeye ilk eriştiğinizde açılan sayfadaki listeyi açar (genellikle listedeki ilk sayfadır). Benzer şekilde, bir liste içindeki sayfanın adres alanındaki URL'yi kopyaladığınızda ve URL'yi tarayıcınızın adres alanına yapıştırdığınızda, liste listeye ilk eriştiğinizde açılan sayfada açılır.

Örneğin, Firma Giriş Sayfasındaki bir liste bağlantısından liste açtığınızda, liste ilk sayfada açılır. Listedeki üçüncü sayfaya giderseniz ve o sayfa için bir yer işareti oluşturursanız, yeni yer işareti ilk sayfadaki listeyi açar (yani, listeye ilk eriştiğinizde açılan sayfa).

Liste Yönetimi Seçenekleri

Çoğu kayıt tipinin Liste sayfasında, aşağıdaki seçeneklerden bazılarının veya tümünün olduğu bir Menü düğmesi vardır:

Toplu Silme. Bir listedeki tüm kayıtları silin, bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174).

Toplu Defter Atama. Bir deftere kayıtlar ekleyin veya bir defterden kayıtlar silin, bkz. [Defterlere Kayıt Atama](#).

Listeyi Dışa Aktarma. Bilgisayarınıza kaydetmek üzere dışa liste aktarın, bkz. [Listelerde Kayıtları Dışa Aktarma](#) (bkz. "[Listelerdeki Kayıtları Dışa Aktarma](#)" sayfa 144).

Toplu Güncelleme. Aynı anda belirli bir sayıda kaydı güncelleyin, bkz. [Kayıt Gruplarını Güncelleme](#) (sayfa 150).

Toplu Çağrı Planlama. Bir veya daha çok sayıda müşteri için planlanan çağrı oluşturun, bkz. [Toplu Çağrı Planlama](#) (sayfa 219).

Toplu Randevu Oluşturma. Bir veya daha fazla hesapta randevu oluşturmak için bkz. [Birden Fazla Hesap için Randevular Oluşturma](#) (sayfa 298).

Kayıt Sayısı. Bir listedeki kayıtları sayın, bkz. [Listelerdeki Kayıtları Sayma](#) (sayfa 143).

Listeyi Geliştir. Filtrelenen listeyi geliştirin, bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

NOT: Çoğu kayıt türü için Liste sayfasında, listeyi Liste sayfasından ayrılmadan da daraltabilirsiniz ve isterseniz daraltılmış listeyi kaydedebilirsiniz. Liste sayfalarında listeleri daraltma hakkında bilgi için bkz. [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137).

Listeyi Kaydet. Bir listeyi kaydeder. Listeyi Kaydet'e tıkladığınızda, doğrudan Kaydetme seçenekleri olan bir sayfaya götürülürsünüz.

Liste Filtresini Göster. Bir listeye ilişkin temel bilgileri gösterir, bkz. [Listeyi Görüntüle Sayfası](#) (sayfa 141). Bu sayfaya Listeleri Yönet sayfasında Görüntüle'ye tıklayarak da erişebilirsiniz.

Yeni Liste Oluştur. Yeni bir filtrelenen liste oluşturun, bkz. [Listeleri Oluşturma ve Geliştirme](#) (bkz. "Liste Oluşturma ve Geliştirme" sayfa 129).

Listeleri Yönet. Kayıt tipi ile ilgili listeleri yönetin, bkz. [Listeleri Yönet Sayfası](#) (bkz. "Listeleri Yönetme Sayfası" sayfa 140).

Toplu Geri Yükleme. Silinmiş kayıt listesini geri yüklemek için bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174).

Liste Yönetimi Seçeneklerine Erişme

Liste yönetimi seçeneklerine gitme yönteminiz aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi kayıt tipine göre değişiklik gösterir:

Kayıt Tipi	Adımlar
Ana kayıt tipleri (sekmelerde)	<ol style="list-style-type: none">1 Sayfanın üstündeki kayıt sekmesine tıklayın.2 Listeler bölümünde, bir listeye tıklayın.3 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin. <p>Yeni Liste sayfasına şu şekilde de erişebilirsiniz:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Sayfanın üstündeki kayıt sekmesine tıklayın.2 Liste başlık çubuğunda, Yeni düğmesine tıklayın. <p>NOT: İletişim Listeleri belirli aktivite tipleri ile ilgili listelerdir. Bundan dolayı, ek İletişim Listeleri oluşturmak için Aktivite Listesi sayfasını kullanın. İletişim listeleri yalnızca şirketiniz çağrı merkezini kullanırsa kullanılabilir.</p>

Kayıt Tipi	Adımlar
Aktiviteler	<ol style="list-style-type: none"> 1 Takvim sekmesine tıklayın. 2 Açık Görevler bölümünde, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. 3 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin.
Uyarılar	<ol style="list-style-type: none"> 1 Giriş sekmesine tıklayın. 2 Giriş Sayfam'daki Uyarılar bölümünün altında Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. 3 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin. <p>NOT: Uyarı yoksa Tam Listeyi Göster bağlantısı görünmez.</p>
Ekler	<p>Yalnızca rolünüz İçeriği Yönet - Ekleri ve Detay Sayfası Resimlerini Yönet ayrıcalığını içeriyorsa kullanılabilir.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Herhangi bir sayfanın üstünde Yönetim genel bağlantısına tıklayın. 2 İçerik Yönetimi bağlantısına tıklayın. 3 İçerik Yönetimi sayfasında Ekleri Yönet bağlantısına tıklayın. 4 Ekleri Yönet sayfasında, Yeni Liste Oluştur düğmesine tıklayın.
Kullanıcılar	<p>Yalnızca rolünüz Kullanıcıları Yönet ayrıcalığına sahipse kullanılabilir.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Herhangi bir sayfanın üstünde Yönetim genel bağlantısına tıklayın. 2 Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Kontrolleri bağlantısına tıklayın. 3 Kullanıcı Yönetimi bağlantısına tıklayın. 4 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin.

Kayıt Tipi	Adımlar
Ürün Kategorileri	<p>Yalnızca rolünüz İçeriği Yönet ayrıcalığına sahipse kullanılabilir.</p> <ol style="list-style-type: none">1 Herhangi bir sayfanın üstünde Yönetim genel bağlantısına tıklayın.2 İçerik Yönetimi bağlantısına tıklayın.3 İçerik Yönetimi sayfasında Ürün Kategorileri bağlantısına tıklayın.4 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin.
Ürünler	<p>Yalnızca rolünüz İçeriği Yönet ayrıcalığına sahipse kullanılabilir.</p> <ol style="list-style-type: none">1 Herhangi bir sayfanın üstünde Yönetim genel bağlantısına tıklayın.2 İçerik Yönetimi bağlantısına tıklayın.3 İçerik Yönetimi sayfasında Ürünler bağlantısına tıklayın.4 Menü düğmesine tıklayın ve gerekli seçeneği belirleyin.

Standart Filtrelenen Listeler

Standart filtrelenen listelerin tanımı için, her kayıt tipi için *Kayıt tipi* ile çalışma Giriş Sayfası konusuna bakın; örneğin:

[Satış Olanakları Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 258)

[Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 279)

[İlgili Kişiler Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 304)

[İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 332)

[Servis İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 431)

Liste açmak için

1 Kayıt sekmesine tıklayın.

NOT: Aktivite listeleri için, Takvim sekmesine tıklayın ve Açık Görevler bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Aktivite listeleriyle çalışma hakkında bilgi almak için bkz. [Aktivite Listeleriyle Çalışma](#) (sayfa 207).

2 Kayıt Giriş Sayfasındaki Listeler bölümünden çalışmak istediğiniz listeyi seçin.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında](#) (sayfa 137)

[Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma](#) (sayfa 139)

Liste Oluşturma ve Geliştirme

Bir kayıt listesi oluşturduğunuzda veya geliştirdiğinizde, kullanıcı rolünüz arama yapabileceğiniz ve listede görüntüleyebileceğiniz alanları belirler:

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinse şirket yöneticinizin kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabilir hale getirdiği tüm arama alanlarında arama yapabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticilerinin, birçok kullanıcı rolü için Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinleştirilmemesi önerilir. Ayrıcalık etkinleştirilmediğinde, şirketinizin kullanmadığı alanlar arama ve liste sayfalarında görünür olmaz. Bu, dağınıklığı azaltır ve kullanıcıların en çok ilgilendikleri alanları görmesini kolaylaştırır.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkin değilse, bir alanda yalnızca, alan şu ölçütlerin her ikisini de karşılıyorsa arama yapabilirsiniz:

- Alan, kayıt türüne ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde kullanılabilen bir arama alanıdır.
- Alan, kayıt tipine ilişkin olarak kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde görüntüleniyor. Rolünüz için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlanmışsa, alan dinamik sayfa yerleşimlerinden en az birinde görüntülenmelidir.

NOT: *Dinamik yerleşimler*, kayıttaki belirli bir alanda seçtiğiniz seçim listesi değerine bağlı olarak aynı kayıt tipinin değişik kayıtlarına ilişkin farklı alan kümeleri gösteren sayfa yerleşimleridir.

Mevcut bir listeyi geliştirdiğinizde, liste ile ilgili arama ölçütlerindeki alanlardan bazıları kullanıcı rolünüz için kullanılamıyor olabilir. Böyle kısıtlanan alanlar varsa gri olarak gösterilir ve bunları düzenleyemezsiniz. Listeyi çalıştırmadan veya kaydetmeden önce kısıtlanan alanları arama ölçütlerinden kaldırabilirsiniz. Kısıtlanan alanları arama ölçütlerinden kaldırmadan listeyi çalıştırır veya kaydederseniz, Oracle CRM On Demand listeyi çalıştırmadan veya kaydetmeden önce kısıtlanan alanları arama ölçütlerinden otomatik olarak kaldırır.

NOT: Şirket yöneticiniz istediği zaman kullanıcı rolünüzün arama yerleşimlerinde kullanılabilen alan dizisini değiştirebilir. Şirket yöneticiniz daha önce arama için kullanabildiğiniz bir alanı kaldırırsa o alanı içeren bir filtre ile listeyi geliştirdiğinizde o alan filtrede olacak şekilde listeyi kaydedemezsiniz. Bu alanı filtreden kaldırmazsanız Oracle CRM On Demand listeyi çalıştırmadan veya kaydetmeden önce alanı filtreden otomatik olarak kaldırır.

Kullanıcı Rolünüz Kayıt Listesinde Görüntüleyebileceğiniz Alanları Belirler

Kullanıcı rolünüz ayrıca, arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde görüntüleyebileceğiniz alanları da belirler:

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkinse, arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde bir sütun olarak görüntülenmek üzere herhangi bir alanı seçebilirsiniz.

Kullanıcı rolünüzde Aramadaki ve Listelerdeki Tüm Alanlar ayrıcalığı etkin değilse, arama tarafından döndürülen kayıtların listesinde bir sütun olarak görüntülenmek üzere bir alanı, yalnızca alan kayıt tipi ile ilgili olarak kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde görüntüleniyorsa seçebilirsiniz. Rolünüz için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlanmışsa, alan kayıt tip ile ilgili dinamik sayfa yerleşimlerinden en az birinde görüntülenmelidir.

Sıralama Alanları Hakkında

Listede döndürülen kayıtlar için ilk sıralama düzenini belirtebilirsiniz. En fazla üç sıralama alanı seçebilirsiniz. Örneğin, bir ilgili kişi listesini önce Soyadına, ardından Ada ve son olarak Departmana göre sıralamayı seçebilirsiniz. Üç sıralama alanının her biri için kayıtların artan veya azalan düzende sıralanacağını belirtebilirsiniz.

İlk sıralama alanını seçtikten sonra, ikinci ve üçüncü sıralama alanlarını seçmek için yalnızca doğrudan aynı kayıttaki ilk sıralama alanı olarak depolanan sıralama alanlarını kullanabilirsiniz. Örneğin, ilgili kişileri ararken ilgili kişideki Adı alanını sıralama alanı olarak seçebilirsiniz. Bu durumda, ikinci ve üçüncü sıralama alanlarını seçmek için yalnızca doğrudan ilgili kişi kaydında depolanan kalan sıralama alanlarını kullanabilirsiniz. Hesap kaydında depolanan Hesap alanı gibi diğer kayıtlarda depolanan alanlar kullanılamaz.

NOT: Kullanıcı rolünüzde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı varsa diğer kullanıcıların özel listelerine erişebilir ve bunları düzenleyebilirsiniz. Genellikle, Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı yalnızca yöneticilere verilir. Diğer kullanıcıların özel listeleri düzenlenirken göz önünde bulundurulması gerekenler hakkında bilgi için bkz. [Diğer Kullanıcılar Tarafından Oluşturulan Özel Listeleri Düzenleme Hakkında](#) (sayfa 134).

Aşağıdaki prosedürde nasıl liste ayarlayacağınız açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Bir liste oluşturduğunuzda, ayarladığınız ölçütler ile ilgili alanları ve değerleri girmeniz gerekir. İlk olarak kayıt Düzenleme sayfasına gitmek ve Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıldığı şekliyle tam alan adları ve değerleri yazmak isteyebilirsiniz. Aksi durumda, filtrelenmiş listeniz doğru kayıtları seçmeyebilir. Alternatif olarak, tam alan adlarını yakalamak için kayıt Detay sayfasını yazdırabilirsiniz. Ancak, çıktıda aşağı açılır liste ile ilgili alan değerleri yakalanmaz.

Liste ayarlamak için

1 Yeni liste oluşturun veya mevcut bir listenin Listeyi Geliştir sayfasına gidin.

Çoğu kayıt tipinin Liste sayfasında, yeni liste oluşturma veya mevcut bir listeyi geliştirme seçenekleri bulunan bir Menü düğmesi vardır. Liste yönetimi seçeneklerine erişme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

NOT: Çoğu kayıt türü için Liste sayfasında, listeyi Liste sayfasından ayrılmadan da daraltabilirsiniz ve isterseniz daraltılmış listeyi kaydedebilirsiniz. Liste sayfalarında listeleri daraltma hakkında bilgi için bkz. [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137).

2 Arama Yeri bölümünde, Yeni Liste sayfasında veya Listeyi Geliştir sayfasında aşağıdaki seçeneklerden birini belirleyin:

- Kayıt Kümesi
- Defter

NOT: Sahibi olmayan kayıt tipleri için Arama Yeri bölümü görüntülenmez, örneğin Ürün kaydı tipi ve Kullanıcı kaydı tipi. Arama Yeri bölümündeki Defter seçeneği, yalnızca şirketiniz için Defter özelliği etkinleştirilmişse kullanılabilir.

- 3 Kayıt Kümesi seçeneğini belirlerseniz, Kayıt Kümesi alanındaki listede aşağıdakilerden birini seçin:
 - **Görebildiğim tüm kayıtlar.** Raporlama hiyerarşiniz, rolünüzün erişim düzeyi ve paylaşılan kayıtlar için erişim düzeyi tarafından belirlendiği şekliyle, en azından Görüntüleme erişiminizin olduğu kayıtları içerir.
 - **Sahibi olduğum tüm kayıtlar.**
 - **Ekte olduğum tüm kayıtlar.** Filtrelenen listeye yalnızca aşağıdakilerden birinin geçerli olduğu kayıtları dahil eder:
 - Kayıtların sahibi sizsiniz.
 - Kayıtlar sahibi tarafından Ekip özelliği yoluyla sizinle paylaşılıyor.
 - Kayıtlar firma, aktivite, ilgili kişi, hane halkı, iş fırsatları ve portföyler ile ilgili grup atama özelliği yoluyla sizinle paylaşılıyor.
 - **Benim veya bağlı kişilerimin sahibi olduğu tüm kayıtlar.**
 - **Benim veya bağlı kişilerimin ekte olduğu tüm kayıtlar**
 - **Defter Öndeğirim.** Şirket yöneticiniz tarafından tanımlandığı şekliyle, Defter seçici ayar öndeğeriniz.
- 4 Defter seçeneğini belirlerseniz, Defter seçicide bir defter, kullanıcı veya yetkilendirilen seçin.

Daha fazla bilgi için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).
- 5 Büyük-Küçük Harf Duyarlılığını Seç bölümünde, gerekliyse Büyük-Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunu işaretleyin.

Bu onay kutusu işaretlenirse belirli alanlar arama için büyük/küçük harfe duyarlı olmaz. Bu alanlar, Arama Ölçütleri Girin bölümünde mavi metinle gösterilir.
- 6 Arama Ölçütleri Gir bölümünde, aşağıdakileri yapın:
 - a (İsteğe bağlı) Kullanıcı rolünüz için kullanılabilir olmayan bir arama alanı içeren mevcut liste filtresini geliştiriyorsanız, alan satırının yanındaki X simgesine tıklayarak arama alanını listeden kaldırın.

Liste filtresindeki arama alanı kullanıcı rolünüz için bir arama alanı olarak kullanılamıyorsa, alan griye dönüşür, düzenleyemezsiniz ve alanın yanında bir X simgesi görünür. Kısıtlanan alanları liste filtresinden kaldırabilirsiniz. Kısıtlanan alanları filtreden kaldırmadan listeyi çalıştırır veya kaydederseniz, Oracle CRM On Demand listeyi çalıştırmadan veya kaydetmeden önce kısıtlanan alanları filtreden otomatik olarak kaldırır.
 - b Alan listesinden bir alan seçin.

Bu alanlar kayıt tipi ile ilgili hedeflenen arama alanları ile önceden doldurulur.

NOT: Şirket yöneticiniz bir kayıt tipi için kullanıcı rolünüze atanan arama yerleşiminde hiçbir arama alanını kullanılabilir yapmazsa, o kayıt tipindeki bir kayıt listesi için hiçbir arama ölçütü belirtemezsiniz.

Belirli alanlar aramalar ve listeleri sıralama sırasında performansı geliştirecek şekilde optimize edilmiştir. Bu optimize edilen alanlar, arama alanları listesinde yeşil metinle gösterilir. Arama ölçütleriniz arama için optimize edilmeyen bir alan içeriyorsa, aramanız yavaş olabilir.

NOT: Arama Ölçütleri Girin bölümünde mor metinle gösterilen alanlar, Büyük/Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunun uyarı ne olursa olsun hiçbir zaman büyük küçük/harfe duyarlı olmaz. Bu alanlar, hızlı aramalar için optimize edilmez.

Size gereken adres alanı aşağı açılır listede görüntülenmezse, aşağıdaki tabloda veya Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında bölümünde gösterilen karşılık gelen alanı seçin.

NOT: Bu tabloda listelenen alanlar tüm ülkeler veya yerel ayarlar için geçerli olmayabilir.

Listenizi bu alanda filtrelemek için	Bu alanı aşağı açılır listeden seçin
Cadde Numarası Adres 1 Chome	Numara/Cadde
Ku	Adres 2
Kat Bölge	Adres 3
Shi/Gun	Şehir
Şehir CEDEX Kodu Adres 4 URB İlçe	Posta Kutusu/Sıralama Kodu
MEX Eyaleti BRA Eyaleti Mahalle Bölge Kısmı Ada Vilayet Bölge Emirlik İl	İlçe
Ada Kodu Boite Posta Kodu Codigo Posta Kodu	Posta Kodu

- c Filtreyi tanımlayan koşulları, filtre değerlerini ve işleçleri (AND, OR) girin.

Bir listeyi geliştiriyorsanız, alanlar daha da geliştirebileceğiniz ölçütlerle doldurulmuş olur.

Filtre koşullarını kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Filtre Koşulları Hakkında](#) (sayfa 75).

İPUCU: Sahibi olmayan servis istekleri listesi oluşturmak için, Sahip No alanını, Eşittir filtre koşulunu seçin ve değeri boş bırakın. Bu genel yaklaşımı kullanarak başka boş listeler oluşturabilirsiniz.

DİKKAT: Filtre Değerleri girerken, **Filtre Değerleri Hakkında** (sayfa 81) bölümünde açıklanan kurallara uyduğunuzdan emin olun. Aksi durumda, doğru kayıtlar listeye eklenemeyebilir.

Örnekler

Firmalar: Kanada'da yıllık geliri 100.000.000,00 doların değerinin üzerinde olan firmalardan oluşan filtrelenen liste oluşturmak istiyorsanız, formu şu şekilde doldurun:

Alan	Koşul	Değer	
Yıllık Gelir	Büyüktür	100000000	AND
Ülke	Eşittir	Kanada	

Satış Olanakları: Geliri 100.000,00 doların üzerinde ve A veya B puanlarına sahip olan satış olanaklarından oluşan filtrelenen liste oluşturmak istiyorsanız, formu şu şekilde doldurun:

Alan	Koşul	Değer	
Potansiyel Gelir	Büyüktür	100000	AND
Değerlendirme	Küçüktür	C	

- 7 Sütunları Görüntüle bölümünde, Alanları Kullanılabilir Alanlar listesinden Seçilen Alanlar listesine taşıyarak arama sonuçlarında sütunlar olarak görüntülenecek alanları seçin. Seçilen alanların sırasını değiştirmek için yukarı ve aşağı oklarını kullanın.

İPUCU: Kayıt listesi döndürüldükten sonra, sütun başlıklarını yeni bir konuma sürükleyip bırakarak listedeki sütunların sırasını hızla değiştirebilirsiniz. İsterseniz listeyi sütunların sırasını değiştirdikten sonra kaydedebilirsiniz.

- 8 Sıralama Düzeni bölümünde, istediğiniz ilk sıralama alanı veya alanlarını ve sıralama düzenini aşağıdaki gibi belirtin:
- a Sıralama ölçütü açılır listesinde ilk sıralama alanını seçin ve sıralama düzenini belirtmek için Artan veya Azalan ögesine tıklayın.
 - b İkinci ve gerekirse üçüncü bir sıralama alanı seçin ve ardından bu alanlar için sıralama düzenini belirtin.

Belirli alanlar aramalar ve listeleri sıralama sırasında performansı geliştirecek şekilde optimize edilmiştir. Bu optimize edilen alanlar, sıralama alanları listesinde yeşil metinle gösterilir. Sıralama alanı olarak optimize edilmemiş bir alan seçerseniz aramanız yavaş olabilir.

NOT: Bu adımda sıralama alanı olarak onay kutusu tipinde bir alan seçemezsiniz. Ancak, liste oluşturulduktan sonra, alanları onay kutusundaki değerlere göre sıralamak için sütun başlığına tıklayabilirsiniz.

- 9 (İsteğe bağlı) Arama ölçütlerinizin sonuçlarını listeyi kaydetmeden görmek için Çalıştır'a tıklayın. Liste sayfası arama ölçütlerinizin sonuçlarını görüntüleyerek belirir. Ardından başlık çubuğunda Menü düğmesine tıklayabilir ve listenizi kaydetmek için Listeyi Kaydet veya Listeyi Geliştir seçimi yapabilirsiniz.

- 10 Kaydet'e tıklayın ve Kaydetme seçenekleri bölümündeki alanları doldurun:

Alan	Açıklama
Liste Adı	Liste için bir ad yazın (50 karakter sınırı). Liste Adı için tırnak işaretleri ("") hariç her sembolü veya noktalama işaretini kullanabilirsiniz. Oluşturulan listeler artan ASCII kodu sırasında düzenlenir, sıralama düzeni büyük/küçük harfe duyarlı değildir. Büyük harfle başlayan liste adlarının tümü küçük harfle başlayan liste adlarından önce görünür.
Açıklama	En çok 251 karakter olmak üzere bir açıklama girin.
Liste Erişilebilirliği	Kullanıcı rolünüz Genel Listeler Yönet ayrıcalığına sahipse, şu seçeneklerden birini belirleyin: Özel. Listeyi, sizinle birlikte yalnızca rollerinde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı olan kullanıcıların kullanabileceği hâle getirir. Genel. Listeyi tüm çalışanların kullanabileceği hale getirir. Genel listeler şirketinizdeki tüm çalışanlar için kayıt Giriş Sayfasında görüntülenir. Role Özgü. Listeyi, yalnızca belirli bir role sahip kullanıcıların kullanabileceği hâle getirir.

1 Kaydet ve Çalıştır'a tıklayın.

Oluşturduğunuz filtrelenen liste bu sayfanın başlık çubuğundaki açılır listede ve kayıt Giriş Sayfasının Listeler bölümünde görüntülenir.

İPUÇU: Liste isteğinizin zaman aşımına uğradığını gösteren bir mesaj görüntülenirse, liste ölçütlerinizi daha fazla geliştirin ve tekrar deneyin. Aramaları ve listeleri optimize etme ile ilgili daha fazla bilgiyi Eğitim ve Destek Merkezi Web sitesinde bulabilirsiniz; bu web sitesine Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına tıklayarak erişebilirsiniz.

Diğer Kullanıcılar Tarafından Oluşturulan Özel Listeleri Düzenleme Hakkında

Kullanıcı rolünüzde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı varsa kayıt tipinin Listeleri Yönet sayfasından diğer kullanıcıların özel listelerine erişebilir ve bunları düzenleyebilirsiniz. Kayıt tipinin Giriş Sayfasında Listeleri Yönet bağlantısına tıklayarak veya kayıt tipinin Liste sayfasındaki Menü düğmesinden Listeleri Yönet'i seçerek Listeleri Yönet sayfasını açabilirsiniz. Listeleri Yönet sayfası hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listeleri Yönetme Sayfası](#) (sayfa 140).

Diğer kullanıcılar tarafından oluşturulan özel listeleri düzenlerken aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

Listeleri Yönet sayfasında, geçerli kullanıcı dilinizde kayıt tipi için diğer kullanıcıların oluşturduğu özel listelere erişebilirsiniz. Diğer kullanıcıların farklı bir dilde oluşturduğu özel listeleri düzenlemek isterseniz bu dile geçmeniz gerekir. Dilinizi değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Dil Ayarınızı Değiştirme](#) (sayfa 864).

Kullanıcı rolünüzün, kayıt tipi için diğer kullanıcıların kullanabildiği tüm arama alanlarını kullanabilmenizi sağlayacak şekilde ayarlanması önerilir. Aksi takdirde, bazı listeleri başarıyla düzenleyemeyebilirsiniz. Kullanmadığınız bir arama alanını içeren bir listeyi düzenlemeye çalışırsanız aşağıdakiler gerçekleşir:

- Alan gri olur ve düzenlenemez.
- Listeyi kaydettiğinizde, Oracle CRM On Demand alanı otomatik olarak arama ölçütlerinden kaldırır.

Liste tanımına arama alanı eklemek istiyorsanız liste sahibinin bu alan için gerekli erişim izinlerine sahip olduğundan emin olun. Listelerdeki alanlara erişimin nasıl belirleneceği hakkında bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Daraltma](#) (bkz. "[Liste Oluşturma ve Geliştirme](#)" sayfa 129).

Arama için bir defter seçmek istiyorsanız liste sahibinin deftere erişiminin olduğundan emin olun.

Listeyi kaydedip çalıştırdığınızda, döndürülen kayıt listesi, liste sahibinin görebileceği kayıtlar yerine sizin görebileceğiniz kayıtlara göre belirlenir.

Listeleri Filtreleme

Bir Liste sayfasında listedeki kayıtları iki yöntemle hızlı bir şekilde filtreleyebilirsiniz:

Belirli bir sütun üzerinde filtreleme yapmak için Alfabetik Arama kontrollerini kullanarak

NOT: Kullanıcı diliniz Korece, Japonca, Basitleştirilmiş Çince veya Geleneksel Çince ise Alfabetik Arama denetimleri kullanılamaz.

Hızlı Filtre alanlarını kullanarak

Öndeğer olarak, liste sayfaları kullanılabilirliklerinde Alfabetik Arama kontrollerini gösterir, ancak Hızlı Filtre alanlarını göstermek için filtre geçiş simgesine tıklayabilirsiniz. Alfabetik Arama kontrollerine geri geçmek için, ABC simgesine tıklayabilirsiniz. Görüntülenen arama kontrolleri farklı oturumlar arasında korunur.

NOT: Normalde bir listeyi filtrelemek için kullandığınız Alfabetik Arama kontrolleri ve Hızlı Filtre alanları, kayıt bölmesi açıkken kullanılamaz. Listeyi filtrelemek istiyorsanız, kayıt bölmesini kapatmanız gerekir. Kayıt bölmesi hakkında bilgi için bkz. [Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında](#) (sayfa 137) ve [Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma](#) (sayfa 139).

Defter seçerek veya Defter seçiciden kullanıcı seçerek aranan kayıtları da kısıtlayabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Defter Seçiciyi Kullanma](#) (sayfa 102).

Daha gelişmiş filtreleme için liste ölçütlerini daraltabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma](#) (sayfa 137) ve [Liste Oluşturma ve Daraltma](#) (bkz. "[Liste Oluşturma ve Geliştirme](#)" sayfa 129).

Alfabetik Arama

Listedeki sütun başlığının yanındaki bir ok sütunun listeyi sıralamak ve filtrelemek için kullanıldığını gösterir ve listenin artan veya azalan düzende sıralandığını da belirtir. Listeyi sıralamak ve filtrelemek için kullanılan sütunu kullanmak istediğiniz sütunun sütun başlığına tıklayarak değiştirebilirsiniz.

Alfabetik Arama denetimleri varsa şunları yapabilirsiniz:

Yalnızca o harfle başlayan kayıtları göstermek için Alfabe çubuğunda bir harfe tıklamak.

Listeyi yalnızca o karakterlerle başlayan kayıtları gösterecek şekilde filtrelemek için metin alanına karakterler girmek ve Git'e tıklamak. Joker karakterler kullanabilirsiniz, bkz. [Filtre Değerleri Hakkında](#) (sayfa 81).

Alfabetik Arama büyük-küçük harfe duyarlı değildir ve Listeyi Geliştir arama ölçütlerini etkilemez.

Bazen Alfabe çubuğu aktif olmaz; yani, sıralama düzeni öndeğeri Alfabe çubuğunun birlikte çalışmadığı bir sütunda olduğundan karakterleri köprü değildir. Örneğin, Silinen Öğeler sayfasının sıralama düzeni öndeğeri Tip sütunu bazındadır, bu sıralanamaz. Bundan dolayı Alfabe çubuğu aktif olmaz. Ancak, Ad sütununun başlığına tıklarsanız, veriler sıralanır ve Alfabe çubuğu etkinleştirilir.

Hızlı Filtre Alanları

Hızlı Filtre Alanları ile listeyi seçilen alanın belirli filtre ölçütlerini karşıladığı kayıtları görüntüleyecek şekilde filtreleyebilirsiniz.

Liste sayfasının Sonuçları Gösterme Yeri bölümünde, sırasıyla arama alanı, filtre koşulu ve filtre değeri belirtmek için değerler seçer veya alanlara değerler girersiniz (filtre koşulu bir değer gerektiriyorsa). Filtre koşulu listesinde kullanılabilen değerler seçtiğiniz arama alanına göre değişiklik gösterir. Kullanılabilir filtre koşulları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Filtre Koşulları Hakkında](#) (sayfa 75).

Filtre değeri alanın alan tipi ile eşleşecek şekilde değişir. Örneğin, tarih seçmek istediğinizde bir takvim simgesi, telefon numarası belirtmek istediğinizde bir telefon simgesi görüntülenir. Filtre koşulu değer gerektirmediğinde filtre değeri aşanı gizli olur. Metin ve telefon alanları için joker karakterler kullanabilirsiniz, bkz. [Filtre Değerleri Hakkında](#) (sayfa 81).

Kayıt listesini filtrelemek için şirket yöneticinizin, kullanıcı rolünüz için kayıt tipi ile ilgili olarak, arama yerleşiminde arama alanları olarak kullanılabilir hale getirdiği alanlardan herhangi birini kullanabilirsiniz. Şirket yöneticiniz arama yerleşimindeki hiçbir arama alanını kullanılabilir hale getirmezse, Hızlı Filtre alanlarını kullanamazsınız.

NOT: Filtrelemek istediğiniz kayıtlar listesi ile ilgili arama ölçütleri kullanıcı rolünüz ile ilgili kayıt tipinin arama yerleşiminde tanımlanan arama alanlarından biri olmayan bir alan içeriyorsa, Hızlı Filtre alanlarını kullanamazsınız.

Hızlı Filtre alanlarındaki aramalar, Listeyi Daralt arama ölçütlerini etkilemez. Ayrıca, Hızlı Filtre alanlarındaki aramalar çoğu alan için büyük/küçük harfe duyarlıdır. Ancak, bazı alanlar hiçbir zaman büyük/küçük harfe duyarlı değildir. Bu alanlar, mor metinle gösterilir.

İPUCU: Bir listeyle çalışırken, listeyi bazı ek alanlardaki aramalar büyük/küçük harfe duyarlı olacak şekilde daraltabilirsiniz. Listeyi Daralt sayfasında Büyük/Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunu seçtiğinizde ve Listeyi Daralt sayfasından listeyi çalıştırdığınızda, büyük/küçük harfe duyarlı hale gelen alanlar Hızlı Filtre alanlarında mavi metinle gösterilir. Ancak listeden çıktıktan sonra, listeyi bir sonraki açışınızda mor metinle gösterilen alanlar hariç liste ile ilgili tüm alanlardaki aramalar yeniden büyük/küçük harfe duyarlı olur. Kendinize ait özel listeleriniz ve oluşturduğunuz genel özel listeler için Büyük/Küçük Harfe Duyarlı Değil onay kutusunu seçip listeyi kaydedebilirsiniz, böylece ilgili alanlar kalıcı olarak büyük/küçük harfe duyarlı olur.

Bir liste filtrelemek için Hızlı Filtre alanlarını kullanmak için

- 1 Sonuçları Gösterme Yeri etiketinin sağındaki açılır listede bir alan seçin.
- 2 Filtre koşulu açılır listesinden bir koşul seçin.
- 3 Gerekirse, filtre değeri açılır listesine değer girin.
- 4 Git'e tıklayın.

Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma

Çoğu Liste sayfasında, Liste sayfasında Listeyi Daralt bölümünü açabilir ve Liste sayfasından ayrılmadan liste için arama ölçütlerini değiştirebilirsiniz. Liste sayfasında görüntülenen alanların kümesini de değiştirebilirsiniz.

Liste sayfasında bir listeyi daraltmak için

- 1 Liste sayfasında, Liste Daraltma Bölmesini Aç/Kapa simgesine tıklayın:



- 2 Listeyi Daralt bölümünde, arama ölçütlerini, görüntülenecek alanları ve sıralama düzenini gereksinimlerinizi karşılayacak şekilde değiştirin.
Listeleri geliştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

- 3 Kayıt listesini yenilemek için Çalıştır'a tıklayın.

- 4 Listeyi Daralt bölümünü kapatmak için Liste Daraltma Bölmesini Aç/Kapa simgesine tekrar tıklayın.

Liste sayfalarındaki listeleri daraltırken, aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

Kaydet düğmesi, Listeyi Daralt bölümünde kullanılamaz. Daraltılan listeyi çalıştırdıktan sonra kaydetmek isterseniz Liste sayfasının başlık çubuğundaki Menü düğmesinden Listeyi Kaydet seçeneğini belirlemeniz gerekir.

Aranan kayıt türünü değiştiremezsiniz. Farklı kayıt türünden bir kaydı aramak için örneğin Eylem çubuğunun Arama bölümünde Gelişmiş'e tıklayarak bu türden kayıtların mevcut bir listesini açmanız veya yeni bir arama başlatmanız gerekir.

Aşağıdaki özellikler, sayfa içinde Listeyi Daralt bölümü açıkken Liste sayfasında kullanılamaz:

- Hızlı Filtre alanları.
- Defter seçici. Ancak, Listeyi Daralt bölümünde bir defter seçebilirsiniz.

Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında

Çoğu Liste sayfasında, Liste sayfasından uzaklaşmadan kayıt bölümünde bir kaydı açabilirsiniz. Kayıt bölümünde, kayda yönelik gerekli erişim haklarına sahip olduğunuz sürece kayıt üzerinde çalışabilirsiniz. Örneğin, şunları yapabilirsiniz:

Kayıt detaylarını görüntüleyin.

Kayıt için ilgili bilgiler bölümünü görüntüleyin.

Satır içi düzenleme işlevi etkinse, kayıttaki ve Detay sayfasının ilgili bilgiler bölümlerindeki alanları düzenleyin.

Kayıt önizleme işlevini kullanarak bağlantılı kayıtları önizleyin.

Kaydı silin.

Kayıt bölmesi işlevi, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki çoğu kayıt listesinde kullanılabilir. Belirli listeler kayıt bölmesini desteklemez. Bir liste için kayıt bölmesi destekleniyorsa ve listede en az bir kayıt varsa, Liste sayfasında başlık çubuğunun sağ tarafında Kayıt Bölmesini Değiştir simgesini görürsünüz.



Liste kayıt bölmesini desteklemiyorsa Kayıt Bölmesini Değiştir simgesi Liste sayfasında kullanılamaz.

NOT: Kayıt bölmesi, Oracle CRM On Demand uygulamasında yönetim sayfalarıyla eriştiğiniz listelerin hiçbirinde desteklenmez.

Kayıt Bölmesinde Çalışılırken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Kayıt bölmesinde çalışırken aşağıdaki noktalara dikkat edin:

Özelleştirilmiş kod ve özel Web ek programları. Yöneticiniz, Oracle CRM On Demand uygulamasında sayfaları özelleştirmek için özelleştirilmiş kodu ve özel HTML başlık eklemelerini kullanabilir. Örneğin, yöneticiniz kayıt Detay sayfasına özel düğme ekleyebilir veya sayfaya özelleştirilmiş kod içeren özel Web ek programı ekleyebilir. Bazı durumlarda, böyle özelleştirmeler kayıt bölmesindeki kayıtla çalıştığınızda beklendiği gibi çalışmayabilir.

Kayıt bölmesinde kaydı güncelleme ve yenileme. Kaydı kayıt bölmesinde açtığınızda başka bir kullanıcı güncellerse, kaydı güncellemeye çalıştığınızda bir mesaj görünür. Bu durumda, kaydın sayfanın liste bölümündeki satırına tekrar tıklayarak kayıt bölmesinde kaydı yenilemeniz gerekir.

Kayıt bölmesinde kayıtları silme. Kayıt bölmesinde kaydı silerseniz, kayıt bölmesi kapanır. Liste yenilenir ve kayıt artık listede kullanılamaz.

Liste sayfasından uzaklaştıran eylemler. Kayıt bölmesinde, Oracle CRM On Demand uygulamasında ilgili bilgiler bölümündeki Tam Listeyi Göster bağlantısı gibi başka bir sayfayı açan bir bağlantıya veya yeni bir kayıt oluşturma gibi bir eylemi gerçekleştirme düğmesine tıklarsanız yeni bir sayfa açılır. Yeni sayfa, Liste sayfasının yerini alır. Listeye dönmek isterseniz listeye geri gitmek için Geri bağlantısını kullanabilirsiniz.

Listede gezinme ve satır içi düzenleme. Sayfanın liste bölümü için aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

- Listenin sonraki sayfasına, önceki sayfasına, ilk sayfasına veya son sayfasına gitmenizi sağlayan gezinme simgeleri, kayıt bölmesi açıldığında kullanılabilir. Ancak, kayıt bölmesinde açık bir kaydınız varsa ve listede başka bir sayfaya giderseniz kayıt kapanır. Kayıt bölmesi açık kalır.
- Kayıt bölmesi açıkken sayfanın liste bölümünde alanları satır içi olarak düzenleyemezsiniz.
- Normalde bir listeyi filtrelemek için kullandığınız Alfabetik Arama kontrolleri ve Hızlı Filtre alanları, kayıt bölmesi açıkken kullanılamaz. Listeyi filtrelemek istiyorsanız, kayıt bölmesini kapatmanız gerekir.
- Kayıt bölmesi açıkken listeyi düzenleyemezsiniz. Listeyi düzenlemek istiyorsanız, kayıt bölmesini kapatmanız gerekir.
- Kayıt bölmesi açıkken Liste sayfasında görüntülenen kayıtların sayısını değiştiremezsiniz. Liste sayfasında görüntülenen kayıtlarını sayısını değiştirmek istiyorsanız, kayıt bölmesini kapatmanız gerekir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma](#) (sayfa 139)

Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma

Bu konuda, Liste sayfasındaki kayıt bölümünde kayıtların nasıl açılacağı ve bunlar üzerinde nasıl çalışılacağı açıklanmıştır.

Aşağıdaki prosedürde bir Liste sayfasındaki kayıt bölümünün nasıl açılacağı açıklanmıştır.

Liste sayfasındaki kayıt bölümünü açmak için

Kayıt Bölmesini Değiştir simgesine tıklayın:



Kayıt bölümü açılır. Listenin ilk sütunu, sayfanın liste bölümünde görünür.

Aşağıdaki prosedürde kayıt bölümünde nasıl kayıt açılacağı açıklanmıştır.

Liste sayfasındaki kayıt bölümünde bir kaydı açmak için

Sayfanın liste bölümünde, kayıt bölümünde açmak istediğiniz kaydın satırına tıklayın.

Kayıt, kayıt bölümünde açılır. Sayfanın liste bölümünde, listenin ilk sütunu görünür ve açtığınız kaydın satırı vurgulanır.

Aşağıdaki prosedürde, kayıt bölümü açıkken sayfanın liste bölümünde nasıl farklı bir sütun gösterileceği açıklanmıştır.

Sayfanın liste bölümünde farklı bir liste sütunu göstermek için

Liste başlığında, Görüntülenecek Sütunu Seçin simgesine (daire içindeki aşağı ok) tıklayın ve ardından görüntülemek istediğiniz sütunun adını seçin.

Seçtiğiniz sütun sayfanın liste bölümünde görünür. Kayıt bölümünde açık olan kaydın satırı listede vurgulanır.

Aşağıdaki prosedürde kayıt bölümünün nasıl kapatılacağı açıklanmıştır.

Kayıt bölümünü kapatmak için

Kayıt Bölmesini Değiştir simgesine tıklayın.

Kayıt bölümü kapanır. Liste sayfası açık kalır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında](#) (sayfa 137)

Listeleri Yönetme Sayfası

Listeleri Yönet sayfası, belirli bir kayıt tipi için erişiminiz olan filtrelenmiş listeleri gösterir. Sayfa, her liste için liste tipini (Genel, Özel, Sistem veya Role Özgü), listeyi oluşturan kullanıcının adını, listeyi en son değiştiren kullanıcının adını ve listenin son değiştirilme tarihini gösterir.

Görüntülenen liste kümesini filtreleyebilirsiniz. Aşağıdaki önceden tanımlanmış liste kümeleri, Listeleri Yönet sayfasındaki açılan listede kullanılabilir.

Tüm Listeler. Bu kayıt tipi için erişiminiz olan tüm listeler. Bu liste kümesi, sayfayı ilk kez açtığınızda gösterilir.

Listelerim. Özel listeleriniz ve oluşturduğunuz genel veya role özgü listeler dahil olmak üzere kayıt tipi için oluşturduğunuz listeler.

Sistem Listeleri. Standart uygulamada kayıt ipi için kullanılabilen listeler.

Liste Sıramdaki Listeler. Liste sayfalarındaki liste seçim listesinde ve kayıt tipi için Arama pencerelerindeki önceden tanımlanmış listelerde gördüğünüz listeler.

Role Özgü Listeler. Bu kayıt tipi için erişiminiz olan role özgü listeler.

Genel Listeler. Kayıt tipi için oluşturulan genel listeler.

Özel Listeler. Geçerli kullanıcı dilinizde kayıt tipi için diğer kullanıcılarla birlikte oluşturduğunuz özel listeler.

Bu önceden tanımlanmış liste kümesi, yalnızca kullanıcı rolünüzde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı varsa kullanılabilir. Genellikle, Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı yalnızca yöneticilere verilir. Diğer kullanıcıların özel listeleri düzenlenirken göz önünde bulundurulması gerekenler hakkında bilgi için bkz. [Diğer Kullanıcılar Tarafından Oluşturulan Özel Listeleri Düzenleme Hakkında](#) (sayfa 134).

NOT: Tek bir kayıt tipi için aynı ada sahip birden fazla liste bulunabilir. Örneğin, kayıt tipi için mevcut genel liste veya role özgü listeye aynı ada sahip olan özel bir liste oluşturabilirsiniz. Bu durumda, Listeleri Yönet sayfasında kayıt tipi için tüm listeleri görüntülediğinizde aynı anda sahip iki liste de gösterilir. Bener şekilde, birden fazla kullanıcı aynı ada sahip özel listeler oluşturabilir; bu nedenle, kullanıcı rolünüzde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı varsa Listeleri Yönet sayfası, aynı ada sahip olan ancak farklı kullanıcılar tarafından oluşturulmuş birden fazla özel listeyi gösterebilir.

Önceden tanımlanmış liste kümelerinden bazıları için hızlı filtre alanlarını kullanarak liste kümesini daraltabilirsiniz.

NOT: Kayıt tipinin Giriş Sayfasında Listeleri Yönet bağlantısına tıklayarak veya kayıt tipinin Liste sayfasındaki Menü düğmesinden Listeleri Yönet'i seçerek Listeleri Yönet sayfasını açabilirsiniz. Liste yönetimi seçeneklerine erişme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

Listeleri Yönet sayfasında, aşağıdaki tabloda gösterilen görevleri gerçekleştirebilirsiniz.

Bunu yapmak için

Bu adımları uygulayın

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Sık Kullanılan Listeler'e liste ekleme	Listenin satırında, Sık Kullanılanlara Ekle simgesine tıklayın. NOT: Kullanıcı rolünüzde Özel Listeleri Yönet ayrıcalığı olsa bile Sık Kullanılan Listelere başka bir kullanıcı tarafından oluşturulan özel listeyi ekleyemezsiniz.
Kaydın Giriş Sayfasında ve listelerin seçim listelerinde görünen liste dizisini değiştirin	Liste dizilerini değiştirme ile ilgili bilgiler için bkz. Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme (sayfa 142).
Filtrelenmiş bir liste oluşturma	Listeleri Yönetme başlık çubuğunda Yeni Liste'ye tıklayın. Yeni Liste sayfasında, gerekli bilgileri girip kaydı oluşturun.
Liste silme	Silmek istediğiniz listenin satırında, Sil'e tıklayın. Yalnızca oluşturduğunuz listeleri silebilirsiniz.
Listelerin listesi arasında gezinme	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.
Liste güncelleme	Güncellemek istediğiniz listenin satırında, Düzenle'ye tıklayın. Listeyi güncelleyebileceğiniz Listeyi Geliştirme sayfası açılır. NOT: Uygulamayla dağıtılan standart filtrelenmiş listeleri veya güncelleme yeteneği kullanılabılır olmadan önce kaydedilen filtrelenmiş listeleri değiştiremezsiniz.
Bir listeye ilişkin temel bilgileri ve filtre bilgilerini görüntüleme	Listenin satırında, Görüntüle'ye tıklayın. Bu eylem Liste Görüntüleme sayfasını açar.

Listeyi Görüntüle Sayfası

Listeyi Görüntüle sayfası aşağıdaki bilgileri görüntüler:

Temel liste bilgileri. Listenin adı ve açıklaması ve:

- **Liste erişilebilirliği.** Özel, genel veya belirli bir kullanıcı rolüne özgü olduğunu gösteren listenin görünürlüğü.
- **Arama Yeri.** Listeyi filtrelemek için aranan kayıt alt kümesi.

Filtre bilgileri. Filtrelenen listeyi üretmek için kullanılan alanlar, filtre koşulları ve filtre değerleri.

Seçilen Alanlar. Arama sonuçlarında sütunlar olarak görüntülenmek üzere seçilen alanlar ve arama alanı örneği olarak seçilen alanın sıralama düzeni.

Listeyi Görüntüle sayfasına, bir liste sayfasındaki Menü düğmesinden Liste Filtresini Göster'i seçerek erişirsiniz. Liste yönetimi seçeneklerine erişme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme

Şirket yöneticiniz kullanıcı rolünüz için hangi listelerin kullanılabilir olduğunu belirler. Kendi kullanımınız için özel listeler de oluşturabilirsiniz, daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129). En üst düzey kayıt tipi için kullanabileceğiniz listelerden aşağıdaki konumlarda gösterilen liste dizisini seçebilirsiniz:

Kayıt tipinin Giriş Sayfası varsa burada. Giriş Sayfasında kayıt tipi ile ilgili liste dizinizin maksimum ilk on listesi görüntülenir.

Kayıt tipi ile ilgili Liste sayfalarının liste seçim listelerinde.

Kayıt tipi ile ilgili Arama pencerelerinin *kayıt tipi* Liste alanında; burada *kayıt tipi* Arama penceresinde aradığınız kayıt tipinin adıdır.

Arama pencerelerinde *kayıt tipi* Liste alanının varlığı, şirket profilindeki Arama Pencerelerinde Kayıt-Tip Listeleri tarafından kontrol edilir. Bu menü ve kontrol ettikleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Arama Pencerelerinde Kayıt Arama](#) (sayfa 96) ve Şirket Profilinizi ve Genel Öndeğerleri Ayarlama.

NOT: *Kayıt tipi* Liste alanı Arama pencerelerinde kullanılabiliriyorsa, *kayıt tipi* Liste alanındaki liste dizisindeki ilk liste bir Arama penceresi açıldığında öndeğer olarak etkin olur. Arama penceresinde bazı bağlama duyarlı listeler varsa ve kullanıcı rolünüzün arama yerleşimi bağlama duyarlı listelerin Arama penceresindeki *kayıt tipi* Liste alanındaki liste dizisinin en üstünde görüldüğünü belirtiyorsa Arama penceresi açıldığında kullanılabilir ilk bağlama duyarlı liste öndeğer olarak etkin olur. *Kayıt tipi* Liste alanı Arama pencerelerinde kullanılamıyorsa bir Arama penceresinde belirtilen bir kayıt tipindeki kayıt için yapılan ilk arama erişebildiğiniz o kayıt tipindeki tüm kayıtlarda gerçekleştirilir.

Bir kayıt tipinde liste dizisi seçmenin yanı sıra dizinin içinde listelerin sırasını da belirleyebilirsiniz. En sık kullandığınız listeleri liste dizinizin en üstüne yerleştirmeniz önerilir.

Bir kayıt tipindeki liste dizinizi değiştirmek için

- 1 Kayıt tipindeki kayıtların listesini açın. Listeleri açma hakkında bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).
- 2 Liste sayfasının başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Listeleri Yönet'i seçin.
- 3 Listeleri Yönet sayfasında Liste Sırası'na tıklayın.
- 4 Liste Görüntüleme Sırası sayfasında şunu yapın:
 - Liste dizisine liste eklemek için, listeyi Kullanılabilir Listeler bölümünden Giriş Sayfasında Görüntülenecek Listeler bölümüne taşımak için yön oklarını kullanın.

NOT: Kullanılabilir listesinde kalan listeler Giriş Sayfasında, Liste sayfalarındaki liste seçim listesinde veya Arama pencerelerindeki önceden tanımlanmış listeler dizisinde görüntülenmez.
 - Liste dizisinden liste çıkarmak için, listeyi Giriş Sayfasında Görüntülenecek Listeler bölümünden Kullanılabilir Listeler bölümüne taşımak için yön oklarını kullanın.
 - Liste dizisinde listelerin sırasını değiştirmek için listeleri Giriş Sayfasında Görüntülenecek Listeler bölümünde yukarı veya aşağı taşımak üzere yön oklarını kullanın.

İPUCU: Kayıt tipinin Giriş Sayfasında görüntülenmesini istediğiniz listelerin Giriş Sayfasında Görüntülenecek Listeler bölümünün ilk on listesi içinde olması gerektiğini unutmayın. Ancak, Giriş Sayfasında Görüntülenecek Listeler bölümündeki tüm listeler Arama pencerelerindeki önceden tanımlanmış liste dizisinde mevcuttur.

5 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

NOT: Özel liste oluşturduğunuzda yeni listeyi liste dizisinde farklı bir konuma taşımak veya liste dizisinden kaldırmak üzere liste dizinizi güncellemek isteyebilirsiniz.

Sık Kullanılan Listeler Sayfası

Eylem Çubuğunun Sık Kullanılan Listeler bölümünde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığınızda sık kullandığınız listeleri gösteren Sık Kullanılan Listeler sayfası açılır. Sık kullanılanlarınızda maksimum 100 kayıt olabilir.

NOT: Sık kullanılan kayıtlarınızda zaten 100 liste varsa ve sık kullanılanlara başka bir liste eklerseniz, en uzun süreyle sık kullanılanlarda bulunan liste yeni listenin eklenebilmesi için sık kullanılanlardan atılır.

Aşağıdaki tabloda, Sık Kullanılan Listeler sayfasında gerçekleştirebileceğiniz görevler açıklanmıştır.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Listelerin sırasını değiştirin	Sık Kullanılan Listeler başlık çubuğunda Sık Kullanılanları Yönet düğmesine tıklayın. Sık Kullanılanları Yönet sayfasında, istediğiniz sırayı alana dek listelerin sırasını değiştirin. Listeler Eylem çubuğunda ve Sık Kullanılan Listeler sayfasında yeni sırasıyla görünür.
Sık kullanılanlar listesinden liste silin	Silmek istediğiniz listenin satırında, Kaldır bağlantısına tıklayın.
Liste görüntüle	Liste ile çalışabileceğiniz Liste sayfasını görüntülemek için listenin adına tıklayın.
Liste sayfaları arasında gezinme	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.

Sık Kullanılan Listeleri başka uygulamalara Web gerci olarak gömebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme](#) (sayfa 890).

Listelerdeki Kayıtları Sayma

Aşağıdaki prosedürde bir listedeki kayıtların nasıl sayılacağı açıklanmıştır.

Bir listedeki kayıtları saymak için

Kayıt Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Kayıt Sayısı'nı seçin.

NOT: Listede 1000'den fazla kayıt varsa, sayma işlemi başarısız olur ve arama ölçütlerinizle çok fazla sayıda kaydın eşleştiğini gösteren bir mesaj görüntülenir. Bu gerçekleşirse listenizi daha az sonuç getirilecek şekilde geliştirin. Sayma işlemi 30 saniyeden uzun sürerse, işlem başarısız olur. Bu gerçekleşirse, daha sonra yeniden deneyin veya listenizi daha az sonuç getirilecek şekilde geliştirin. Listeleri geliştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Listelerdeki Kayıtları Dışa Aktarma

Bir listede ayarladığınız ölçütleri karşılayan kayıtları dışa aktarabilirsiniz. Oracle CRM On Demand kayıt listesini dışa aktardıktan sonra, dosyayı indirerek listeyi kaydedebilirsiniz.

Bir listeden anında 250 kayıt dışa aktarabilirsiniz. Bu seçeneği belirlediğinizde listedeki ilk kayıtlardan (listenin o andaki sıralama düzenine göre) maksimum 250'si dışa aktarılır. Bunun yerine listedeki tüm kayıtları da dışa aktarabilirsiniz. Bir listedeki tüm kayıtları dışa aktardığınızda, dışa aktarma isteğinize kuyruğa alınır ve toplu iş olarak yürütülür.

Bir listedeki kayıtları dışa aktarmak için kullanıcı rolünüzde Liste - Tüm Alanları Dışa Aktarma veya Liste - Görüntülenen Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı olmalıdır. Bir kayıt listesi dışa aktardığınızda kullanıcı rolünüz dışa aktarabileceğiniz alanları belirler:

Kullanıcı rolünüzde Liste - Tüm Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı etkinleştirildiyse kayıtlardaki tüm alanları dışa aktarmayı veya yalnızca listenizde görüntülenen alanları dışa aktarmayı seçebilirsiniz.

Kullanıcı rolünüzde Liste - Görüntülenen Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı etkinleştirilmediyse ama Liste - Tüm Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı etkinleştirilmediyse yalnızca listenizde görüntülenen alanları dışa aktarmayı seçebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde bir listedeki en çok 250 kaydın nasıl dışa aktarılacağı açıklanmıştır.

Bir listeden 250 kayıt dışa aktarmak için

- 1 Dışa aktarmak istediğiniz kayıtların listesini açın.
- 2 Gerekirse listeyi, dışa aktarmak istediğiniz kayıtları listenin en üstünde görünecekleri şekilde sıralayın.
İPUCU: Listeyi sütuna göre sıralamak için sütun başlığına tıklayın. Listeyi aynı sütuna göre ama ters düzende sıralamak için sütun başlığına tekrar tıklayın.
- 3 Kayıt Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Listeyi Dışa Aktar'ı seçin.
- 4 Listeyi Dışa Aktar sayfasında:
 - Liste Dışa Aktarma Tipi bölümünde, Anında Dışa Aktarma seçeneğini belirleyin.
 - Dışa Aktarılacak Alanlar ve Alan Sınırlayıcı bölümlerinde, istediğiniz seçenekleri belirleyin.
NOT: Dışa Aktarılacak Alanlar bölümü yalnızca kullanıcı rolünüz Liste - Tüm Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı varsa kullanılabilir.
- 5 Dışa Aktar'a tıklayın.
- 6 Dosyayı indirmek için İndir'e tıklayın.

NOT: Liste Dışa Aktarma Tipi bölümünde Anında Dışa Aktarma'yı seçerseniz dışa aktarma işlemi tamamlandığında e-posta bildirimini gönderilmez.

Aşağıdaki prosedürde bir listedeki tüm kayıtların nasıl dışa aktarılacağı açıklanmıştır.

Listedeki tüm kayıtları dışa aktarmak için

- 1 Dışa aktarmak istediğiniz kayıtların listesini açın.
- 2 Kayıt Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Listeyi Dışa Aktar'ı seçin.
- 3 Listeyi Dışa Aktar sayfasında:
 - Liste Dışa Aktarma Tipi bölümünde, Kuyrukla Dışa Aktarma seçeneğini belirleyin.
 - Dışa Aktarılacak Alanlar ve Alan Sınırlayıcı bölümlerinde, istediğiniz seçenekleri belirleyin.

NOT: Dışa Aktarılacak Alanlar bölümü yalnızca kullanıcı rolünüz Liste - Tüm Alanları Dışa Aktarma ayrıcalığı varsa kullanılabilir.
 - E-posta bildirimini dışa aktarma işlemi tamamlandıktan sonra gönderilmesini istiyorsanız E-posta Bildirimini Etkinleştir (yalnızca Kuyrukla Dışa Aktarma için geçerlidir) onay kutusunu işaretleyin.

NOT: Bu onay kutusu öndeğer olarak işaretlidir ve yalnızca kuyrukla dışa aktarma gerçekleştirirseniz geçerli olur.
 - URL'lerin dışa aktarılan CSV dosyasına dahil edilmesini istiyorsanız Dışa Aktarma Dosyalarına Web Bağlantısı URL'sini Dahil Et onay kutusunu işaretleyin.

Dışa Aktarma Dosyalarına Web Bağlantısı URL'sini Dahil Et onay kutusunun öndeğeri, şirket profilindeki Dışa Aktarma Dosyalarına Web Bağlantısı URL'sini Dahil Et onay kutusu tarafından kontrol edilir. Her dışa aktarma isteği için bu ayarı seçebilir veya ayarın seçimini kaldırabilirsiniz. Bu onay kutusu hakkında daha fazla bilgi için bkz. Entegrasyon Ayarlarını Konfigüre Etme.
- 4 Dışa Aktar'a tıklayın.

Kişisel Dışa Aktarma İsteği Kuyruğu sayfası görüntülenir.
- 5 Dışa aktarma isteği sayfanın Bekleyen İstekler bölümündeyse, güncelleme isteğinizin tamamlanıp tamamlanmadığını görmek için Yenile'ye tıklayın.
- 6 Dışa aktarma isteğinizin Kişisel Dışa Aktarma İsteği Kuyruğu sayfasının Tamamlanan İstekler bölümünde görüntüleniyorsa, Liste Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasını açmak için Liste'ye veya Kayıt Tipi'ne tıklayın.
- 7 Sayfanın Dışa Aktarma İsteği Eki bölümünde, ekin kayıt düzeyi menüsünden İndir'i seçin ve ardından ZIP dosyasını kaydedin.

ZIP dosyasında dışa aktarma özeti metin dosyası ve dışa aktardığınız kayıtları içeren bir CSV dosyası bulunur.

Dışa aktarma isteğinin detayları, şirketinizin dışa aktarma istekleri için belirtilen tutma dönemi sona erene dek Kişisel Dışa Aktarma İsteği Kuyruğu sayfanızda kullanılabilir. Dışa aktarma isteğinden gelen çıktıyı içeren ZIP dosyası, şirketinizin dışa aktarma isteği ekleri için belirtilen tutma dönemi sona erene dek Kişisel Dışa Aktarma

İsteği Kuyruğu sayfanızda kullanılabilir. Kişisel Dış Aktarma İsteği Kuyruğu hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Dış Aktarma İsteklerinizi Gözden Geçirme](#) (bkz. "[Dış Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme](#)" sayfa 887).

Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme

Adınız bir kaydın Sorumlu alanında olduğunda o kaydın sahibi olursunuz. Genellikle, sahibi olduğunuz tüm kayıtları görüntüleyebilir ve düzenleyebilirsiniz.

Şirket yöneticinizin bir kayıt tipi için konfigüre ettiği kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, bir kayıt oluşturduğunuzda otomatik olarak kaydın sorumlusu olursunuz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49).

Aşağıdakilerden herhangi biri olduğunda da bir kaydın sorumlusu olursunuz:

Kayıt size atandığında.

Kayda sahip olan bir grupta olduğunuzda. Grup sorumluluğu ile, adınız Sorumlu alanında görünmeyebilir.

Aşağıdaki durumlarda birçok kaydın sorumluluğunu transfer edebilirsiniz:

Kaydın sahibiyse.

Doğrudan bağlı çalışanlarınızdan biri kaydın sahibiyse.

Kullanıcı rolünüz ve erişim düzeyleriniz izin veriyorsa.

NOT: Yalnızca firma, ilgili kişi ve iş fırsatı kayıtları için, kaydın sorumlusu size kayıt için tam erişim yetkisi verdiğinde de sorumluluğu transfer edebilirsiniz.

Bir kaydın sorumluluğunu transfer etmek için

1 Kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Detay sayfasında, Düzenleme sayfasını açmak için Düzenle'ye tıklayın.

NOT: Şirketiniz için satır içi düzenleme özelliği etkinleştirilmişse, Düzenleme sayfasını açmanız gerekmez. Bunun yerine, Sorumlu alanını doğrudan Detay sayfasından düzenleyebilirsiniz.

3 Sorumlu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.

4 Arama penceresinde, başka bir çalışanın Soyadı bağlantısına tıklayın.

5 Kaydı oluşturun.

Kayıtları Paylaşma (Ekipler)

Bazı kayıt tipleri için, bir kaydı kullanıcılardan oluşan bir ekibin görüntüleyebileceği şekilde paylaşabilirsiniz. Aşağıdaki kayıt tipleri ekipler tarafından paylaşılabilir:

146 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Firma
Denklik Belgesi
Aktivite
Uygulama
İş Planı
Sertifikasyon
İlgili Kişi
Kurs
Özel Nesneler
Satış Anlaşması Kaydı
Etkinlik
Sınav
Hane
Satış Olanağı
PGF İsteği
Hedef
İş Fırsatı
Sipariş
İş Ortağı
Portföy
Numune İsteği
Servis İsteği
Özel Fiyatlandırma İsteği

Firma kayıtlarında, o firma kaydına bağlı ilgili kişi ve iş fırsatı kayıtlarını da paylaşabilirsiniz.

Ekipler ve Kayıt Sahipliği Modları Hakkında

Şirket yöneticinizin bir kayıt tipi için ayarladığı kayıt sahipliği moduna bağlı olarak, bir kaydın sahibi olmayabilir. Kayıtta bunun yerine bir birincil özel defter olabilir veya kayıt bir sahip veya birincil özel defter sahibi olmayabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49). Kayıt sahipliği modları yalnızca defterleri destekleyen kayıt tipleri için geçerlidir.

Şirket yöneticiniz bir kayıt tipinin kayıt sahipliği modunu değiştirirse, kayıt sahipliği modu değiştikten sonra kayıt ilk güncellendiğinde daha önceki sahip kayıttan kaldırılmış olabilir. Bu gerçekleştiğinde, kaydın eski sahibi hariç ekibin tüm üyeleri, ekip üyesi olarak kalır. Bu davranış, önceden tanımlanmış bir grubun üyesi olan ekip üyeleri için de aynıdır; diğer bir deyişle, kaydın eski sahibi hariç grubun tüm üyeleri, ekip üyesi olarak kalır. Ancak, Firma kayıt tipi bu kural için bir istisnadır. Bir firmanın eski sahibi önceden tanımlanmış bir grubun

üyeyse, grubun tüm üyeleri ekipten kaldırılır. Önceden tanımlı grubun üyesi olmayan ekip üyeleri, diğer kayıt tiplerinde de olduğu gibi ekibin üyesi olarak kalır.

NOT: Standart uygulamada, kaydın önceki sahibi burada açıklandığı gibi üyenin ekibi olarak tutulmaz. Ancak yöneticiniz kayıt tipini, kaydın önceki sahibi kayıta ekibin üyesi olarak tutulacak şekilde konfigüre edebilir. Bir kayıt tipini, önceki sahibi ekibin üyesi olarak tutulacak şekilde konfigüre etme hakkında bilgi için bkz. [Paylaşılan Kayıtlar için Önceki Sahipliği Özelleştirme](#).

Bir kaydı paylaşmak için, önce kişiyi seçilen kayıt ile ilgili Ekibe eklersiniz. Ardından bu kayıt için kullanıcının erişim profilini belirtirsiniz.

NOT: Kullanıcıları, aktivite Detay sayfasındaki Kullanıcılar ilgili bilgi bölümlerinde aktivite ekibine eklersiniz. Aktivite ekibine bir kullanıcı eklediğinizde, aktivite kaydı için kullanıcının erişim profilini belirtebilirsiniz. Kullanıcıya, aktivite için otomatik olarak Salt Okunur erişim profili verilir. Adı aktivitede Atayan alanında görünen kullanıcıya, otomatik olarak aktivite için Tam erişim profili verilir. Kullanıcının kayıt için sahip olduğu erişim düzeyi, erişim profilinin nasıl konfigüre edildiğine bağlıdır. Bununla birlikte, Salt Okunur erişim profilinin nasıl konfigüre edildiğine bakılmaksızın, yalnızca aktivite sahibi ve adı bir aktivitedeki Atayan alanında görünen kişi bu aktiviteden kullanıcıları kaldırabilir. Aktivitelere kullanıcı ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Başkalarıyla Randevular Çizelgeleme](#) (bkz. "[Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme](#)" sayfa 225).

Kayıt paylaşmak için

1 Kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Kayıt Detayı sayfasında Ekip bölümüne ilerleyin ve Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.

3 Ekip Kullanıcı Ekle penceresinde, Kullanıcının yanındaki Arama simgesine tıklayın.

4 Arama penceresinde, bir çalışan seçin.

5 Roller ve erişim düzeylerini ayarlayın:

NOT: Kayıt tipine ve kurulumla bağlı olarak, uygulamanız buradaki seçeneklerden farklılık gösterebilir.

a (İsteğe bağlı) Bağlantılı kaydın ana kayıt ile ilgili olarak oynadığı rolü açıklamak için, Ekip Rolü açılır listesinden bir seçenek belirleyin.

b Ekip üyeleri ile ilgili kayıt tipi için erişim haklarını ayarlamak isterseniz Erişim açılır listesinden bir erişim profili seçin. Öndeğer olarak kullanılabilen erişim profilleri şunlardır:

- **Salt Okunur.** Standart uygulamada, bu erişim profili kullanıcıların kayıtları görüntülemesine izin verir, ancak değiştirmesine vermez.
- **Düzenleme.** Standart uygulamada, bu erişim profili kullanıcıların kayıtları güncellemesine izin verir.
- **Tam.** Standart uygulamada, bu erişim profili kullanıcıların kayıtları güncellemesine veya silmesine izin verir.

NOT: Yöneticiler, erişim profilleri öndeğerinde erişim ayarlarını değiştirebilir.

Şirket yöneticiniz ekipler için başka erişim profilleri oluşturabilir.

NOT: Yöneticileriniz, şirket profilindeki Yönetici Görünürlüğü Etkin seçeneğinin ayarına ve Erişim açılır listesindeki seçimlerinize bağlı olmaksızın, kendilerine bağlı kişilerin kayıtları için sahip erişimine sahiptir. Herhangi bir kullanıcı için, uygulamadaki en serbest erişim ayarı o kullanıcının erişim düzeyini belirler. Erişim profilleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Erişim Profili Yönetimi.

- 6 Kaydet'e tıklayın.
- 7 (Yalnızca iş fırsatı ekipleri) İş fırsatındaki gelirin bir kısmını veya tamamını bir ekip üyesine tahsis etmek için şunlardan birini yapın:
 - a İş Fırsatı Detay sayfasında, İş Fırsatı Ekibi bölümünde Kullanıcıları Düzenle'ye tıklayın.
 - b İş Fırsatı Ekibi Kullanıcılarını Düzenle sayfasında, Ayrılan Yüzde alanında, ekip üyesine tahsis edilecek değer yüzdesini girin.

Ayrılan Yüzde alanındaki değer 0 (sıfır) ile 100 arasında herhangi bir sayı olabilir.

NOT: Ayrılan Gelir alanı, iş fırsatı ekibi kaydındaki Ayrılan Yüzde alanından ve iş fırsatı kaydındaki Gelir alanından hesaplanan, salt okunur bir değerdir.
 - c Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İş fırsatı ekipleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[İş Fırsatı Ekipleri Hakkında](#) (sayfa 347)

Bir Kayıttaki Birincil Özel Defteri Değiştirme

Şirket yöneticinizin bir kayıt tipi için konfigüre ettiği kayıt sahipliği moduna bağlı olarak, bu tipteki bir kayıt, bir kayıt sahibi yerine kayıtlarla ilişkili bir birincil özel deftere sahip olabilir. Bir kayıttaki birincil özel defteri değiştirebilirsiniz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

Bir kayıttaki birincil özel defteri değiştirmek için

- 1 Kaydın Detay sayfasında, Defter alanında, Arama simgesine tıklayın.
- 2 Arama penceresinde, kayıtlarla ilişkilendirmek istediğiniz özel defteri bulun ve sonra da Seç'e tıklayın.

NOT: Yalnızca veri içeren defterler bir kayıtlarla ilişkilendirilebilir.

Daha önce kayıttaki birincil defter olan özel defter kayıttan kaldırılır. Özel defterin kayıtlarla ilişkilendirilmesini istiyorsanız, defteri kayda, kaydın Detay sayfasının Defter bölümünde eklemelisiniz.

NOT: Bir kaydın Detay sayfasının Defter ile ilgili bilgiler bölümünde özel defter kaydındaki Birincil onay kutusunu düzenleyebilirsiniz.

Kayıt Gruplarını Güncelleme

Birçok üst düzey kayıt türü Toplu Güncelleme özelliğini destekler, böylece aynı anda bir grup kayıt ile ilgili alanlardaki değerleri güncelleyebilirsiniz. Örneğin, bir kayıt grubundaki sahibi başka bir çalışan ile değiştirmek isteyebilirsiniz. Bunu kayıt gruplarını güncelleyerek gerçekleştirebilirsiniz.

NOT: Mesaj Yanıtı, Mesaj Planı, Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri, Envanter Denetim Raporu, Envanter Dönemi, Numune Feragatnamesi, Numune İşlemi ve İşlem Kalemli kayıt türleri gibi Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özgü bazı kayıt türleri Toplu Güncelleme özelliğini desteklemez.

Toplu Güncelleme özelliğini destekleyen kayıt türleri için aynı anda seçilen 100 kayıttaki değerleri güncelleyebilirsiniz. Listede 100'den fazla kayıt varsa, tüm kayıtlar güncellenene kadar bu görevi tekrarlayabilirsiniz. Bunun yerine, listenizi listede yalnızca güncellemek istediğiniz kayıtlar kalacak şekilde geliştirebilirsiniz.

Kayıt grupları güncellenirken aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

Bir kayıt grubunu güncellemek için kullanıcı rolünüzde aşağıdaki ayrıcalıklardan en az biri olmalıdır: Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme veya Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme. Kullanıcı rolünüzde bu ayrıcalıklardan en az bir tanesi yoksa Toplu Güncelleme özelliğini kullanamazsınız.

Kullanıcı rolünüzde Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme ayrıcalığı varsa ve Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme ayrıcalığı yoksa Toplu Güncelleme özelliğiyle güncelleyebileceğiniz alanların kümesi kısıtlı olabilir. Güncellediğiniz kayıt türü için kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşimi statik bir yerleşimse yalnızca kayıt türü için kullanıcı rolünüze atanan Detay sayfası yerleşiminde düzenleyebileceğiniz alanları güncelleyebilirsiniz. Bununla birlikte, Detay sayfası yerleşimi dinamik bir yerleşimse Toplu Güncelleme özelliğiyle güncelleyebileceğiniz alanların kümesi kısıtlanmaz.

Kullanıcı rolünüzde Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme ayrıcalığı varsa kullanıcı rolünüzde Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme ayrıcalığı olup olmadığına ve Detay sayfası yerleşiminin statik veya dinamik olmasına bakılmaksızın Toplu Güncelleme özelliğiyle güncelleyebileceğiniz alanların kümesi kısıtlanmaz.

NOT: Belirli sistem alanları her zaman salt okunurdur ve yalnızca Oracle CRM On Demand tarafından güncellenebilir. Birçok kayıt türünde kullanılabilir olan Oluşturuldu alanı ve Oluşturuldu: Tarih alanı her zaman salt okunur olan alanlara ilişkin örneklerdir.

Bir veya daha fazla sayıda iş fırsatı kaydında Satış Aşaması alanındaki değeri değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanırsanız kayıtlardaki Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşaması ile ilgili olasılık yüzdesi öndeğerine güncellenmez. Satış aşaması güncellendiğinde iş fırsatlarındaki olasılık yüzdesinin değişmesini istiyorsanız, bireysel olarak veya Web tabanlı uygulamaları kullanarak her kayıttaki satış aşamasını değiştirmeniz gerekir. Web tabanlı uygulamalar ile ilgili bilgi için bkz. Web Tabanlı Uygulamalar Entegrasyonu.

Hesaplar, ilgili kişiler, satış olanakları gibi kayıtlardaki adres alanlarını Toplu Güncelleme özelliğiyle ayrı ayrı güncelleyemezsiniz. Ancak, şirketiniz paylaşılan adresler kullanıyorsa üst düzey adres kayıtlarındaki alanları güncelleyebilirsiniz. Paylaşılan adresler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Adresler](#) ve [Firma, İlgili Kişi, Bayi ve İş Ortağı Kayıtlarında Adresleri Paylaşma](#) (bkz. "Firma, İlgili Kişi, Bayi ve İş Ortağı Kayıtları Arasında Adres Paylaşımı" sayfa 371).

NOT: Bir iş fırsatıyla bağlantılı ürün geliri kayıt grubundaki alanlarda değerleri aynı anda güncellemek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanabilirsiniz. Bir grup iş fırsatı ürün geliri kaydındaki değerleri güncelleme hakkında bilgi için bkz. [Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama](#) (sayfa 337).

Başlamadan önce:

Gerekirse güncellemek istediğiniz kayıtları yakalayacak şekilde bir liste oluşturun. Liste oluşturma ve kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

Bir kayıt grubunu güncellemek için kullanıcı rolünüzde aşağıdaki ayrıcalıklardan en az biri olmalıdır: Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme veya Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme.

İş fırsatı kayıtlarında Satış Aşaması alanını güncellediğinizde seçilebilecek değerlerle ilgili bilgiler için bkz. [Satış Aşamaları ve Toplu Güncelleme Özelliği Hakkında](#) (sayfa 348).

Aşağıdaki prosedürde bir listedeki seçilen kayıtların nasıl güncelleneceği açıklanmıştır.

Bir listedeki seçilen kayıtları güncellemek için

1 Güncellemek istediğiniz kayıtların listesini açın.

NOT: Toplu Güncelleme işlevini kullandığınızda, yalnızca Liste sayfasında görüntülenen kayıtları güncelleyebilirsiniz. Örneğin, Liste sayfanızda yalnızca 10 kayıt görüntülerseniz, yalnızca bu 10 kaydı güncelleyebilirsiniz. Liste sayfasında maksimum 100 kayıt görüntüleyebilirsiniz.

2 Gerekirse listeyi, güncellemek istediğiniz kayıtları listenin en üstünde görünecekleri şekilde sıralayın.

İPUCU: Listeyi sütuna göre sıralamak için sütun başlığına tıklayın. Listeyi aynı sütuna göre ama ters düzende sıralamak için sütun başlığına tekrar tıklayın.

3 Kayıt Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Toplu Güncelleme'yi seçin.

4 Adım 1'de, güncellemek istemediğiniz kayıtların onay kutusunun işaretini kaldırın ve İleri'ye tıklayın.

5 Adım 2'de, güncellemek istediğiniz alanları seçin ve bu alanlar için yeni değerler girin.

Yeni değerlerle güncellemek için en çok beş alan seçebilirsiniz. Mevcut değerleri bir alandan kaldırmak için, Adım 2'de Değer sütununu boş bırakın.

6 Bitir'e tıklayın.

Kayıtları Birleştirme

Belirli kayıt tipleri için, tekrarlı kayıt varsa, iki kaydı tek kayıt olarak birleştirebilirsiniz. Birleştirme işlevi Firma, İlgili Kişi, Bölüm, Hane, Satış Olanakları, İş Ortağı, Portföy ve Servis İsteği kayıt tipleri için desteklenir.

NOT: Bölümleri birleştirdiğinizde ne olduğu hakkında daha fazla bilgi için bkz. Bölümleri Birleştirme ve Silme Hakkında değerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.

İki kaydı birleştirdiğinizde, iki kayıttaki, koruduğunuz kayıttaki tutmak istediğiniz alan değerlerini belirtirsiniz; buna *birincil kayıt* adı verilir. Silinen kayda *tekrarlı kayıt* adı verilir.

NOT: Şirketinizin paylaşılan adresler kullanıyorsa, iki firmayı veya iki ilgili kişiyi birleştirdiğinizde korunacak faturalama adresi, sevkiyat adresi ve birincil adresler bilgilerindeki bağımsız alanları seçemezsiniz. Öndeğer olarak, birincil kaydın ilgili faturalama adresi, sevkiyat adresi ve birincil adresleri korunur. Bu alanlar ile ilgili

Başlarken

daha fazla bilgi için bkz. [Firma Alanları: İçe Aktarma Hazırlığı ve İlgili Kişi Alanları: İçe Aktarma Hazırlığı](#). Paylaşılan adreslerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Adresler](#).

Kayıtların birleştirilmesi ile ilgili olarak şu konular geçerlidir:

Bir alan birincil kayıta ve tekrarlanan kayıta aynı değere sahipse ve alan gerekliyse birleştirme işlemi sırasında o alandaki değeri değiştiremezsiniz. Ancak alan gerekli değilse alanda mevcut değer yerine boş bir değer seçebilirsiniz.

Sistem tarafından güncellenen alanlarda, birleştirme işlemi sırasında değer birincil kayıttaki değeri öndeğer olarak alır ve bu değeri değiştiremezsiniz.

Çoklu seçim listesi alanında, tutmak istediğiniz değer kümesini belirtebilirsiniz. Birleştirme işlemi sırasında aşağıdaki seçenekleri belirleyebilirsiniz:

- Birincil kayıttaki değer kümesi.
- Tekrarlanan kayıttaki değer kümesi.
- En fazla 10 değere kadar iki kayıttaki değerleri de içeren değer kümesi. Her değer, iki kayıttaki değer kümesinde görünse bile yalnızca bir kez eklenir.
- Alan gerekli değilse boş bir değer.

Tekrarlanan kayda bağlı özel defterler haricinde, tekrarlanan kayda bağlı tüm kayıtlar otomatik olarak birincil kayda bağlanır.

Çoğu durumda, Oracle CRM On Demand tekrarlı ilgili kayıt denetimi yapmaz. Tekrarlı ilgili kayıtları kaldırmak için onları silmeniz gerekir. Ancak firmalara bağlı iş fırsatları olduğunda, Oracle CRM On Demand iş fırsatı birincil firma ile zaten bağlantılı bir iş fırsatı olarak aynı İş Fırsatı Adına ve Birincil İlgili Kişi No'suna sahipse, birleştirilen firmadaki bir iş fırsatını birincil firmaya bağlamaz.

NOT: İki kaydı birleştirdiğinizde, birincil deftere bağlı özel defterler her zaman tutulur, ancak tekrarlanan kayda bağlı özel defterler otomatik olarak birincil kayda bağlanır. Ancak yöneticiniz, şirket profilinde kayıtları birleştirdiğinizde özel defterleri otomatik olarak birincil kayda bağlamanıza izin verecek bir seçeneği etkinleştirebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Birleştirirken Bağlı Özel Defterleri Tutma Hakkında](#) (sayfa 153).

Firmaları birleştirdiğinizde, tekrarlı firma kaydının sahibi firma ekibine eklenir ve birincil kayda tam erişim sahibi olur.

Birleştirmek istediğiniz kayıtlardan herhangi birine bağlı kayıt türünde 9999'dan fazla kayıt varsa, birleştirme işlemi başarıyla tamamlanmayacaktır. Ayrıca, birleştirmek istediğiniz kayıtların herhangi birine bağlı türde çok sayıda kayıt varsa, herhangi bir kayıt türündeki bağlı kayıtların sayısı 9999'u aşmasa bile birleştirme işlemi zaman aşımına uğrayabilir. Birleştirme işleminde yer alan kayıtların türleri, ağınızın hızı ve Oracle CRM On Demand veritabanı ve Oracle CRM On Demand sunucusundaki yük gibi başka unsurlar da birleştirme işleminin zaman aşımına uğramasına neden olabilir. Aşağıdakileri yaparak bu sorunları çözebilirsiniz:

- Üst kayıtları birleştirmeden önce bazı bağlı kayıtların bağlantısını gerektiğinde üst kayıttan kaldırın.
- Birleştirme işlemlerini yoğun olmayan saatlerde gerçekleştirin.

Başlamadan önce:

Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Kayıtları Birleştir ayrıcalığını içermelidir. Bölüm kayıt türünden kayıtları birleştirmek için kullanıcı rolünüz hem Kullanıcıları Yönet hem de Roller ve Erişimi Yönet ayrıcalığına sahip olmalıdır.

Aşağıdaki koşullardan en az biri karşılanmalıdır:

- Ana kayıt ve tekrarlı kayıt için erişim düzeyiniz, kaydı silmenize izin verir.
- Kullanıcı rolünüz, Silme Erişimi Olmadan Kayıtları Birleştirme ayrıcalığını içerir.

Ana kayıt için erişim düzeyiniz kaydı silmenize izin vermiyorsa ve kullanıcı rolünüz Silme Erişimi Olmadan Kayıtları Birleştirme ayrıcalığını içermiyorsa kayıтта Birleştir düğmesi kullanılamaz.

Birleştirme sırasında seçebilmeniz için kayıt adlarını not alın.

İki kaydı birleştirmek için

- 1 Birincil kayıt olarak korumak istediğiniz kaydı seçin.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Kayıt Detayı sayfasında Birleştir düğmesine tıklayın.
- 3 Adım 1'de, Arama simgesine tıklayın ve Tekrarlı kaydı seçin.
- 4 Adım 2'de, her kaydın değerlerini inceleyin ve kayıтта oluşturmak istediğiniz değerleri seçin.
Öndeğer olarak; Kaydedilecek Değer sütunu birincil kayıttan alınan değerleri gösterir.
- 5 3. adımda, tekrarlanan kayda bağlı defterlerin kayıtlar birleştirildiğinde birincil kayda da bağlanmasını isterseniz onay kutusunu seçin.
NOT: 3. adım, yalnızca şirket profilinde Tekrarlanan Kayıt Defterlerinin Birleştirilmesini Etkinleştir onay kutusu seçilirse görünür. 3. adım görünmezse veya 3. adımda onay kutusunu seçmezseniz, tekrarlayan kayda bağlı defterler kayıtlar birleştirildiğinde birincil kayda otomatik olarak bağlanmaz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Birleştirirken Bağlı Özel Defterleri Tutma Hakkında](#) (sayfa 153).
- 6 Bitir'e tıklayın.

Kayıtları Birleştirirken Bağlı Özel Defterleri Tutma Hakkında

İki kaydı birleştirdiğinizde, birincil deftere bağlı özel defterler her zaman tutulur, ancak tekrarlanan kayda bağlı özel defterler otomatik olarak birincil kayda bağlanır. Bu, bir kullanıcının tekrarlanan kayda bağlı olan özel bir defter üyeliği aracılığıyla tekrarlanan bir kayda erişimi varsa ve kullanıcının başka bir erişim kontrolü bileşeniyle tekrarlanan veya birincil kayda erişimi yoksa, siz kayıtları birleştirdikten sonra uygun defteri birincil kayda manuel olarak bağlamadığınız sürece kullanıcının birincil kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kayda erişimi olmayacaktır.

Ancak, yöneticinin şirket profilinde Tekrarlanan Kayıt Defterlerinin Birleştirilmesini Etkinleştir onay kutusunu seçerse, iki kaydı birleştirdiğinizde birleştirme işlemindeki ek bir adım tekrarlanan kaydın özel defterlerini birincil kayda bağlama seçeneği sağlar.

Kayıt Sahipliği Modları ve Kayıtları Birleştirme

İki kaydı birleştirirken tekrarlanan kaydın özel defterlerini birincil kayda bağlama seçeneğini belirlerseniz, kayıt tipi için konfigüre edilen kayıt sahipliği modu aşağıdaki bölümlerde açıklandığı gibi siz kayıtları birleştirdikten sonra hangi özel defterlerin birincil kayda bağlanacağını belirler.

Kullanıcı Modu

Kayıt tipi Kullanıcı modunda konfigüre edilirse, siz kayıtları birleştirdikten sonra şunlar olur:

Birincil kayıttaki Defter alanı, birincil kaydın sahibi için kullanıcı defterini gösterir.

Tekrarlanan kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasında Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlanır.

Birincil kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlı olmaya devam eder.

Defter Modu

Kayıt tipi Defter modunda konfigüre edilirse, siz kayıtları birleştirdikten sonra şunlar olur:

Birleştirme işleminin 2. adımında Defter alanında seçtiğiniz özel defter, birincil kayıt için birincil defter olur. Birincil kayıttaki defteri seçerseniz tekrarlanan kayıttaki birincil defter, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlanır. Ancak, birincil defter olarak tekrarlanan kayıttaki defteri seçerseniz, birincil kayıt için birincil defter olan defter otomatik olarak birincil kayda bağlanmaz.

Tekrarlanan kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlanır.

Birincil kayda bağlı tüm birincil olmayan özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlı olmaya devam eder.

Karma Mod

Kayıt tipi Karma modunda konfigüre edilirse, siz kayıtları birleştirdikten sonra şunlar olur:

Hem birincil kayda hem de tekrarlanan kayda atanmış bir sahip varsa davranış, kayıt tipi Kullanıcı modunda konfigüre edildiğinde görülen davranışla aynı olur.

Hem birincil kayda hem de tekrarlanan kayda atanmış bir birincil özel defter varsa davranış, kayıt tipi Defter modunda konfigüre edildiğinde görülen davranışla aynı olur.

Birincil kayda bir sahip atanmışsa ve tekrarlanan kayda birincil özel defter atanmışsa, kayıtlar birleştirildikten sonra şunlar olur:

- Birleştirme işleminin 2. adımında Defter alanında seçtiğiniz defter, kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kaydın Defter alanında gösterilir. Tekrarlanan kayıttaki özel defteri seçerseniz, özel defter birincil kayıt için birincil defter olur ve birincil kayıttaki Sahip alanı doldurulmaz.

Birincil kayıttaki kullanıcı defterini seçerseniz, bu kullanıcı birincil kaydın sahibi olur ve birincil kaydın Defter alanı birincil kaydın sahibi için kullanıcı defterini gösterir. Birincil kayda birincil özel defter atanmamıştır.

- Tekrarlanan kayıta birincil defter olan özel defter dahil tekrarlanan kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlanır.
- Birincil kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlı olmaya devam eder.

Birincil kayda birincil defter atanmışsa ve tekrarlanan kayda sahip atanmışsa, şunlar olur:

- Birleştirme işleminin 2. adımında Defter alanında seçtiğiniz defter, kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kaydın Defter alanında gösterilir. Tekrarlanan kayıttaki özel defteri seçerseniz, özel defter birincil kayıt için birincil özel defter olmaya devam eder ve birincil kayıttaki Sahip alanı doldurulmaz. Tekrarlanan kayıttaki kullanıcı defterini seçerseniz, bu kullanıcı birincil kaydın sahibi olur ve birincil kayıttaki Defter alanı bu kullanıcı için kullanıcı defterini gösterir. Kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kayıta birincil özel defter yoktur. Birincil kayıt için birincil defter olan özel defter, kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kayda otomatik olarak bağlanmaz.
- Tekrarlanan kayda bağlı tüm özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlanır.
- Birincil kayda bağlı tüm birincil olmayan özel defterler, birincil kaydın Detay sayfasının Defterler ile ilgili bilgiler bölümündeki birincil kayda bağlı olmaya devam eder.

Özel Defterlerin Bağlantılarındaki Bilgiler Hakkında

Özel defter siz kayıtları birleştirmeden önce birincil kayda ve tekrarlanan kayda bağlıysa, Otomatik İlişkilendirme onay kutusundaki ayar da dahil olmak üzere birincil kayıttaki defterin bağlantısında bulunan bilgiler kayıtlar birleştirildikten sonra tutulur. Özel bir defter tekrarlanan kayda bağlıysa ve siz kayıtları birleştirmeden önce birincil kayda bağlı değilse, özel defter kayıtlar birleştirildikten sonra birincil kayda bağlandığında şunlar olur:

Tekrarlanan kaydın bağlantısında Otomatik İlişkilendirme onay kutusu seçilmese bile birincil defterin bağlantısındaki Otomatik İlişkilendirme onay kutusu seçilmez.

Birincil kaydın bağlantısındaki Başlangıç Tarihi ve Bitiş Tarihi alanları, tekrarlanan kaydın bağlantısındaki ilgili alanlarda bulunan bilgilerle doldurulur veya tekrarlanan kaydın bağlantısında doldurulmamışlarsa boş bırakılır.

İlgili Konular

Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

- [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sorumluluğu Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49)

Not Ekleme

Not özelliğini destekleyen kayıt tipleri için, iki yöntemle not ekleyebilirsiniz:

Kaydın Detay sayfasında sağ üst taraftaki not simgesine tıklayarak. Bu seçenek, şirketiniz için Mesaj Merkezi etkinleştirilmişse kullanılabilir. Bu yöntemle, kaydın not listesine notlar ekleyebilir ve kayda eklenen notlara abone olabilirsiniz.

Başlarken

Notlar bölümünde Yeni'ye tıklayarak.

Genellikle, şirket yöneticiniz not simgesini kullanılabilir yaptıysa, Notlar bölümü kullanılamaz. Ancak, Notlar bölümü mevcutsa, not listesine eklediğiniz notlar Notlar bölümüne de eklenir.

Mesaj Merkezi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkeziyle Çalışma](#) (bkz. "Mesaj Merkezi ile Çalışma" sayfa 46). Not listesini kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Not Listesiyle Çalışma](#) (sayfa 158).

Not oluşturmak için kullanılan yöntem nota ilişkin erişim izinlerinde fark yaratmaz.

Not simgesini kullanarak not eklemek için

- 1 Kaydı seçin.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Detay sayfasında not simgesine tıklayın.
- 3 Yeni Not'a tıklayın.
- 4 Notun en üst satırında, Konu alanını doldurun.
- 5 Diğer kullanıcıların notu görüntülemesini engellemek için, Özel onay kutusunu işaretleyin.
Özel onay kutusunun nota erişimi nasıl kontrol ettiği hakkında bilgi için bkz. [Not Düzenleme Sayfası](#) (sayfa 156).
- 6 Kaydet'e tıklayın.

Notlar bölümüne not eklemek için

- 1 Kaydı seçin.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Detay sayfasında, Notlar bölümüne gidin ve Notlar başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın.
- 3 Not Düzenleme sayfasında, Konu alanını doldurun.
- 4 Başkalarının notu görüntülemesini engellemek için, Özel'i seçin.
Özel onay kutusunun nota erişimi nasıl kontrol ettiği hakkında bilgi için bkz. [Not Düzenleme Sayfası](#) (sayfa 156).
- 5 Kaydı oluşturun.

Not Düzenleme Sayfası

Not Düzenleme sayfası, bir kayda not eklemenize veya mevcut bir nottaki bilgileri güncellenize olanak tanır. Bu sayfada, bir not kaydına ilişkin alan kümesinin tamamı gösterilir. Aşağıdaki tabloda Not Düzenleme sayfasındaki alanlar açıklanmıştır.

156 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Alan	Açıklama
Konu	İçeriğe veya notun amacına ilişkin kısa bir açıklama girdiğiniz, giriş yapılması zorunlu bir metin alanı.
Özel	<p>Notu oluşturan kişiyse, Özel onay kutusu şu şekilde çalışır:</p> <p>Özel onay kutusunu işaretlemesiniz veya önceden seçiliyken kutunun işaretini kaldırırsanız, kayda erişimi olan herkes kayıttaki notu görebilir.</p> <p>Özel onay kutusunu seçerseniz not varsayılan olarak başka kullanıcılara görüntülenmez (not başkalarının görebileceği bir kayda bağlantılı olsa bile). Ancak not bazı kullanıcılar tarafından görüntülenebilir. Kullanıcı rollerinde Özel Notları Görüntüle ayrıcalığı etkinleştirilmiş olan kullanıcılar notun sahibine bağlı olmaksızın, Özel onay kutusu seçili tüm notları görebilir. Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığı bir kullanıcının, Özel onay kutusu işaretlenmiş ve başkasına ait olan bir notu güncellemesine veya silmesine izin vermez. Genellikle, Özel Notları Görüntüle ayrıcalığı yalnızca şirket yöneticilerine verilir.</p> <p>Sizin oluşturmadığınız bir nottaki Özel onay kutusunu işaretlerseniz, yaptığınız değişiklikleri kaydettikten sonra notu yalnızca oluşturan kişi ve Özel Notları Görüntüle ayrıcalığı olan kullanıcılar görebilir. Siz ve başka kullanıcılar notu göremez. Ancak, adınız notun Sorumlu alanında görünür.</p>
Açıklama	<p>Notun içeriği. İzin verilen maksimum karakter sayısı 16.350'dir.</p> <p>NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasına not içe aktardığınızda farklı kısıtlamalar uygulanır (bkz. Not Alanları: İçe Aktarma Hazırlığı).</p>

Not Sayfası (Liste)

Not sayfasında, bir kayıtle bağlantılı tüm notlar gösterilir. Aşağıdaki tabloda, Not sayfasından yapabileceğiniz açıklanmıştır:

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Not oluşturma	Notlar başlık çubuğunda, Yeni Not düğmesine tıklayın. Not Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.
Not silme	Silmek istediğiniz kaydın satırında Sil bağlantısına tıklayın. Silinen öğeleri, silinmelerinden itibaren 30 gün içinde geri yükleyebilirsiniz.
Not bulma	<p>Bir sütun ile ilgili verileri sıralamak için sütunun başlığına tıklayın. Alfabetik Arama denetimleri varsa, Konu sütununun başlığına tıklayabilir, ardından konunun o harfle başladığı notları bulmak için Alfabe çubuğunda bir harfe tıklayabilirsiniz. Rakamlarla başlayan notlar için, 0-9'a tıklayın.</p> <p>NOT: Kullanıcı diliniz Korece, Japonca, Basitleştirilmiş Çince veya Geleneksel Çince ise Alfabetik Arama denetimleri kullanılamaz.</p>
Liste sayfaları arasında	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
gezinme	için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.
Not güncelleme	Güncellemek istediğiniz kaydın satırında Düzenle bağlantısına tıklayın. Not Düzenleme sayfasında, bilgileri güncelleyip kaydı oluşturun. Şirketiniz için satır içi düzenleme etkinleştirilmişse, Not sayfasında görüntülenen satır içi alanları da düzenleyebilirsiniz.
Bir notu özel olarak işaretleme	Güncellemek istediğiniz kaydın satırında Düzenle bağlantısına tıklayın. Not Düzenleme sayfasında, Özel onay kutusunu seçin. Şirketiniz için satır içi düzenleme etkinleştirilmişse, Not sayfasında satır içi Özel onay kutusunu da seçebilirsiniz. NOT: Bazı kullanıcılar başka kullanıcıların sahip olduğu ve Özel onay kutusu seçili olan notlara erişim sağlayabilir. Özel onay kutusunun nota erişimi nasıl kontrol ettiği hakkında daha fazla bilgi için bkz. Not Düzenleme Sayfası (sayfa 156).
Not detaylarını görüntüleme	Görüntülemek istediğiniz kaydın satırında Düzenle bağlantısına tıklayın. Not Düzenleme sayfasında, not detaylarını gözden geçirin.

Not Listesiyle Çalışma

Şirketiniz tarafından bu özellik etkinleştirildiyse, kayıt Detayı sayfalarının sağ üst köşesinde bir not simgesi bulunur. Not simgesinin yanındaki sayı kayda eklenen not sayısını gösterir.

Not simgesine tıkladığınızda notların listesi görüntülenir. Her not için, notun konusu veya konu yoksa not metninin ilk bölümü ile birlikte notu oluşturan kullanıcının adı görüntülenir. Notun tarihi görüntülenir, notun bugüne ait ise saat görüntülenir.

Not listesinden aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Not görüntüleme	Gerekli nota gidin.
Yeni not oluşturma	Yeni Not'a tıklayın. İlk satıra konu yazın, bir not yazın ve Kaydet'e tıklayın. Not, kayda abone olan her kullanıcının Mesaj Merkezine gönderilir. Mesaj Merkezinden, kullanıcılar kayda gitmek için nottaki bir bağlantıya tıklayabilir.
Kayıtta notlara abone olma	Abone Ol'a tıklayın. Daha fazla bilgi için bkz. Notlara Abone Olma (sayfa 159).
Not silme	Gerekli nota gidin ve Sil'e tıklayın. Bu eylem notu Mesaj Merkezinden ve kayıt Detay sayfalarından siler.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Not gönderen kullanıcının detaylarını görüntüleme	Gerekli nota gidin ve kullanıcının adına tıklayın. Kullanıcı ile ilgili Kullanıcı Detayları sayfası görüntülenir.

Notlara Abone Olma

Bir kayda eklenen notlara abone olabilirsiniz, böylece biri kayda not eklediğinde not sizin Mesaj Merkezimize gönderilir. Erişiminiz olan her kaydın notlarına abone olabilirsiniz.

Mesaj Merkezinden, kayda gitmek için kayıttaki notta bir bağlantıya tıklayabilirsiniz.

Mesaj Merkezi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkeziyle Çalışma](#) (bkz. "Mesaj Merkezi ile Çalışma" sayfa 46).

Bir kayıttaki notlara abone olmak için

- 1 Kaydı seçin.
Kayıt seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Detay sayfasında not simgesine tıklayın.
- 3 Abone Ol düğmesine tıklayın.
Düğmenin etiketi Aboneliği Kaldır olarak değişir. Aboneliği kaldır düğmesine tıklayarak aboneliği iptal edebilirsiniz.

Diğer Kullanıcılara Not Gönderme

Uygulamada bir kullanıcının adının yanında görüntülenen not simgesine tıklayarak diğer kullanıcılara not gönderebilirsiniz. Not kullanıcının Mesaj Merkezine gönderilir.

Bu özelliği, Adı, Sahibi, Oluşturan ve Değiştiren gibi bir kullanıcı adı ile ilişkilendirilen alanlarda kullanabilirsiniz. Bu alanlar Detay sayfalarında, listelerde ve uygulamadaki diğer yerlerde görüntülenir.

Mesaj Merkezinden, diğer kullanıcılardan gelen notları yanıtlayabilirsiniz.

Eylem çubuğundaki sık kullanılan Kayıtlar bölümüne kullanıcı kayıtları ekleyebilirsiniz. Bu işlem, sık mesaj gönderdiğiniz kullanıcılara hızlı erişim sağlamanıza olanak tanır.

Mesaj Merkezini kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkeziyle Çalışma](#) (bkz. "Mesaj Merkezi ile Çalışma" sayfa 46).

Başka bir kullanıcıya not göndermek için

- 1 Not simgesinin görüntüleneceği şekilde, işaretçinizi kullanıcı adı ile ilişkili alanın üzerine getirin.
- 2 Not simgesine tıklayın
- 3 Notu yazın ve Kaydet'e tıklayın.

Eklerle Çalışma

Şirket yöneticinizin kullanıcı rolünüzü ve erişim profillerini konfigüre etme biçimine bağlı olarak, çeşitli kayıt tiplerine dosyalar (bazı durumlarda URL'ler) ekleyebilirsiniz. Aşağıdaki konularda dosya ekleme ile ilgili yönergeleri bulabilirsiniz:

Önceden tanımlanmış Ekler ile ilgili öge ile dosyalar ve URL'ler ekleme ile ilgili yönergeler için bkz. [Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162).

Ek alanlarını destekleyen kayıtlara dosya ekleme ile ilgili yönergeler için bkz. [Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme](#) (sayfa 167).

Önceden tanımlanmış Ek ile ilgili ögeyi destekleyen kayıt tiplerinin listesi ve ek alanlarını destekleyen kayıt tipleri listesi için bkz. [Ekler Hakkında](#) (sayfa 160).

İlgili Konular

Ekler ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Ekler Hakkında](#) (sayfa 160)

[Ekle İlgili Öğeler](#) (sayfa 165)

[Ek Listesi Sayfası](#) (sayfa 166)

Ekler Hakkında

Kayıt tipine ve şirket yöneticinizin Oracle CRM On Demand uygulamasını nasıl konfigüre ettiğine bağlı olarak, bazı dosyalara aşağıdaki şekilde dosyalar ekleyebilirsiniz:

Üst kayıtlardaki Ekle ilgili öge üzerinden

Ek alanları üzerinden

Eklerle İlgili Öge Hakkında

Belirli kayıt tiplerinde, şirket yöneticiniz önceden tanımlanmış Eklerle ilgili öğeleri kayıt sayfası yerleşiminize ekleyebilir. Ardından üst kayda birden çok ek bağlayabilirsiniz. Bu şekilde üst kayda bağlanan bir ekte bir dosya veya URL bulunabilir.

Aşağıdaki kayıt tipleri önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalemi destekler:

Firma

Aktivite

Kampanya

İlgili Kişi

Özel Nesnelere 01, 02 ve 03

Bayi

Etkinlik

Fon

Fon İsteği

Hane

Satış Olanağı

İş Fırsatı

İş Ortağı

Program Üyeliği

Servis İsteği

Çözüm

Ekler uyarı kayıtlarına ve satış aşaması kayıtlarına da bağlanabilir.

Önceden tanımlanmış Eklerle ilgili öge üzerinden kayıtlara dosya ve URL ekleme ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Ekle İlgili Öğeler](#) (sayfa 165)

[Ek Listesi Sayfası](#) (sayfa 166)

Ek Alanları Hakkında

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, ek alanları üzerinden bir kayda tek dosya ekleyebilirsiniz. Şirket yöneticinizin sayfa yerleşimlerinizi nasıl konfigüre ettiğine bağlı olarak, ek alanları şu kayıt tiplerinde mevcut olabilir:

Özel Nesnelere 01, 02, 03, 04 ve üstü

NOT: Ayrıca, şirket yöneticiniz Özel Nesne kayıt tiplerini başka kayıt tipleri üzerinde ilgili öğeler olarak konfigüre edebilir. İlgili Özel Nesne kayıt tipinde ek alanları varsa, ilgili her kayda bir dosya ekleyebilirsiniz. Bu tür konfigürasyonlar bir üst kayda birden çok dosya bağlamanıza olanak tanır. Daha fazla bilgi için bkz. Ek Konfigürasyonları Hakkında.

Envanter Denetim Raporu

Numune İşlemi

İmza

Ek alanlarını aşağıdaki kayıt tipleri de destekler. Ancak, bu kayıt tipleri aşağıdaki şekilde yalnızca ilgili kalemler olarak kullanılabilir:

Başlarken

Denklik Belgesi Eki

Denklik Belgesi Eki kayıt tipi yalnızca Denklik Belgesi kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Uygulama Eki

Uygulama Eki kayıt tipi yalnızca Uygulama kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

İş Planı Eki

İş Planı Eki kayıt tipi yalnızca İş Planı kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Sertifikasyon Eki

Sertifikasyon Eki kayıt tipi yalnızca Sertifikasyon kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Kurs Eki

Kurs Eki kayıt tipi yalnızca Kurs kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Sınav Eki

Sınav Eki kayıt tipi yalnızca Sınav kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

PGF İsteği Eki

PGF İsteği Eki kayıt tipi yalnızca PGF İsteği kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Hedef Eki

Hedef Eki kayıt tipi yalnızca Hedef kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

İş Ortağı Programı Eki

İş Ortağı Programı Eki kayıt tipi yalnızca İş Ortağı Programı kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Poliçe Eki

Poliçe Eki kayıt tipi yalnızca Poliçe kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Özel Fiyatlandırma İsteği Eki

Özel Fiyatlandırma İsteği Eki kayıt tipi yalnızca Özel Fiyatlandırma İsteği kayıt tipinde ilgili kalem olarak kullanılabilir hale getirilebilir.

Bu kayıt tiplerinden bazıları sektöre özgüdür veya Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasına özgüdür ve sizin Oracle CRM On Demand sürümünüzde kullanılamıyor olabilir.

Kayıtlara ek alanları üzerinden dosya ekleme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme](#) (sayfa 167).

Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme

NOT: Bu konu yalnızca kayıtlara, önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalem yoluyla bağlanan ekler için geçerlidir. Önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalemi destekleyen kayıt tiplerinin listesi için bkz. [Ekler Hakkında](#) (sayfa 160).

Önceden konfigüre edilmiş Ekler ile ilgili öğeyi destekleyen kayıt tiplerinde, üst kayda dosya ve URL ekleyebilirsiniz. Bir kayda dosya veya URL ekledikten sonra şunları yapabilirsiniz:

Eki görüntüleme

Farklı bir ek seçme

Bir dosya eki için, dosya içeriğini güncelleme ve önceki eki revize edilenle değiştirme

Kayıtlara dosya eklerken aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

.zip dosyaları da dahil sıkıştırılmış dosyaları karşıya yükleyebilirsiniz.

Veri koruması ve güvenlik nedenleriyle, Oracle CRM On Demand .exe veya .bat gibi dosya uzantılarına sahip yürütülebilir dosyaları eklemenize izin vermez.

NOT: .exe veya .bat gibi bir uzantıya sahip yürütülebilir bir dosyaya tıklandığında, kullanıcıya dosyayı çalıştırma veya kaydetme seçeneği verilir. Kullanıcıların bu şekilde doğrudan Oracle CRM On Demand uygulamasından yanlışlıkla yürütülebilir dosya çalıştırmalarını önlemek için, Oracle CRM On Demand kayıtlara bu tür uzantıları olan dosyaların eklenmesine izin vermez. Ancak, karşıya yüklemeye önce dosyaya farklı bir dosya uzantısı vererek bu soruna çözüm bulabilirsiniz. Dosyaya .txt gibi bir uzantı verdiğinizde, dosyaya tıklayan kullanıcıya dosyayı çalıştırma seçeneği sunulmaz. Kullanıcı dosyayı yerel bir makineye kaydetmeli, dosya uzantısını yürütülebilir dosya için uygun bir uzantıyla değiştirmeli ve yürütülebilir dosyayı çalıştırmalıdır.

Dosya adında Microsoft Windows'da dosya adlarında kullanılması desteklenen her karakter bulunabilir.

Önceden konfigüre edilen Ekler ilgili bilgiler bölümüyle kayıtlara ekler olarak yüklenen dosyalar için aynı dosya adına sahip iki dosyayı aynı üst kayda ekler olarak yükleyemezsiniz. Ancak, iOS işletim sistemini kullanan mobil cihazlardan yüklenen tüm fotoğraflara mobil cihaz tarafından aynı ad verilir. Oracle CRM On Demand, üst kayda bağlı ek kümesi içindeki dosya adlarının benzersiz olmasını sağlamak için böyle tüm dosyaların dosya adına geçerli zaman damgasını ekler. Bu, iOS işletim sistemini kullanan mobil bir cihazdan aynı dosyayı bir ek olarak bir kereden fazla yüklerseniz dosyanın onu her yüklediğinizde bir ek olarak eklendiği, ancak Oracle CRM On Demand içindeki eklerin dosya adlarının farklı olduğu anlamına gelir.

Karşıya yüklemeye çalıştığınız her dosyada virüs taraması gerçekleştirilir. Dosyada virüs olduğu tespit edilirse, dosya karşıya yüklenmez ve bir mesaj görünür.

Karşıya yüklenen dosyaların boyutu 20 MB'den küçük olmalıdır. Daha büyük bir dosyanız varsa, aşağıdaki seçenekleri göz önünde bulundurun:

- Boyutunu küçültmek için dosyayı sıkıştırın.
- Dosyayı küçük dosyalara ayırın (ve gerekirse bunları sıkıştırın).
- Dosyayı kayda eklemek yerine genel bir sunucuya yerleştirip dosyanın izin yolunu ve adını belirtin.

Bir kayda dosya veya URL eklemek için

1 Dosya veya URL eklemek istediğiniz kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Detay sayfasında, Ekler bölümüne gidin ve başlık çubuğunda Ek İliştir'e veya URL Ekle'ye tıklayın.

NOT: Kullanıcıları, dosyaya erişmek üzere bir genel sunucuya yönlendirmek istiyorsanız, Ek İliştir yerine URL Ekle'ye tıklayın ve URL ekleme (dosya illeştirme değil) prosedürünü uygulayın.

3 Ek Düzenleme sayfasında, aşağıdakileri yapın:

- Dosya eki için, Dosya alanının yanındaki Gözet düğmesine tıklayın ve dosyayı seçin. Dosya seçildikten sonra, Ek Adı alanı dosyanın adını öndeğer olarak dosya uzantısı olmadan gösterir. Dosya ekini tanımlayan görünen ad olarak farklı bir ad kullanmak isterseniz, Ek Adı alanındaki değeri değiştirin.

NOT: Oracle CRM On Demand ile kullanımı desteklenen bir iOS işletim sistemi sürümüne sahip bir cihaz kullanıyorsanız, fotoğraf veya video çekme seçeneği de kullanılabilir. Fotoğraf veya video çekildikten sonra, otomatik olarak Oracle CRM On Demand uygulamasına yüklenir.

- URL eki için, URL alanına URL adresini (örneğin: www.crmondemand.com) ve Ek Adı alanına da URL'yi tanımlayan bir görünen ad girin. URL adresi için izin verilen maksimum uzunluk 1999 karakterdir.

URL alanına girdiğiniz metin dizesi http:// veya https:// ile başlarsa, metin alan değeri kaydedildikten sonra otomatik olarak bir bağlantıya dönüştürülebilir. Şirket profilindeki URL Metin Değerlerini Bağlantılara Dönüştür onay kutusu, URL alanındaki metnin davranışını aşağıdaki gibi belirler:

- Şirket profilindeki onay kutusu seçilirse, metin alan değeri kaydedildikten sonra otomatik olarak bir bağlantıya dönüştürülür.
- Onay kutusu seçilmezse, metin bir bağlantıya dönüştürülmez.

NOT: Bir genel sunucuya dosya eki yerleştirdiyseniz, dizin yolunu ve dosya adını URL alanını file: direktifini kullanarak file://///<bilgisayar_adi>/<dizin>/<dosya_adi> şeklinde, file: direktifinden sonra 5 ters eğik çizgi ile girin; örneğin, file://///scdept/attachments/products.xls. file: protokolünü kullanan paylaşım dizin yolu URL'si ve gözetıcinizin yerel dosya sistemi desteğindeki bilgiler için gözetıcinizin ürün belgelemesine bakın.

4 Ek Düzenleme sayfasında Kaydet'e tıklayın.

Bir eki görüntülemek için

1 Dosyanın veya URL'nin eklendiği kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Detay sayfasında, Ekler bölümüne gidin ve ilgili satırda Görüntüle'ye tıklayın.

Farklı bir ek seçmek için

1 Dosyanın veya URL'nin eklendiği kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Detay sayfasında, Ekler bölümüne gidin ve değiştirmek istediğiniz ekin Ek Adı bağlantısına tıklayın.

3 Ek Düzenleme sayfasında, aşağıdakileri yapın:

- Dosya eki için, Gözet düğmesine tıklayın ve yeni dosyayı seçin. Yeni dosya seçildikten sonra, Ek Adı alanı otomatik olarak güncellenerek yeni dosyanın adını dosya uzantısı olmadan gösterir. Gerekirse Ek Adı alanını güncelleyin.
- URL eki için, URL alanına yeni URL adresini girin ve gerekirse Ek Adı alanını güncelleyin.

4 Ek Düzenleme sayfasında Kaydet'e tıklayın.

İPUCU: Doğru ek bilgilerinizi girdiğinizi doğrulamak için, orijinal kaydın Detay sayfasına dönene dek Geri bağlantısına tıklayın. Ekler bölümünde, yeni ek kaydını gözden geçirin.

Bir dosya ekini güncellemek için

- 1 Ek formunu, Oracle CRM On Demand uygulamasından değil orijinal konumundan açın.
- 2 Dosyayı düzenleyip yerel olarak kaydedin (örneğin, sabit sürücünüze).
- 3 Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açın.
- 4 Güncellenen dosyayı eklemek istediğiniz kaydı seçin.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 5 Detay sayfasında, Ekler bölümüne gidin ve dosya ekinin satırında Değiştir'e tıklayın.
- 6 Ek Değiştir penceresinde, güncellenen dosyayı seçin ve Kaydet'e tıklayın.

Ekle İlgili Öğeler

NOT: Bu konu yalnızca kayıtlara, önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalem yoluyla bağlanan ekler için geçerlidir. Önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalemi destekleyen kayıt tiplerinin listesi için bkz. [Ekler Hakkında](#) (sayfa 160).

Aşağıdaki tabloda, bir kayda ilgili öge olarak eklediğiniz dosyaya veya URL'ye ilişkin alan bilgileri açıklanmıştır. Bazı alanlar, dosyayı eklemekte olduğunuz kayıt tipinin Detay sayfalarında görünür; diğer alanlarsa Ek Düzenleme sayfasında görünür.

Dosyanızın dosya boyutu ve dosya tipi gereksinimlerine uyduğundan emin olmak için aşağıdaki tabloda bulunan bilgileri gözden geçirin.

Alan	Açıklama
Dosya	Dosya eki için, bu alanda eklenen dosyanın dizin yolu ve dosya adı gösterilir.
Ek Adı	Dosyayı veya URL'yi tanımlamak için kullanmak istediğiniz ad. Dosyayı bir ek olarak yükledikten sonra, Ek Adı alanı dosyanın adını öndeğer olarak dosya uzantısı olmadan gösterir, ancak adı değiştirebilirsiniz.
Boyut (Bayt)	Dosya eki için, dosyanın boyutu. Dosya boyutu 20 megabayttan (MB) küçük olmalıdır. Ek bir URL ise, Boyut alanında öndeğer olarak 2 kilobayt (KB) değeri gösterilir.

Başlarken

Alan	Açıklama
Tip	Dosya eki için, bu alanda dosya tipi gösterilir (örneğin, Microsoft Word dokümanı için .doc). Verilerinizin korunması ve güvenliği için, uygulama .exe dosya uzantısına sahip dosyaların eklenmesine izin vermez. URL eki için, URL görüntülenir.
URL	URL eki için, bu alan tam URL adresini içerir. URL adresi için izin verilen maksimum uzunluk 1999 karakterdir.
Oluşturan	Dosyayı kayda ilk ekleyen kişinin diğer adı. Bu alandaki değer sistem tarafından oluşturulur.
Değiştiren	Kaydı güncelleyen kişinin adı ile kaydın güncellenme tarihi ve saati. Bu alandaki değer sistem tarafından oluşturulur.

Ek Listesi Sayfası

NOT: Bu konu yalnızca kayıtlara, önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalem yoluyla bağlanan ekler için geçerlidir. Önceden konfigüre edilmiş Eklerle ilgili kalemi destekleyen kayıt tiplerinin listesi için bkz. [Ekler Hakkında](#) (sayfa 160).

Ek Listesi sayfasında, bir kayda bağlanan tüm dosyalar ve URL'ler gösterilir. Ek Listesi sayfasına, ana kaydın Ekler bölümündeki Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak erişirsiniz.

Aşağıdaki tabloda, Ek Listesi sayfasında gerçekleştirebileceğiniz görevler açıklanmıştır.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Kayda dosya ekleme	Ekler başlık çubuğunda, Ek İliştir düğmesine tıklayın. Ek Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.
Kayda URL ekleme	Ekler başlık çubuğunda, URL Ekle düğmesine tıklayın. Ek Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.
Ek silme	Silmek istediğiniz kaydın satırında Sil bağlantısına tıklayın. Silinen öğeleri, silinmelerinden itibaren 30 gün içinde geri yükleyebilirsiniz.
Ek bulma	Verileri sıralamak için Ek Adı sütun başlığına tıklayın. Ardından alfabe çubuğunda bir harfe tıklayın. Rakamlarla başlayan ekler için, 0-9'a tıklayın.
Liste sayfaları arasında gezinme	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Mevcut eki değiştirmek üzere farklı bir ek seçme	Değiştirmek istediğiniz kaydın satırında Değiştir bağlantısına tıklayın. Ek Düzenleme sayfasında, başka bir dosya seçin ve kaydı oluşturun.
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Ek listesini sıralama	Sıralamak istediğiniz altı çizili sütun başlığına tıklayın. Sütun başlığının altı çizili değilse, söz konusu alanı sıralayamazsınız.
Eki görüntüleme	Görüntülemek istediğiniz kaydın satırındaki Görüntüle bağlantısına tıklayın. Böylece dosya açılır veya URL'ye yönlendirilirsiniz.

Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme

Ek alanları Özel Nesne kayıt tiplerinde ve sektöre ya da Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasına özgü belirli kayıt tiplerinde desteklenir. Ek alanları bir kayda tek dosya eklemenize olanak tanır. Ek alanlarının desteklendiği kayıt tiplerinin listesi için bkz. [Ekler Hakkında](#) (sayfa 160).

Şirket yöneticiniz ek alanlarının kullanıcı rolünüz ile ilgili sayfa yerleşimlerinde kullanılabilir olup olmadığını belirler.

Kayıtlara dosya eklerken aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

.zip dosyaları da dahil sıkıştırılmış dosyaları karşıya yükleyebilirsiniz.

Veri koruması ve güvenlik nedenleriyle, Oracle CRM On Demand .exe veya .bat gibi dosya uzantılarına sahip yürütülebilir dosyaları eklemenize izin vermez.

NOT: .exe veya .bat gibi bir uzantıya sahip yürütülebilir bir dosyaya tıkladığınızda, kullanıcıya dosyayı çalıştırma veya kaydetme seçeneği verilir. Kullanıcıların bu şekilde doğrudan Oracle CRM On Demand uygulamasından yanlışlıkla yürütülebilir dosya çalıştırmalarını önlemek için, Oracle CRM On Demand kayıtlara bu tür uzantıları olan dosyaların eklenmesine izin vermez. Ancak, karşıya yüklemeye önce dosyaya farklı bir dosya uzantısı vererek bu soruna çözüm bulabilirsiniz. Dosyaya .txt gibi bir uzantı verdiğinizde, dosyaya tıklayan kullanıcıya dosyayı çalıştırma seçeneği sunulmaz. Kullanıcı dosyayı yerel bir makineye kaydetmeli, dosya uzantısını yürütülebilir dosya için uygun bir uzantıyla değiştirmeli ve yürütülebilir dosyayı çalıştırmalıdır.

Dosya adında Microsoft Windows'da dosya adlarında kullanılması desteklenen her karakter bulunabilir.

Önceden konfigüre edilen Ekler ilgili bilgiler bölümüyle kayıtlara ekler olarak yüklenen dosyalar için aynı dosya adına sahip iki dosyayı aynı üst kayda ekler olarak yükleyemezsiniz. Ancak, iOS işletim sistemini kullanan mobil cihazlardan yüklenen tüm fotoğraflara mobil cihaz tarafından aynı ad verilir. Oracle CRM On Demand, üst kayda bağlı ek kümesi içindeki dosya adlarının benzersiz olmasını sağlamak için böyle tüm dosyaların dosya adına geçerli zaman damgasını ekler. Bu, iOS işletim sistemini kullanan mobil bir cihazdan aynı dosyayı bir ek olarak bir kereden fazla yüklerseniz dosyanın onu her yüklediğinizde bir ek olarak eklendiği, ancak Oracle CRM On Demand içindeki eklerin dosya adlarının farklı olduğu anlamına gelir.

Karşıya yüklemeye çalıştığınız her dosyada virüs taraması gerçekleştirilir. Dosyada virüs olduğu tespit edilirse, dosya karşıya yüklenmez ve bir mesaj görünür.

Karşıya yüklenen dosyaların boyutu 20 MB'den küçük olmalıdır. Daha büyük bir dosyanız varsa, aşağıdaki seçenekleri göz önünde bulundurun:

- Boyutunu küçültmek için dosyayı sıkıştırın.

Başlarken

- Dosyayı küçük dosyalara ayırın (ve gerekirse bunları sıkıştırın).
- Dosyayı kayda eklemek yerine genel bir sunucuya yerleştirip dosyanın dizin yolunu ve adını belirtin.

Aşağıdaki prosedürde ek alanları üzerinden bir kayda nasıl dosya ekleneceği açıklanmıştır.

Ek alanları üzerinden bir kayda dosya eklemek için

- 1 Dosyayı eklemek istediğiniz kaydın Düzenle sayfasında, Ek alanında, ataş simgesine tıklayın:



- 2 Ekleme istediğiniz dosya için gözetin ve dosyayı seçin.

NOT: Oracle CRM On Demand ile kullanımı desteklenen bir iOS işletim sistemi sürümüne sahip bir cihaz kullanıyorsanız, fotoğraf veya video çekme seçeneği de kullanılabilir. Fotoğraf veya video çekildikten sonra, otomatik olarak Oracle CRM On Demand uygulamasına yüklenir.

- 3 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

NOT: Şirket yöneticinizin sayfa yerleşimini ne şekilde konfigüre ettiğine bağlı olarak, sayfada Ek: Dosya Adı alanını ve Ek: Boyut (Bayt) alanını görebilirsiniz. Bu alanlar mevcutsa, kaydı oluşturduğunuzda dosya adı ve dosya boyutu ile otomatik olarak doldurulurlar. Bu alanları düzenleyemezsiniz.

Eklenecek bir dosyayı kayıttan kaldırabilirsiniz. Ancak, dosyayı kaldırdığınızda, dosya Oracle CRM On Demand veritabanından silinir ve Oracle CRM On Demand içinden geri yüklemeniz mümkün olmaz.

İPUCU: Dosyayı kayıttan kaldırmadan önce yerel makinenize veya başka bir sunucuya indirin ve kaydedin.

Aşağıda bir dosyanın kayıttan nasıl kaldırılacağı açıklanmıştır.

Bir kayıttan dosya kaldırmak için

- 1 Kayıt Düzenleme sayfasında, Ek alanının yanındaki X simgesine tıklayın.
- 2 Dosyayı kayıttan kaldırmak istediğinizi teyit edin.

Değerlendirme Metinleri Kullanma

Şirket yöneticiniz değerlendirme metinleri ayarlarsa, bu metinlere müşteri veya satış iş fırsatlarınız ile ilgili bilgiler toplamak için erişebilirsiniz. Bu bilgiler ana kayda eşlenebilir ve daha sonra raporlarda ve analizlerde kullanılabilir.

Uygulama şu kayıt tiplerinden metinlere erişmenize izin verir:

Firma (Firma Anketleri)

Etkinlik (Satış Çağrısı, Görev veya Randevu Etkinlik Değerlendirmeleri)

İş Planı (İş Planı Değerlendirmeleri)

İlgili Kişi (Müşteri Memnuniyeti Anketleri)

Satış Olanağı (Satış Olanağı Yeterlilik Metinleri)

Hedef (Hedef Değerlendirmeleri)

İş Fırsatı (İş Fırsatı Değerlendirmeleri)

Servis İsteği (Çağrı Metinleri ve Müşteri Memnuniyeti Anketleri)

Şirket yöneticiniz bir görev ile ilgili uygun değerlendirmeyi tanımlamanıza yardımcı olmak için filtreler ayarlayabilir. Örneğin, aşağıdaki filtrelerle bir satış olanağı yeterlilik değerlendirme metni ayarlanabilir:

Firma Kademesi = Altın

Segment = Büyük

Bölge = Batı

Ardından, ilgili filtre alanı değerleri ile, satış olanağı kaydından bir değerlendirme metni başlattığınızda, doğru satış olanağı yeterliliği metni listelenir. Bir değerlendirme tamamlandıktan sonra, şirket yöneticisinin metin şablonunda değiştirdiği veriler tamamlanan değerlendirme kaydında görüntülenmez. Bu kuralın tek istisnası yanıt bölümüdür. Şirket yöneticisi yanıt bölümündeki verileri istediği zaman değiştirebilir ve siz sorular şablonunda çalıştığınızda değişiklikler değerlendirme detay sayfasında görüntülenir.

Başlamadan önce. Değerlendirme komut listelerini kullanmak için, kullanıcı rolünüz değerlendirme kayıtlarına erişime izin verilecek şekilde ayarlanmalıdır. Gerekli ayarlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Değerlendirme Komut Listeleri Hakkında.

Değerlendirme metni kullanmak için

1 Kaydı seçin.

Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Kayıt Detayı sayfasında metin bölümüne ilerleyin ve Ekle'ye tıklayın.

3 Gerekirse, metni Arama penceresinden seçin.

Şirket yöneticiniz tarafından tanımlanan ölçütleri yalnızca bir metin karşılıyorsa, metin otomatik olarak açılır. Aksi takdirde uygun metni Arama penceresinden seçmeniz gerekir.

İPUCU: Uygun metni bulmak için, aşağı açılır listeden bir seçenek belirleyin ve Git'e tıklayın.

4 Metin sayfasında, müşterilerinize soruları sorun ve bilgileri doldurun.

5 Kaydet'e tıklayın.

Şirket yöneticinizin bu metni nasıl ayarladığına bağlı olarak, şu olaylar gerçekleşebilir:

- Bir puan hesaplanır ve eşik ile karşılaştırılır.
- Puanın eşiğin üstünde veya altında olmasına bağlı olarak bir sonuç hesaplanır.
- Puan, sorulara yanıtlar ve sonuç ana kayda geri eşlenir.
- Son değerlendirme tarihi de doldurulur.

Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında

Bir kaydı veya kayıt listesini sildiğinizde, kayıtlar 30 gün boyunca Silinmiş Öğeler alanında depolanır. Bu süre boyunca, kayıtları geri yükleyebilirsiniz. Ancak, 30 günün sonunda, silinmiş öğeler kalıcı olarak temizlenir ve alınamaz.

NOT: Silinmiş Öğeler alanında depolanan kayıt türlerinin listesi için Oracle Web Services On Demand Guide bölümüne bakın. Bu bölüm, Oracle Technology Network uygulamasında (bkz. Oracle CRM On Demand documentation library - <http://www.oracle.com/technetwork/documentation/siebelcrmod-096050.html>) Oracle CRM On Demand dokümantasyon kitaplığında bulunur.

Silme İşlemi Tipleri

Bir kaydı sildiğinizde, kayıta ve onunla ilgili kayıtlar üzerinde gerçekleştirdiğiniz silme işlemleri kayıt tiplerine ve kayıtlar arasındaki ilişkilere göre belirlenir. Silme işlemlerinin tipleri şöyledir:

Doğrudan silme. Bir kaydı sildiğinizde, kaydın kendisi silinir. Bu işleme *doğrudan silme* adı verilir.

Basamaklı silme. Bir kaydı sildiğinizde, bu kaydın üst düzey kayıt tipinde olmayan tüm alt seviye kayıtları (notlar ve ekler gibi) da silinir. Bu işleme *basamaklı silme* adı verilir.

Aşağıdaki istisnalar geçerlidir:

- Basamaklı silme işlemi, üst kaydı silinen denetim listesi kayıtlarında gerçekleştirilmez.
- Basamaklı silme işlemi, adres paylaşıyorsa, bir alt seviye adres kaydında gerçekleştirilmez.

Kesin silme. Bazı durumlarda bir kaydı sildiğinizde, bu kaydın üst düzey kayıt tipinde olan bazı alt seviye kayıtları da silinir. Bu işleme *kesin silme* adı verilir.

Bir kayıta kesin silme işlemi gerçekleştirildiğinde aşağıdaki durum oluşur:

- Basamaklı silme işlemi, denetim listesi kayıtları ve paylaşılan adres olan tüm alt seviye adres kayıtları hariç kaydın üst düzey kayıt tipinde olmayan tüm alt seviye kayıtlarında gerçekleştirilir.
- Kesin silme işlemi, dahil olan kayıt tiplerine bağlı olarak, kaydın bazı alt seviye kayıtlarında gerçekleştirilir.

Aşağıdaki tabloda, bir üst kayıt silindiğinde kesin silme işleminin uygulandığı kayıt tipleri gösterilmektedir. Bu tabloda listelenen kayıt tiplerinden ayrı olarak, üst kayıtları silindiğinde, üst düzey kayıt tipinde olan diğer hiçbir alt seviye kayda dokunulmaz.

Üst Kayıt Tipi	Kesin Silme İşleminin Gerçekleştirildiği Kayıt Tipleri
Firma	Varlık Satış Olanağı İş Fırsatı Taşıt
İlgili Kişi	Satış Olanağı
Bayi	Taşıt

Üst Kayıt Tipi	Kesin Silme İşleminin Gerçekleştirildiği Kayıt Tipleri
İş Fırsatı	Satış Olanağı
İş Ortağı	Satış Olanağı İş Fırsatı

Örneğin, alt seviye not kayıtları, alt seviye özel nesne 04 kaydı ve alt seviye iş fırsatı kaydı olan bir firmanız olduğunu varsayalım. Alt seviye iş fırsatı kaydı alt seviye not kayıtlarına, alt seviye özel nesne 05 kaydına ve alt seviye satış olanağı kaydına sahip olsun. Firma kaydınız silerseniz aşağıdaki durum oluşur:

Firma kaydında kesin silme işlemi gerçekleştirilir.

Firmanın alt seviye not kayıtlarında kesin silme işlemi gerçekleştirilir.

Firmanın alt seviye özel nesne 04 kaydına dokunulmaz. Bunun nedeni Özel Nesne 04 kayıt tipinin bir üst düzey kayıt tipi olması ve kesin silme işleminin gerçekleştirildiği kayıt tipi tablosunda listelenmemiş olmasıdır.

Firmanın alt seviye iş fırsatı kaydında kesin silme işlemi gerçekleştirilir.

Firmanın alt seviye iş fırsatı kaydında ve iş fırsatının alt seviye kayıtlarında kesin silme işlemi gerçekleştirildiğinde, iş fırsatının alt seviye kayıtlarına aşağıdaki gibi davranılır:

İş fırsatının alt seviye not kayıtlarında basamaklı silme işlemi gerçekleştirilir.

İş fırsatının alt seviye özel nesne 05 kaydına dokunulmaz. Bunun nedeni Özel Nesne 05 kayıt tipinin bir üst düzey kayıt tipi olması ve kesin silme işleminin gerçekleştirildiği kayıt tipi tablosunda listelenmemiş olmasıdır.

İş fırsatının alt seviye satış olanağı kaydında kesin silme işlemi gerçekleştirilir.

Kayıt İlişkilendirmelerini Silme Hakkında

Başka bir (üst) kayıt ile bağlantılı bir alt kaydı sildiğinizde Oracle CRM On Demand kayıtları birbiriyle ilişkilendiren bilgileri silmez. Silinmiş bir kaydın daha sonra geri yüklenmesi olasılığında, geri yüklenen kayıt ile o kaydın daha önce bağlantılı olduğu kayıtların da geri yüklenebilmesi için ilişkilendirme bilgileri saklanır. Ancak, silinen alt kayıt ile ilgili ilişkilendirme bilgileri üst kayıta tutulduğundan ilişkilendirme bilgilerini üst kaydı sorgulayan Web tabanlı uygulama çağrıları döndürür.

Bundan dolayı, bir kaydı silmek istiyor ve o kaydı başka bir kayıtle ilişkilendiren bilgileri de silmek istiyorsanız, önce kayıtların bağlantılarını kaldırarak kayıtlar arasındaki ilişkilendirmeyi silmeniz önerilir. Örneğin, bir özel nesne 01 kaydına bağlantılı bir firma kaydınız varsa, firmayı ve bu firma ile özel nesne 01 kaydı arasındaki ilişkilendirmeyi silmek istiyorsanız firmayı silmeden önce özel nesne 01 kaydındaki firma kaydının bağlantısını kaldırın. Ancak, firma kaydını daha sonra geri yüklerseniz firma kaydı ile özel nesne 01 kaydı arasındaki ilişki geri yüklenmez.

Kayıtları Silme Hakkında Ek Bilgiler

Aşağıdaki tabloda, kayıt silme hakkında ek bilgi sağlanmıştır.

Bunu silerseniz	Bunu göz önünde bulundurmalısınız
-----------------	-----------------------------------

Başlarken

Bunu silerseniz	Bunu göz önünde bulundurmalısınız
Firma	Bir firma, Satış Aşaması Kapalı-Kazanılan olan bir İş Fırsatına bağlanmışsa bu firmayı silemezsiniz.
Aktivite	Bir iletişim aktivitesini silmek istiyorsanız rolünüz için Şirketi Yönetme ayrıcalığı ve Toplu Silme ve Geri Yükleme ayrıcalığı etkinleştirilmelidir. NOT: Roller Herhangi Bir Aktiviteyi Silme ayrıcalığına sahip olan kullanıcılar, sahibi olmadıkları veya özel olarak işaretlenen aktiviteleri silebilir. Genellikle, Herhangi Bir Aktiviteyi Silme ayrıcalığı yalnızca şirket yöneticilerine verilir.
Adres	Oracle CRM On Demand adres kaydını geri yüklerken, adres ayarlarını orijinal değerlerine geri yüklediği için, silinmiş bir adresi geri yüklerseniz Faturalama ve Sevkiyat ayarlarını güncellemeniz gerekir. Hatalı veri oluşmasını önlemek için bu değerleri yeniden düzeltmeniz gerekir. Paylaşılan adresleri silme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Paylaşılan Adresleri Silme (sayfa 377).
Bölüm	Bölümler silindiğinde ne olduğu hakkında bilgi için bkz. Bölümleri Birleştirme ve Silme Hakkında değerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.
Grup	Bir grup silindiğinde, sistem grubun kayıtlarındaki grup referansını kaldırır ve Sorumlu alanında kayıt sorumluluğu çalışan olarak değişir. Bu işlem çok fazla sayıda kaydı kapsıyorsa, işlemin tamamlanması zaman alabilir. Bu süre zarfında sistem, grup üyelerinin kayıt oluşturmasına izin vermez.
İş Fırsatı	Satış Aşaması alanı Kapalı değerine ayarlanmış olan bir iş fırsatını silemezsiniz çünkü bu bilgiler tarihsel raporlama için kullanılır.
Ürün	Bir ürünü silemezsiniz. Bir ürünü, iş fırsatlarına veya firmalara (varlıklar olarak) bağlanabilecek kullanılabilir ürünler listesinden kaldırmak için şirket yöneticileriniz Ürün Düzenleme sayfasındaki Sipariş Verilebilir onay kutusunu temizleyebilir.
Ürün Kategorisi	Rolü İçerik Yönetme ayrıcalığına sahip olan bir kullanıcı ürün kategorilerini silebilir. Bir kategori silindiğinde, ürünle kategori arasındaki ilişkilendirme bozulur, ancak ürünler korunur.
Rol	Rolü Roller ve Erişimi Yönet ayrıcalığını içeren bir kullanıcı rolleri silebilir. Bunlar, 30 gün boyunca depolanmak yerine, sistemden anında temizlenir ve geri yüklenemez. Bir rolü silmeden önce, söz konusu role atanan tüm kullanıcılar farklı bir role atanmalıdır. Aksi durumda, uygulama rolü silmenize izin vermez.

Bunu silerseniz	Bunu göz önünde bulundurmalısınız
Çözüm	Bir çözümü sildiğinizde, çözüm geçmişi kayıtları da silinir. Bir çözümün artık faydalı olmadığını düşünüyorsanız, ancak bu çözüm bir kere bir servis isteğine bağlanmışsa, bu çözümü silmek yerine durumunu Kullanılmaz yapın. Böylece şirketiniz bundan sonra bu çözümün müşteri hizmetleri temsilcileri tarafından kullanılmasını engelleyebilir ancak çözüm tarihsel amaçlarla kaydedilir. Çözümün kullanılıp kullanılmadığını belirlemek için, Çözüm Detayı sayfasına gidin ve bağlantılı kayıtlar için Servis İstekleri bölümüne bakın.
Bölge	Rolü Bölgeleri Yönetme ayrıcalığına sahip olan bir kullanıcı bölgeleri silebilir. Bölgeler, başka bölgelerle, firmalarla, iş fırsatlarıyla vb. ilişkili olup olmadıklarına bakılmaksızın silinebilir. Şirket yöneticisi, Bölge Detayı sayfasında bölgenin alt ögesi olup olmadığını görebilir. Şirket yöneticisi, silinecek bölgenin herhangi bir kayıtlarla ilişkili olup olmadığını tespit etmek için arama ölçütlerindeki Bölge alanını kullanarak firma, iş fırsatı vb. arayabilir.

NOT: Bağlantılı kayıtlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanaklarını Firmalara, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (bkz. "[Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#)" sayfa 264).

Silinmiş Öğeler

Silinmiş Öğeler global bağlantısına tıkladığınızda, sildiğiniz tüm öğelerin yer aldığı Tüm Silinmiş Öğeler sayfası görünür. Kullanıcı rolünüz Tüm Kayıtları Kurtarma ayrıcalığına sahipse, şirketinize ilişkin silinmiş tüm öğeleri görürsünüz.

Üst kayıt, silinmiş öğeler listesinde görünür ancak bağlı kayıtlar görünmez. Bağlantılı bir kayıt yalnızca bağlantılı kaydı üst kayıttan *önce* sildiğiniz zaman ayrı bir kayıt olarak görünür.

Örneğin, üç notun bağlı olduğu bir firmayı silerseniz, not kayıtları silinmiş öğeler listesinde görünmez. Ancak, firmayı silmeden önce bağlı notlardan birini sildiyseniz, söz konusu not silinmiş öğeler listesinde ayrı bir kayıt olarak görünür.

Bir kaydı geri yüklediğinizde, bu kaydı sildiğiniz zaman kayda bağlı olan tüm kayıtlar, ilişkileri bozulmamış biçimde geri yüklenir. Her zaman önce üst kaydı geri yükleyin; önce bir alt kaydı geri yüklemeye çalışırsanız, sistem hata mesajı görüntüler.

Tüm Silinmiş Öğeler sayfasındaki listeyi, silinmiş kayıtları bulmanıza yardımcı olması için kullanabilirsiniz. Listeden bir kayıt tipi seçtiğinizde, görüntülenen kayıtlar bu tipteki silinmiş tüm kayıtların yanı sıra bu kayıt tipine ilişkin silinmiş tüm notları ve ekleri içerir. Ancak, bağlantılı kayıt kuralı geçerli olmaya devam eder. Üst kayıtlarla birlikte silinen notlar ve ekler listede gösterilmez. Örneğin, listede Tüm Firmalar'ı seçerseniz, silinen tüm firma kayıtlarının yanı sıra üst kayıtlarından bağımsız olarak silinen tüm firma notları ve firma ekleri görüntülenir.

NOT: Şirketler, depolayabilecekleri veri miktarı ile sınırlıdır. Silinmiş Öğeler'de depolanan kayıtlar bir şirketin toplam disk depolama alanı limiti hesaplamasına dahil edilmez.

Silinen Öğelerin Satır No'ları Hakkında

Bir kaydı sildiğinizde, silinen öğeye ilk kaydın satır No'sundan farklı bir satır No'su verilir. Ancak, kaydı geri yüklediğinizde kaydın ilk satır No'su geri yüklenir. Bir silinen öğeler listesi dışı aktardığınızda tüm alanları dışı aktarma seçeneğini belirlerseniz silinen her öğe için dışı aktarılan verilerde hem silinen öğeye atanmış olan satır No'su hemde kaydın ilk satır No'su bulunur. Kayıt listelerini dışı aktarma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Liste Halinde Dışı Aktarma](#) (bkz. "Listelerdeki Kayıtları Dışı Aktarma" sayfa 144).

İlgili Konu

Kayıtları silme ve geri yükleme yönergeleri için aşağıdaki konuya bakın:

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

Kayıtları Silme ve Geri Yükleme

Kayda ilişkin erişim düzeyiniz izin veriyorsa o kaydı silebilirsiniz. Kullanıcı rolünüz için etkinleştirilen ayrıcalıklara bağlı olarak, aşağıdaki görevlerden bazılarını veya tümünü de gerçekleştirebilirsiniz.

Kayıtların listesini silme.

Diğer kullanıcıların sildiği kayıtları tek tek geri yükleme.

Sildiğiniz kayıtların listesini geri yükleme.

Başka bir kullanıcının sildiği kayıtların listesini geri yükleme.

DİKKAT: Bir kaydı sildiğinizde, sildiğiniz kayda bağlı olan kayıtların bazıları veya tümü de silinebilir.

Başlamadan önce. Bir üst kayıt silindiğinde silinen bağlantılı kayıtlar hakkında bilgi ile kayıtları silme ve geri yükleme hakkında başka bilgiler sağlayan [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında](#) (sayfa 170) başlıklı konuyu okumanız önerilir.

Kayıtları Tek Tek Silme

Aşağıdaki prosedürde, kayıt Detay sayfasından kayıt silme işlemi açıklanmaktadır.

Kaydın Detay sayfasından kayıt silmek için

Kaydın Detay sayfasında, Sil'e tıklayın.

NOT: Kaydın Detay sayfasına, bir Liste sayfasından veya üst kayıttaki bir ilgili kayıtlar listesinden detaya giderek erişerseniz, siz kaydı sildikten sonra, Oracle CRM On Demand detaya gitmeye başladığınız sayfaya döner.

Aşağıdaki prosedürde, kayıt listesindeki bir kaydın nasıl silineceği açıklanmaktadır.

Kayıt listesinden kayıt silmek için

Silmek istediğiniz kaydın satırında, kayıt düzeyi menüsünde Sil'i seçin.

Kayıt Listelerini Silme

Çoğu üst düzey kayıt tipleri toplu silme özelliğini destekler, böylece bir Liste sayfasından aynı anda birden çok kayıt silebilirsiniz. Aşağıdaki prosedürde, bir kayıt listesinin nasıl silineceği açıklanmıştır.

NOT: Mesaj Yanıtı, Mesaj Planı, Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri, Envanter Denetim Raporu, Envanter Dönemi, Numune Feragatnamesi, Numune İşlemi ve İşlem Kalemi kayıt tipleri gibi Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özgü bazı kayıt tipleri toplu silme özelliğini desteklemez.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirebilmeniz için kullanıcı rolünüz Toplu Silme ve Geri Yükleme ayrıcalığına sahip olmalıdır.

Bir kayıt listesini silmek için

- 1 Silmek istediğiniz kayıtların listesini açın.

İPUCU: Silmeden önce listeyi dışa aktarın. Bazı kayıtları yanlışlıkla silerseniz, listeyi dışa aktarmak verileri Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarmanıza olanak verir.

- 2 Kaydın Liste sayfasında, Menü düğmesine tıklayın ve Toplu Sil'i seçin.

- 3 Devam etmek istediğinizi teyit etmek için Tamam'a tıklayın.

Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfası açılır. İsteğiniz, sayfanın Aktif İstekler bölümünde görünür. İstek başarıyla hazırlandığında, Oracle CRM On Demand size bir e-posta gönderir ve Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasındaki istek için kayıt düzeyinde Devam seçeneği kullanılabilir hale gelir. Bu esnada, isterseniz Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasından ayrılabilir ve kayıtları silmeye devam etmek için daha sonra bu sayfaya dönebilirsiniz. Yönetim genel bağlantısına ve ardından Yönetim Giriş Sayfasındaki Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu bağlantısına tıklayarak Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasına istediğiniz zaman dönebilirsiniz.

- 4 Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasının Aktif İstekler bölümünde, gönderdiğiniz isteğin kayıt düzeyindeki menüsünde Devam'a tıklayın.

NOT: Devam'a tıklamazsanız kayıtlar silinmez.

- 5 Devam etmek istediğinizi teyit etmek için Tamam'a tıklayın.

İşlem tamamlandığında, Oracle CRM On Demand size bir e-posta gönderir.

- 6 İşlemin günlük dosyasını gözden geçirmek için Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasının İşlenen İstekler bölümündeki isteğin girişinde Silme Günlüğünü Görüntüle'ye tıklayın.

Kayıtları Tek Tek Geri Yükleme

Sildiğiniz herhangi bir kaydı geri yükleyebilirsiniz. Rolünüz Tüm Kayıtları Kurtarma ayrıcalığını içeriyorsa diğer kullanıcıların sildiği kayıtları da Silinmiş Öğeler alanında görebilir ve bunları geri yükleyebilirsiniz. Aşağıdaki prosedürde, tek bir kaydın nasıl geri yükleneceği açıklanmaktadır.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek isterseniz temanız için Silinmiş Öğeler genel bağlantısını etkinleştirmeniz gerekir.

Tek bir kaydı geri yüklemek için

- 1 Silinmiş Öğeler global bağlantısına tıklayın.
- 2 Kaydın satırında Geri Yükle'ye tıklayın.

NOT: Bir kaydı sildiğinizde, kayıt 30 gün boyunca Silinmiş Öğeler alanında depolanır. Bu süre boyunca, kaydı geri yükleyebilirsiniz. Ancak 30 günün sonunda, silinen kayıt kalıcı olarak temizlenir ve alınamaz. Silinmiş Öğeler alanı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında](#) (sayfa 170).

Silinmiş Kayıt Listelerini Silme

Kayıt listesini sildiyseniz bu listedeki tüm kayıtları aynı anda geri yükleyebilirsiniz. Kullanıcı Rolünüz Tüm Kayıtları Kurtar ayrıcalığını içeriyorsa başka kullanıcıların sildiği kayıtların listesini de geri yükleyebilirsiniz. Aşağıdaki prosedürde, silinmiş bir kayıt listesinin nasıl geri yükleneceği açıklanmaktadır.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirebilmeniz için kullanıcı rolünüz Toplu Silme ve Geri Yükleme ayrıcalığına sahip olmalıdır.

Silinmiş kayıt listesini geri yüklemek için

- 1 Aşağıdaki yollardan biriyle Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasına gidin:
 - Yönetim genel bağlantısına ve ardından Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu'na tıklayın.
 - Herhangi bir kaydın Liste sayfasında, Menü düğmesine tıklayın ve Toplu Geri Yükle'yi seçin.
 - Silinmiş Öğeler genel bağlantısına tıklayın, ardından Silinmiş Öğeler sayfasında Menü düğmesine tıklayın ve Toplu Geri Yükleme'yi seçin.
- 2 Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasındaki İşlenen İstekler bölümünde, geri yüklemek istediğiniz liste için toplu silme isteğini bulun.

NOT: Bir kayıt listesini sildiğinizde, kayıtlar 30 gün boyunca Silinmiş Öğeler alanında depolanır. Bu süre boyunca, kayıtları geri yükleyebilirsiniz. Ancak 30 günün sonunda, silinen kayıtlar kalıcı olarak temizlenir ve alınamaz. Silinmiş Öğeler alanı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında](#) (sayfa 170).

- 3 İsteğin kayıt düzeyi menüsünde Geri Yükle'yi seçin.

Toplu silme isteği, İşlenen İstek bölümünden Aktif İstekler bölümüne taşınır. İstek başarıyla hazırlandığında, Oracle CRM On Demand size bir e-posta gönderir ve Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasındaki istek için kayıt düzeyinde Devam seçeneği kullanılabilir hale gelir. Bu esnada, isterseniz Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasından ayrılabilir ve kayıtları geri yüklemeye devam etmek için daha sonra bu sayfaya dönebilirsiniz. Yönetim genel bağlantısına ve ardından Yönetim Giriş Sayfasındaki Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu bağlantısına tıklayarak Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasına istediğiniz zaman dönebilirsiniz.

- 4 Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasının Aktif İstekler bölümünde, gönderdiğiniz isteğin kayıt düzeyindeki menüsünde Devam'a tıklayın.

NOT: Devam'a tıklamazsanız kayıtlar geri yüklenmez.

- 5 Devam etmek istediğinizi teyit etmek için Tamam'a tıklayın.
İşlem tamamlandığında, Oracle CRM On Demand size bir e-posta gönderir.
- 6 İşlemin günlük dosyasını gözden geçirmek için Toplu Silme ve Geri Yükleme Kuyruğu sayfasının İşlenen İstekler bölümündeki isteğin girişinde Geri Yükleme Günlüğünü Görüntüle'ye tıklayın.

Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme

Denetim listelerini destekleyen kayıt tiplerinde, bir kayıta denetlenen alanlarda yapılan değişikliklerin kaydını tutan denetim listesini görüntüleyebilirsiniz.

Şirket yöneticinizin kayıt tipi ile ilgili denetim listesini nasıl konfigüre ettiğine bağlı olarak, denetim listesi şunları da görüntüleyebilir:

Kaydın oluşturulması için bir giriş

Kayıt silindiyse veya geri yüklendiyse, bu eylemlerden her biri için bir giriş

NOT: Bir kayıt silindiyse ancak geri yüklenmediyse, kayıt artık erişilemez durumdadır, bundan dolayı ilgili denetim listesi bilgilerinde silme eyleminin detaylarını görüntüleyemezsiniz. Ancak, şirket genelindeki Ana Denetim Listesinde silme eylemi ile ilgili bir giriş vardır. Kayıt daha sonra geri yüklenirse, şirket genelindeki Ana Denetim Listesinde ve kayıttaki denetim listesi bilgilerinde silme eylemi ile ilgili bir giriş ve geri yükleme eylemi ile ilgili bir giriş bulunur. Şirket genelindeki Ana Denetim Listesini görüntülemek için kullanıcı rolünüzde Ana Denetim Listesi ve Yönetici Konfigürasyonu Denetimi'ne Erişim ayrıcalığı olmalıdır.

Kayıtlarda yapılan değişikliklerle ilgili olarak, denetim listesi zaman damgası ve alandaki değişikliği yapan kullanıcının adı ile birlikte alandaki eski ve yeni değerleri gösterir. Denetlenmesi gereken alanlar varsa, hangilerinin denetleneceğini şirket yöneticiniz belirler. Denetim listelerini destekleyen kayıt tipleri ile ilgili bilgiler ve öndeğer olarak denetlenen alanların listesi için bkz. Denetim Listesini Özelleştirme.

Başlamadan önce. Bir kayıt tipi ile ilgili denetim listesini görüntüleyebilmenizi sağlamak için şirket yöneticinizin rolünüz ile ilgili sayfa yerleşimlerinin üst kayıt tipi ile ilgili Detay sayfası yerleşiminde Denetim Listesi ile ilgili öğeyi dahil edecek şekilde konfigüre ettiğinden emin olması gerekir. Şirket yöneticinizin, ayrıca size, üst kayıt tipindeki Denetim Listesi ile ilgili öğeye salt okunur erişim vermesi gerekir. Şirket yöneticisi konfigürasyonu tamamladıktan sonra Denetim Listesi ile ilişkili öğe kayıt Detayı sayfanızda hala görünmüyorsa, kayıt Detayı sayfasındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Denetim Listesini ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin. Detay sayfası yerleşimlerinizi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

NOT: Davetli kayıt tipi, Olay kayıt tipinin alt kayıt tipidir. Yöneticiniz, davetli kayıtlarının denetim listesini görüntülemenizi sağlamak için davetli sayfa yerleşimini Olay kayıt tipi için Uygulama Özelleştirme sayfalarıyla Denetim Listesi ilgili bilgiler bölümünü içerecek şekilde konfigüre etmelidir. Yöneticiniz davetli kayıtlarının denetim listesini görüntülemenizi sağlamak amacıyla size Olay üst kayıt tipi için Davetli Denetim Listesi ilgili öğesine salt okunur erişim sağlamalıdır.

Bir kayıt ile ilgili denetim listesini görüntülemek için

Kaydın Detay sayfasında, Denetim Listesi ile ilgili bilgiler bölümüne gidin.

Her satırda kaydın güncellendiği tarih ve kaydı güncelleyen kişi görüntülenir. Değiştirilen denetlenen alandaki eski ve yeni değerler gösterilir.

NOT: Bir değişiklikteki her denetim listesi kaydı yalnızca bir alandaki bir değişikliğin detaylarını gösterir. Değişikliklere ait denetim listesi kayıtları yalnızca denetlenen alanlarla ilgili olarak gösterilir. Bundan dolayı, bir kullanıcı iki alan değiştirdikten sonra kayıt kaydederse ancak bu alanlardan yalnızca biri denetlenirse, denetim listesi kaydı yalnızca denetlenen alandaki değişiklik ile ilgili olarak gösterilir. Diğer alanda yapılan değişikliğin detayları gösterilmez.

Kayıt Oluştururken Mükerrerler Hakkında

Birçok kayıt tipi için, bir kayıt oluşturduğunuzda, bu kayıt zaten varsa Oracle CRM On Demand sizi uyarır. Mevcut kayıt geçerli şirket kayıtlarınızda kalabilir. Mükerrer hata mesajını alırsanız, kaydı oluşturmayı iptal edin, mevcut kaydı bulun ve güncelleyin.

Aşağıdaki kayıt tipleri için, kullanıcı arayüzü yoluyla yeni bir kayıt oluşturduğunuzda Oracle CRM On Demand mükerrer kayıt kontrolü yapmaz:

Aktivite

Firma Geliri

Değerlendirme

İlgili Kişi

İlgili Kişi Geliri

Özel Nesne 01, 02, 03, 04 ve üstü

Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri

Hane

Satış Olanağı

Not

İş Fırsatı Ürün Geliri

Sipariş

Sipariş Kalemi

Numune Feragatnamesi

NOT: Feragatname tipi Global olarak ayarlandığında yalnızca bir numune feragatnamesi her an aktif olabilir ve feragatname tipi Çok Dilde olarak ayarlandığında yalnızca bir numune feragatnamesi her ülke için her an aktif olabilir.

Numune İsteği

Numune İsteği Kalemi

Özel Fiyatlandırma Ürünü

Özel Fiyatlandırma İsteği

NOT: Yeni bir kayıt eklemeyden önce, kaydın mevcut olup olmadığından emin olmak için kayıt listesinde arama yapın.

Aşağıdaki tabloda, bir kayıt kullanıcı arayüzü yoluyla oluşturulduğunda, kaydın mükerrer olup olmadığını belirlemek için kullanılan alanlar listelenmiştir.

NOT: Kayıtlar içe aktarıldığında mükerrer kayıtları elemeyi neyin işleme koyduğu hakkında bilgi için bkz. **Mükerrer Kayıtlar ve Harici Kimlikler Hakkında.**

Bu Tipteki Kayıtlar	Bu Alanların Tümü Eşleşiyorsa Mükerrerdir
Firma	Firma Adı ve Yeri
Firma Rakibi	Rakip Adı
Firma İş Ortağı	İş Ortağı Adı
Adres	Adres Adı
Randevu İlgili Kişisi	İlgili Kişi Adı
Randevu Kullanıcısı	Kullanıcı Adı
Ekler	Dosya Adı
İş Planı	Plan Adı, Tipi, Durumu ve Dönemi
Kampanya	Kaynak Kodu
Kampanya Alıcısı	İlgili Kişi
Bölüm	Bölüm Adı
Etkinlik	Bitiş Tarihi ve Adı
Hedef	Hedef Adı, Tipi, Durumu ve Dönemi
İş Fırsatı	İş Fırsatı Adı, Firma ve Birincil İlgili Kişi No NOT: Birincil İlgili Kişi No, Birincil İlgili Kişi Soyadı alanında seçtiğiniz ilgili kişinin No'sudur.
İş Fırsatı Rakibi	Rakip Adı
İş Fırsatı İş Ortağı	İş Ortağı Adı
Plan Firması	Firma ve İş Planı Adı
Plan İlgili Kişisi	İlgili Kişi ve İş Planı Adı
Plan İş Fırsatı	İş Planı ve İş Fırsatı
Ürün	Ürün Adı
Ürün Kategorisi	Kategori Adı

Başlarken

Bu Tipteki Kayıtlar	Bu Alanların Tümü Eşleşiyorsa Mükerrerdir
Servis İsteği	Servis Numarası NOT: Servis Numarası, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak oluşturulur.
Sosyal Medya	Benzersiz No NOT: Oracle CRM On Demand, Benzersiz No alanını otomatik olarak kaydın Satır No'suna ayarlar.
Sosyal Profil	Yazar, Topluluk ve İlgili Kişi
Çözüm	Başlık
Görev İlgili Kişisi	İlgili Kişi Adı
Görev Kullanıcısı	Kullanıcı Adı
Ekip	Kullanıcı Adı
Kullanıcı	Kullanıcı Kimliği ve Şirket Oturum Açma Kimliği
Ortak İlişkisi Yönetimi	
Denklik Belgesi	Denklik Belgesi Adı
Denklik Belgesi İsteği	Denklik Belgesi Adı, İş Ortağı Adı ve İstek Tarihi
Uygulama	Uygulama No NOT: Uygulama No, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak oluşturulur.
Sertifikasyon	Sertifikasyon Adı
Sertifikasyon İsteği	Sertifikasyon Adı, İlgili Kişi Adı ve İstek Tarihi
Kurs	Kurs Adı
Kurs Kaydı	Kurs Adı, Aday Adı ve Kayıt Tarihi
Satış Anlaşması Kaydı	Ad ve Asıl İş Ortağı
Sınav	Sınav Adı
Sınav Kaydı	Sınav Adı, Aday Adı, Sahip ve Sınav Tarihi
Fon	Fon No NOT: Oracle CRM On Demand, Fon No alanını kaydın Satır No'suna otomatik olarak ayarlar.
Fon İsteği	İstek Adı ve İstek Tarihi
PGF İsteği	İstek Adı ve İstek Tarihi
İş Ortağı	İş Ortağı Adı ve Yeri

Bu Tipteki Kayıtlar	Bu Alanların Tümü Eşleşiyorsa Mükerrerdir
İş Ortağı Programı	İş Ortağı Programı Adı
Fiyat Listesi	Fiyat Listesi Adı ve Tipi
Fiyat Listesi Satır Kalemi	Fiyat Listesi, Ürün ve Tip
Yaşam Bilimleri	
Tahsisat	Tahsis Tipi, Numune ve Sahip
Engellenmiş Ürün	Ürün, İlgili Kişi
İlgili Kişi En İyi Süresi	Gün, Başlangıç Saati, Bitiş Saati, Adres ve İlgili Kişi Tam Adı
İlgili Kişi Eyalet Lisansı	Lisans Numarası ve İlgili Kişi Tam Adı
HCP İlgili Kişi Tahsisi	İlgili Kişi Adı, Ürün Adı, Tahsis Tipi ve Başlangıç Tarihi
Envanter Denetim Raporu	Tip, Durum, Neden, Tamamlama Tarihi, Envanter Dönemi ve Sahip Kullanıcı Oturum Açma Kimliği
Envanter Dönemi	Başlangıç Tarihi, Aktif, Mutabık Olunan ve Sahip
Mesaj Yanıtı	Yanıt, Bitiş Saati, Başlangıç Saati, Sıra Numarası, Takip ve Çözüm No
Mesaj Planı	Ad, Zorunlu Feragatname, Kilit Sırası, Takibi Etkinleştir, Durum, Tip, Ürün Adı ve Sahip
Mesaj Planı Ögesi	Feragatname Mesajı, Sıra Numarası, Tip, Üst Mesaj Planı ve Çözüm Adı
Mesaj Planı Öğe İlişkileri	Tip, Üst Mesaj Planı Kalemi ve Çözüm Adı
Detaylı Ürün	Ürün adı ve Belirti seçim listesi veya Ürün Belirtisi seçimini içeren Ürün adı
Ürün Bulgusu	Bulgu Adı ve Ürün Adı
Promosyon Kalemi Bilgileri	Ürün
İlgili Feragatname	Dil ve Numune Feragatnamesi Satır No NOT: Numune Feragatnamesi Satır No, üst numune feragatnamesinden alınır.
Verilen Numune	Numune lotu olmayan veya aynı numune lotuna sahip ürün NOT: Farklı örnek lot numaralarına sahip ürünler benzersiz olarak değerlendirilir.
Numune Envanteri	Envanter Dönemi ve Numune
Numune Lotu	Lot No ve Numune
Numune İşlemi	Ad, Tarih ve Tip

Başlarken

Bu Tipteki Kayıtlar	Bu Alanların Tümü Eşleşiyorsa Mükerrerdir
İmza	İmza Kontrolü ve Aktivite
İşlem Kalemi	Satır Numarası, İşlem No ve Numune
Servet Yönetimi	
Finansal Hesap	Finansal Hesap
Finansal Hesap Sahibi	İş Hesabı, Finansal Hesap Sahibi Adı, Finansal Hesap ve Rol
Finansal Hesap Portföyü	Finansal Hesap, Finansal Ürün ve Finansal Hesap Portföylerinin Adı
Finansal Plan	Finansal Hesap, Finansal Plan Adı ve Tip
Finansal Ürün	Finansal Ürün Adı
Finansal İşlem	Finansal Hesap, Finansal Ürün ve İşlem No
Portföy	Firma Numarası ve Ürün
Sigorta	
Aracı Profili	İş Ortağı, Aracı Profili Yılı ve Aracı Profili Adı.
Hak Talebi	Hak Talebi Numarası ve Poliçe
Kapsam	Kapsam Adı, Kapsam ve Poliçe
Hasar	Hak Talebi Numarası, Sigorta Mülkü ve Hasar Adı
Sigorta Mülkü	Tip, Poliçe ve Sıra Numarası
Dahil Olan Taraf	Hak Talebi Numarası, İlgili Kişi ve Rol
Poliçe	Poliçe Numarası
Poliçe İzleme	Poliçe, Rol
Otomotiv	
Bayi	Adı
Finansal Bilgiler	Finans Detayı No NOT: Finans Detayı No, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak oluşturulur.
Marka	Marka
Satış Tarihiçesi	Satış Numarası NOT: Satış Tarihiçesi No, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak oluşturulur.
Satış Saati Toplam	Gün ve Açılış Saati

Bu Tipteki Kayıtlar	Bu Alanların Tümü Eşleşiyorsa Mükerrerdir
Servis Tarihiçesi	Servis Tarihiçesi No NOT: Servis Tarihiçesi No, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak oluşturulur.
Servis Saat Toplamı	Gün ve Açılış Saati
Bölge	Adı
Taşıit	Taşıit Seri No
Taşıit İlgili Kişisi	Kullanıcı Adı

Sayfalarda Görünen Bilgileri Yazdırma

Düzenleme sayfaları hariç tüm sayfalardan, sayfada görüntülenen bilgileri yazdırabilirsiniz. Bir sayfayı yazdırdığınızda, tüm konu dışı arayüz unsurları ve bağlantılar hariç tutulur. Sayfada görünen bilgileri yazdırırken, aşağıdaki noktaları göz önünde bulundurun:

Bir kaydın Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümü sekme olarak görüntüleniyorsa, yazdırılan Detay sayfasında yalnızca açık durumda olan ilgili bilgiler bölümü gösterilir. Açık ilgili bilgiler bölümü, yazdırılan sayfada sekme resmi olmadan liste modunda görünür.

Kayıt Liste sayfasını yazdırdığınızda, yazdırılan Liste sayfasında listede daha fazla kayıt olsa bile yalnızca sayfada görüntülenen kayıtlar gösterilir. Liste sayfasında görüntüleyebileceğiniz maksimum kayıt sayısı 100'dür. Liste sayfasında kayıtları görüntüleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

Sayfanızda görünen bilgileri yazdırmak için

- 1 Yazdırılabilir bağlantısına tıklayın.
Yazdırılabilir sayfayı gösteren ayrı bir sayfa açılır.
- 2 Bu sayfada, Yazdır bağlantısına tıklayın.
- 3 Yazdırma penceresinde, sayfanın yatay modda yazdırıldığından emin olmak için yazıcı tercihlerini düzeltin.
Yatay modun kullanılması, yazdırılan sayfadaki verilerin görünümünü optimize eder.
- 4 Sayfayı yazdırmak için ekrandaki yönergeleri uygulayın.

Oracle CRM On Demand Servis Bilgilerini Görüntüleme

Servis Bilgileri sayfası Oracle CRM On Demand üretim ortamınız ve aşamalandırma ortamınız ile ilgili planlanan ve en son bakım oturumları hakkında bilgiler sağlar. *Üretim ortamı* şirketinizin Oracle CRM On Demand uygulamasında çalışmalarını gerçekleştirdiği ortamdır. *Aşamalandırma ortamı* genel olarak üretim ortamının, konfigürasyon değişikliklerini üretim ortamına uygulanmadan önce test etmek veya yamaları üretim ortamına uygulamadan önce test etmek gibi test amaçları için kullanılabilen bir kopyasıdır.

Servis Bilgileri sayfası Oracle CRM On Demand uygulaması üretim ortamınızın son birkaç ay içindeki kapasite durumu hakkında da bilgiler sağlar.

Aşağıdaki prosedürde Oracle CRM On Demand servis bilgilerinin nasıl görüntüleneceği açıklanmıştır.

Oracle CRM On Demand servis bilgilerini görüntülemek için

Oracle CRM On Demand uygulamasında herhangi bir sayfanın altına gidin ve Servis Bilgileri sayfasını açmak için Servis Bilgilerine tıklayın.

Servis Bilgileri sayfasında, Sürüm Bilgileri bölümü oturum açmış olduğunuz Oracle CRM On Demand ortamı için geçerli olan sürüm düzeyi, yamalar vb. ile ilgili detayları gösterir. Bu bilgiler Oracle tarafından sorun giderme amaçlı olarak kullanılır. Yardım için Oracle'a başvurursanız bu bilgileri sağlamanız istenebilir.

Aşağıdaki tabloda, sayfanın Üretim Kapasitesi Bilgileri bölümünde gösterilen bilgiler açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Ay	Kapasite bilgileri verilen takvim ayı.
Kapasite (%)	Belirtilen ay için, Oracle CRM On Demand üretim ortamının kullanılabilir olduğu süre yüzdesi. NOT: Önceki ay ile ilgili kapasite bilgileri yaklaşık olarak ay ortasında sağlanır. Nadir olarak, kapasite bilgileri ilk sağlandığı zamandan sonra değiştirilebilir.

Servis Bilgileri sayfasında, üretim ortamı ile ilgili bakım çizelgeleme bilgileri ve aşamalandırma ortamı iki ayrı bölüm halinde gösterilir.

Aşağıdaki tabloda, sayfanın bakım çizelgeleme bölümlerinde gösterilen bilgilerden bazıları açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Bakım Tarihi	Bakım oturumunun tarihi. Gelecekteki tarihler planlanan bakım oturumlarını gösterir ve değiştirilebilirler.
Tahmini Başlangıç Saati	Oturumun başlatılacağı tahmini saat. Gösterilen saat, yerel saat diliminizdeki saattir.
Tahmini Süre (sa)	Saat cinsinden, oturumun tahmini süresidir.
Bakım Tipi	Gerçekleştirilen veya gerçekleştirilecek bakımın tipi; örneğin, standart bakım veya yama kurulumu. NOT: Bakım oturumunun tarihi gelecekteyse, bakım tipi bilgileri değişebilir.

Alan	Açıklama
Son Güncellenme Tarihi	Servis Bilgileri sayfasının son güncellenme tarihi.

NOT: Servis Bilgileri sayfasından, Tanı bağlantısı ile tanı bilgilerine erişim sağlanır. Güvenlik nedeniyle bu bilgiler şifrelenmiştir. Yardım için Oracle'a başvurursanız, Tanı bağlantısına tıklamanız ve şifrelenen bilgileri Oracle CRM On Demand Customer Care uygulamasına göndermeniz istenebilir.

Servis Bilgileri sayfasında, sürüm belgelerine de erişebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Oracle CRM On Demand Sürüm Belgelerine Erişim](#) (sayfa 185).

Oracle CRM On Demand Sürüm Belgelerine Erişim

Oracle CRM On Demand uygulamasında Servis Bilgileri sayfasından Oracle CRM On Demand sürüm belgelerine erişebilirsiniz. Sürüm belgeleri; sürüm notları kümesi, Yönetici Önizleme Kılavuzu, Bilgi Aktarımı kurslarının bağlantıları, konfigürasyon kılavuzları, yönetim kılavuzları, Web tabanlı uygulama kılavuzları ve çeşitli başka kılavuzlar içerir.

Oracle CRM On Demand sürüm belgelerine erişmek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında herhangi bir sayfanın altına gidin ve Servis Bilgileri'ne tıklayın.
- 2 Servis Bilgileri sayfasının başlık çubuğunda Sürüm Belgeleri'ne tıklayın.

Oracle CRM On Demand Belgeleri sayfası, çeşitli Oracle CRM On Demand sürümlerinin belgelerine erişebileceğiniz ayrı bir pencerede açılır. İsterseniz bir sürümün tüm belgelerini içeren sıkıştırılmış bir dosyayı indirebilirsiniz.

Özelleştirilmiş Kodu Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma ve Özelleştirilmiş Kod Göstergesi Hakkında

Şirketiniz, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalara özelleştirilmiş kod ekleyebilir. Örneğin, yöneticiniz özelleştirilmiş kod içeren Web ek programları oluşturabilir ve ek programları Giriş Sayfalarına, Detay sayfalarına ve İşlem çubuğuna gömebilir. Yöneticiniz, kayıt Detay sayfasına özel düğme ekleme gibi Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfaları özelleştirmek için özel HTML başlık eklemeleri de ekleyebilir.

Oracle CRM On Demand uygulamasında çalışırken teknik bir sorunla karşılaşırsanız sorunu gidermenize yardımcı olması için özelleştirilmiş kodun tamamını devre dışı bırakmak isteyebilirsiniz. Özelleştirilmiş kod devre dışı bırakıldığında sorun artık görülmezse muhtemelen sorunun nedeni özelleştirilmiş koddur. Ayrıca, yardım için Oracle'a başvurursanız sorunu gidermek üzere özelleştirilmiş kodun tamamını devre dışı bırakmanız istenebilir.

Kişisel profilinizdeki Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasında eriştiğiniz sayfalardaki özelleştirilmiş kodun tamamını devre dışı bırakmanızı ve özelleştirilmiş kod göstergesini etkinleştirmenizi sağlar. Özelleştirilmiş kod göstergesi etkinleştirildiğinde, kullanıcının Oracle CRM On Demand uygulamasında eriştiği her sayfanın en altında aşağıdaki mesajlar görünür:

Özelleştirilmiş kod etkin. Özelleştirilmiş kod algılanır ve geçerli sayfada etkindir.

Özelleştirilmiş kod algılanmaz. Geçerli sayfada hiçbir özelleştirilmiş kod algılanmamıştır.

Özelleştirilmiş kod devre dışı. Özelleştirilmiş kod geçerli sayfa için algılanmıştır, ancak özelleştirilmiş kod devre dışıdır.

Kullanıcı profilinizdeki Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanında aşağıdaki seçenekler kullanılabilir:

Etkin. Bu, standart uygulamada öndedir. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı etkinleştirilir, ancak özelleştirilmiş kod göstergesi etkinleştirilmez.

Göstergeyle etkin. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı etkinleştirilir. Ayrıca, özelleştirilmiş kod göstergesi de etkinleştirilir.

Göstergeyle devre dışı. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı devre dışı bırakılır. Ayrıca, özelleştirilmiş kod göstergesi de etkinleştirilir.

NOT: Kullanıcı profilinizde Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanındaki değerin değiştirilmesi, özelleştirilmiş kodun veya özelleştirilmiş kod göstergesinin davranışını başka bir kullanıcı için etkilemez. Kişisel Profil sayfanızda Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanı yoksa yöneticinize başvurun. Yöneticiniz, sizin için alanı sayfaya ekleyebilir veya alanı kullanıcı profilinizde güncelleyebilir. Kişisel profilinizdeki alanları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

Özelleştirilmiş kod bir sayfada etkin olduğunda, özelleştirilmiş kodun başlangıç ve bitişini gösteren yorumlarla birlikte sayfanın kaynak kodunda görünür. Özelleştirilmiş kod devre dışı bırakıldığında, özelleştirilmiş kod sayfanın kaynak koduna dahil edilmez. Bunun yerine, kaynak kodu özelleştirilmiş kodun devre dışı olduğunu gösteren bir yorum içerir.

NOT: Bir sorunu gidermeyi tamamladıktan sonra, kişisel profilinizdeki Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanındaki değeri Etkin veya Göstergeyle Etkin olarak değiştirirseniz özelleştirilmiş kodu yeniden etkinleştirebilirsiniz.

Kullanıcı Giriş Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama

Kullanıcı giriş kimlik bilgilerinizi unutursanız, Oracle CRM On Demand giriş sayfasından bu bilgilerin size e-posta ile gönderilmesi için bir istek sunabilirsiniz. Parolanızı unutursanız, kullanıcı rolünüzde Kişisel Parolayı Sıfırla ayrıcalığı olması durumunda, yine Oracle CRM On Demand giriş sayfasından parolanızı sıfırlama isteği sunabilirsiniz.

Hem kullanıcı giriş kimliğinizi hem de parolanızı unutursanız, kullanıcı giriş kimliğinizi alabilir, ardından bu bilgiler ile Oracle CRM On Demand için belirlediğiniz güvenlik sorularını parolanızı sıfırlamak için kullanabilirsiniz.

Kullanıcı giriş kimliğinizi alırken veya parolanızı sıfırlarken şu noktalara dikkat edin:

186 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

Kullanıcı giriş kimliğinizi almak için, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kullanıcı kaydınızda depolanan birincil e-posta adresini bilmeniz gerekir. Kullanıcı giriş kimliğinizi alırken sorunlar yaşarsanız, birincil e-posta adresini doğrulamak için şirket yöneticinize başvurun.

Parolanızı sıfırlamak için kullanıcı giriş kimliğinizi bilmeniz gerekir. Bundan dolayı, hem parolanızı hem de kullanıcı giriş kimliğinizi unutursanız, önce kullanıcı giriş kimliğinizi alın, ardından bu bilgileri parolanızı sıfırlamak için kullanın.

Parolanızı sıfırlamak için, Oracle CRM On Demand uygulamasında belirlediğiniz güvenlik sorularının yanıtlarını bilmeniz gerekir.

Kullanıcı giriş kimliğiniz size her gönderildiğinde, kullanıcı kaydınızdaki denetim listesinde bir giriş oluşturulur. Parolanızı her sıfırlayışınızda, kullanıcı kaydınızdaki denetim listesinde bir giriş oluşturulur.

Kullanıcı giriş kimliğinizi almak için

- 1 Oracle CRM On Demand giriş sayfasında, Hesabınıza Erişemiyor musunuz? bağlantısına tıklayın.
- 2 Seçenek Belirle sayfasında, Kullanıcı Giriş Yapma Kimliğimi Unuttum bağlantısına tıklayın.
- 3 Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kullanıcı kaydınızda depolanan birincil e-posta adresini girin ve Git'e tıklayın.

Girdiğiniz e-posta adresine bağlı olarak, şunlar olur:

- Girdiğiniz e-posta adresi sözdizimi açısından doğru ise bir teyit mesajı görüntülenir, aksi takdirde hata mesajı görüntülenir.
- Girdiğiniz e-posta adresi kullanıcı kaydınızdaki doğru birincil adres ise, kullanıcı giriş kimliğinizi içeren bir e-posta bu e-posta adresine gönderilir.
- Girdiğiniz e-posta adresi sözdizimi açısından doğru ancak kullanıcı hesabınızdaki doğru birincil adres değilse, size e-posta gönderilmez. Bu durumda, doğru birincil e-posta adresini doğrulamak için şirket yöneticinize başvurun.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasında birden çok hesabınız varsa, hesap yalnızca Tek Adımlı Oturum Açma için konfigüre edilmediği sürece her hesabın aktif kullanıcı giriş kimliği e-postaya eklenir. Hesabınızın yalnızca Tek Adımlı Oturum Açma için konfigüre edilip edilmediğini bilmiyorsanız, öğrenmek için şirket yöneticinize başvurun.

Kullanıcı giriş yapma kimliğinizi içeren e-postayı aldıysanız, parolanızı biliyorsanız, giriş sayfasına dönebilir ve normal şekilde Oracle CRM On Demand girişi yapabilirsiniz.

NOT: Herhangi bir 24 saatlik dönem içinde, kullanıcı giriş kimliğinizin size gönderilmesi için en çok üç istek sunabilirsiniz.

Parolanızı unuttuysanız aşağıdaki prosedürde açıklandığı gibi sıfırlayabilirsiniz.

Parolanızı sıfırlamak için

- 1 Oracle CRM On Demand giriş sayfasında, Hesabınıza Erişemiyor musunuz? bağlantısına tıklayın.
- 2 Seçenek Belirle sayfasında, Parolamı Unuttum bağlantısına tıklayın.

- 3 Parolanızı mı Unuttunuz? sayfasına kullanıcı giriş kimliğinizi girin ve Git'e tıklayın.
Doğru kullanıcı giriş kimliğini girerseniz, bir teyit mesajı görüntülenir ve Oracle CRM On Demand uygulamasına geçici bir bağlantı içeren bir e-posta alırsınız.
 - 4 Oracle CRM On Demand uygulamasına erişmek için e-postadaki geçici bağlantıya tıklayın.
NOT: Geçici bağlantının ne kadar süreyle geçerli kalacağını ve geçici bağlantıyı kullanarak giriş yapma deneme sayısını şirket yöneticiniz belirler.
 - 5 Parolayı Sıfırla sayfasında, güvenlik sorunuza yanıtları girin ve Sun'a tıklayın.
 - 6 Parola Güncelleme sayfasında, Yeni Parola alanına yeni parolayı girin ve aynı parolayı bir kez de Yeni Parolayı Doğrula alanına girin.
 - 7 Yeni parolanızı kaydetmek için Kaydet'e tıklayın.
- NOT: Belirli bir dönem içinde parolanızı kaç kez sıfırlayabileceğinizi şirket yöneticiniz belirler.**

Oracle CRM On Demand Oturum Süresi Hakkında

Şirketizin için aktif bir Oracle CRM On Demand oturumunun maksimum süresini şirket yöneticiniz belirler. Aktif olmayan kullanıcı oturumunuz belirlenen maksimum süreye ulaşırsa, Oracle CRM On Demand uygulamasında bir bağlantıya, sekmeye veya düğmeye tıklamak gibi bir eylem gerçekleştirdiğiniz bir sonraki sefer, giriş sayfasına dönersiniz ve erişmeye çalıştığınız sayfaya dönebilmeniz için yeniden giriş yapmanız gerekir. Web tabanlı uygulamalar kullanılırken, aktif oturum zaman aşımına uğrarsa Web tabanlı uygulamalar istemcisinin, Web tabanlı uygulamaları kullanmaya devam etmek için yeni bir kimlik doğrulama isteği göndermesi gerekir.

Şirket profilindeki Şirket Boşta Kalma Zaman Aşımı ayarı, kullanıcı oturumu etkinlik olmaması nedeniyle sona ermeden önce izin verilen dakika cinsinden süreyi belirler. Yöneticiniz, isteğe bağlı olarak bir oturum etkinlik olmaması nedeniyle sona ermeden önce belirli bir süre görünecek bir uyarı penceresi konfigüre edebilir. Uyarı penceresinde Tamam'a tıklanması, boşta kalma zaman aşımı sayacını ayarlar. Boşta kalma zaman aşımı sınırına ulaşılmadan önce Tamam'a tıklamazsanız oturumunuz sona erer.

Oracle CRM On Demand Uygulamasındaki Eşzamanlı Oturumlar Hakkında

Şirket yöneticiniz eşzamanlı oturumlara izin verilip verilmediğini belirleyebilir. *Eşzamanlı oturumlar*, aynı anda farklı tarayıcılardan, aynı kullanıcı kimlik bilgilerinin Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmak için birden fazla kez kullanıldığında oluşur. Yalnızca etkileşimli kullanıcı oturumları sayılır. Eşzamanlı oturumlar sayılırken, Web servisleri veya masaüstü istemcileri üzerinden sağlanan Oracle CRM On Demand bağlantıları gözönünde bulundurulmaz.

Şirket yöneticiniz eşzamanlı oturumlara izin verilip verilmediğini belirler. Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasında giriş yapmak için, en az bir mevcut oturumda zaten kullanımda olan kullanıcı kimlik bilgileri ile girişimde bulunulduğunda, şirket yöneticinizin belirlediği seçeneğe bağlı olarak, kullanıcıların gördükleri davranış gösterilmektedir.

Seçenek	Davranış
Bildirimle İzin Ver	<p>Yeni oturuma izin verilir. Kullanıcı yeni oturum açtığında şu gerçekleşir:</p> <p>Yeni oturumda, Oracle CRM On Demand sayfasında en az bir eşzamanlı oturum olduğunu gösterecek şekilde bir mesaj görüntülenir. Mesajda kullanıcının kendi giriş tarihçesini görüntülemek için tıklayabileceği bir bağlantı vardır.</p> <p>Her mevcut eşzamanlı oturumda, kullanıcının Oracle CRM On Demand uygulamasında bir bağlantıya, sekmeye veya düğmeye tıklamak gibi bir eylem gerçekleştirdiği bir sonraki sefer, Oracle CRM On Demand sayfasında, eşzamanlı bir oturumun başlatıldığını gösteren bir mesaj görüntülenir. Mesajda kullanıcının kendi giriş tarihçesini görüntülemek için tıklayabileceği bir bağlantı vardır.</p>
Bildirimsiz İzin Ver	<p>Yeni oturuma izin verilir. Yeni oturumda veya mevcut oturumlarda eşzamanlı bir oturumun devam ediyor olduğunu gösteren bir bildirim verilmez.</p>
Engelle ve Mevcut Oturumu Sonlandır	<p>Yeni oturuma izin verilir ancak mevcut oturum sonlandırılır. Kullanıcı yeni oturum açtığında şu gerçekleşir:</p> <p>Yeni oturumda, Oracle CRM On Demand sayfasında aynı kimlik bilgilerine sahip olan başka bir oturumun sonlandırıldığını gösterecek şekilde bir mesaj görüntülenir. Mesajda kullanıcının kendi giriş tarihçesini görüntülemek için tıklayabileceği bir bağlantı vardır.</p> <p>İlk oturumda, kullanıcının Oracle CRM On Demand uygulamasında bir bağlantıya, sekmeye veya düğmeye tıklamak gibi bir eylem gerçekleştirdiği bir sonraki sefer, kullanıcı giriş sayfasına döner; burada aynı kimlik bilgileriyle başka bir kullanıcı oturum açtığından oturumun sonlandırıldığını gösteren bir mesaj vardır.</p>

Oracle CRM On Demand için Sistem Gereksinimleri

Oracle CRM On Demand için sistem gereksinimi ile ilgili detayları [Oracle CRM On Demand Web sitesinde](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html> bulabilirsiniz.

Oracle CRM On Demand için Sürüm Notları

Her Oracle CRM On Demand sürümüyle birlikte bir sürüm notları grubu sağlanır. Sürüm notlarında Oracle CRM On Demand uygulamasında yapılan, mevcut davranışı veya kullanıcı arayüzünü değiştiren küçük değişiklikler temel hatlarıyla açıklanır. Oracle CRM On Demand uygulamasında Servis Bilgileri sayfasından sürüm notlarına

ve diğer sürüm belgelerine erişebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Oracle CRM On Demand Sürüm Belgelerine Erişim](#) (sayfa 185).

Sürüm notları Eğitim ve Destek Merkezi Web sitesinde de verilmiştir; bu web sitesine Oracle CRM On Demand uygulamasındaki her sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına tıklayarak erişebilirsiniz.

Oracle'a Başvurma

Oracle çeşitli servisler sunar ve bu uygulama ile ilgili önerilerinize açıktır. Aşağıdaki kaynakları kullanın:

<https://ebusiness.siebel.com/OnDemandCustomerCare/> adresinden ürün, servislerimiz veya işlemlerimizle ilgili geliştirmeler önerin.

<http://www.crmondemand.com/> adresinden yeni ürünlerimiz ve promosyonlarımız hakkında satış teminatı veya bilgi isteyin

siebeldoc_ww@oracle.com adresine e-posta göndererek çevrimiçi yardımla ilgili geliştirmeler önerin

Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkma

DİKKAT: Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkmadan önce, tüm bilgileri açık şekilde kaydedin ve yeni kayıt oluşturma formları gibi açık olan tüm pencereleri kapatın. Oracle Contact On Demand çağrı merkezi uygulamasını kullanıyorsanız, oturumu kapatmadan önce çalışma durumunuzu Uygun Değil olarak değiştirin.

Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkmak için

Oracle CRM On Demand sayfanızın sağ üst köşesindeki Oturumu Kapat seçeneğine tıklayın.

Oracle CRM On Demand oturumunu kapatılırken, aşağıdakileri göz önünde bulundurun:

Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkmak için her zaman Oturumu Kapat bağlantısını kullanmanız önerilir, böylece oturumunuz sonlandırılacaktır. Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkmak için Oturumu Kapat bağlantısını tıklamak yerine tarayıcı penceresini kapatırsanız, oturumunuz boşta kalma zaman aşımına uğrayana dek açık kalır. Boşta kalma zaman aşımı aralığı şirket genelinde bir ayardır ve genellikle 60 dakika olarak konfigüre edilir.

Şirketinizin bilgilerini korumaya yardımcı olmak için Oracle CRM On Demand oturumunu kapattıktan sonra bütün açık tarayıcı pencerelerini ve sekmeleri kapatmanız önerilir.

2 Takvim ve Aktiviteler

Aktivitelerinizi gözden geçirmek, oluşturmak, güncellemek ve planlanan çağrılarınızı gözden geçirmek ve güncellemek için Takvim sayfalarını kullanın.

Aktivite belirli bir tarihten önce gerçekleştirmeniz gereken görevlerden ve belirli bir zaman için çizelgelemek istediğiniz randevulardan oluşur. Görevler ve randevular; toplantılar, çağrılar, gösterimler veya olaylar olabilir. Görevler ve randevular arasındaki fark, görevlerin bir görev listesinde görünmesi ve bir bitiş tarihi ile durumunun olmasıdır; randevular ise takviminizde belirli bir tarih ve saat ile çizelgelenir.

Planlanan çağrı; bir doktora, hastaneye veya kliniğe yapacağınız satış çağrısı için geçici olarak yer tutucu niteliğinde olan ve Planlandı durumuyla oluşturduğunuz Yaşam Bilimlerine özel bir çağrıdır. Planlanan çağrılar, takvimde ve Takvim sayfalarındaki Planlanan Çağrılar bölümünde görünür.

Takvim sayfalarındaki Planlanan Çağrılar bölümünde kullanılan renk kodlaması kullandığınız temaya göre belirlenir:

Başlangıç tarihi geçmişte yer alan süresi geçmiş planlanan çağrılar, yöneticinizin temada uyarı metni için seçtiği renkte gösterilir.

Başlangıç tarihi gelecekte yer alan gelecek planlanan çağrılar, yöneticinizin temada sayfa bağlantıları için seçtiği renkte gösterilir.

Planlanan çağrılar öndeğer olarak takviminizde görünür değildir. Planlanan çağrılar takviminizde görülebilmeleri için, kullanıcı rolünüzün Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrılar Yaşam Bilimleri ayrıcalığına sahip olması gerekir.

Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında

Oracle CRM On Demand ile iki tema stili kullanılabilir: klasik stil ve modern stil. Tema stili, Takvim sayfalarının görünümünü belirler. Örneğin günlük, haftalık ve aylık görünüm simgeleri klasik ve modern tema stillerinde farklıdır. Tema stillerinde Takvim sayfalarındaki diğer farklar aşağıdaki tabloda açıklanmaktadır.

NOT: Çevrimiçi yardımda sağlanan yönergeler genellikle klasik stile sahip temaları yansıtır.

Takvim Özellikleri	Klasik Stil	Modern Stil
Günlük takvim görünümünü yerleşimi	Yarım saatlik zaman aralıkları gösterilmez. Randevular için birden çok günü kapsayan başlangıç ve bitiş tarihleri ile saatleri	Yarım saatlik zaman aralıkları ince çizgilerle gösterilir. Birden çok günü kapsayan randevular, günlük takvim görünümünün üzerinde gösterilir. Randevuların başlangıç ve bitiş tarihleri ile

Takvim Özellikleri	Klasik Stil	Modern Stil
	gösterilmez.	<p>saatleri gösterilir. Birden çok günü kapsayan beşten fazla randevu varsa ek randevuları görmek için kaydırabilirsiniz.</p> <p>O gün için gösterilen zaman aralıklarının dışındaki zaman aralıklarında randevular varsa, gerektiğinde yukarı ve aşağı oklar gösterilir. Daha fazla randevu görmek için oklara tıklayabilirsiniz.</p>
Haftalık takvim görünümü yerleşimi	<p>Haftanın günleri takvim görünümünün solunda gösterilir.</p> <p>Günün saatleri gösterilmez.</p> <p>Bir günün randevuları bu günün satırında listelenir.</p> <p>Birden çok günü kapsayan randevular için başlangıç ve bitiş saatleri gösterilir. Başlangıç ve bitiş tarihleri gösterilmez.</p>	<p>Haftanın günleri takvim görünümünün üzerinde gösterilir.</p> <p>Günün saatleri takvim görünümünün solunda gösterilir.</p> <p>Randevu detayları, randevunun bulunduğu zaman aralığında veya aralıklarında gösterilir. Detayların bazıları görünür değilse detayları görebilmek için işaretçinizi girişinizin üzerine getirin.</p> <p>Birden çok günü kapsayan randevular, haftalık takvim görünümünün üzerinde gösterilir. Randevuların başlangıç ve bitiş tarihleri ile saatleri gösterilir. Birden çok günü kapsayan beşten fazla randevu varsa ek randevuları görmek için kaydırabilirsiniz.</p> <p>Haftanın günleri için gösterilen zaman aralıklarının dışındaki zaman aralıklarında randevular varsa, gerektiğinde yukarı ve aşağı oklar gösterilir. Daha fazla randevu görmek için oklara tıklayabilirsiniz.</p>
Aylık takvim görünümü yerleşimi	Birden çok günü kapsayan randevular için başlangıç zamanı, başlangıç tarihi hücrelerinde gösterilir.	Birden çok günü kapsayan randevular, aylık takvim görünümünde ilgili günlerin aralıklarında gösterilir. Başlangıç ve bitiş zamanları gösterilir. Ancak, başlangıç tarihi önceki aydaysa başlangıç zamanı yerine başlangıç tarihi ve sol ok gösterilir. Bitiş tarihi sonraki aydaysa bitiş zamanı yerine bitiş tarihi ve sağ ok gösterilir.
Zaman aralıkları için arkaplan rengi	Bazı takvim görünümündeki arkaplan renkleri, takvim için şirket düzeyinde ve kullanıcı düzeyinde belirtilebilen iş günü ve iş saatleri ayarlarını yansıtır. Daha fazla bilgi için bkz. Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında (sayfa 196).	Bazı takvim görünümündeki arkaplan renkleri, takvim için şirket düzeyinde ve kullanıcı düzeyinde belirtilebilen iş günü ve iş saatleri ayarlarını yansıtır. Daha fazla bilgi için bkz. Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında (sayfa 196).

Takvim Özellikleri	Klasik Stil	Modern Stil
Randevu tipine göre renk kodlaması	Tüm randevular, randevu tipi ne olursa olsun aynı arkaplan rengine sahiptir. Ayrıca, tüm randevulardaki metin tüm randevu tipleri için aynı yazı tipi renginde görüntülenir. Ancak, Takvim sayfalarının Planlanan Çağrılar bölümündeki süresi geçmiş planlanan çağrılar metni farklı yazı tipi renginde gösterilir. Planlanan çağrılar için kullanılan renk kodlaması hakkında bilgi için bkz. Takvim ve Aktiviteler (sayfa 191).	Yöneticinizin kullandığınız temayı nasıl ayarladığına bağlı olarak, takvim görünümlerinizdeki randevuların bazıları veya tümü için arkaplan ve metin renkleri randevu tipi ile belirlenebilir. Yöneticiniz temanız için randevu tiplerinin renk kodlamasını ayarlarsa, renk kodlamasının anahtarı bu randevu tiplerine atanan arkaplan renklerini gösteren takvim görünümlerinizin en altında görünür. Randevu tipine hiçbir özel renk atanmamışsa, bu tipten randevular temanız için renk öndeğerlerinde gösterilir. Renk kodlaması günlük, haftalık ve aylık takvim görünümlerinde kullanılır. NOT: Takvim sayfalarının Planlanan Çağrılar bölümündeki metin için kullanılan renk kodlaması, randevu tiplerinin renk kodlaması tarafından belirlenmez. Planlanan çağrılar için kullanılan renk kodlaması hakkında bilgi için bkz. Takvim ve Aktiviteler (sayfa 191).
Diğer takvim görünümlerine erişim	<p>Kullanıcı sekmesinde grubunuzdaki diğer kullanıcıların takvimlerine ve takvimlerini sizinle paylaşan kullanıcıların takvimlerine erişebilirsiniz.</p> <p>Grup sekmesinde grubunuzun üyeleri için birleştirilmiş takvimi ve ayrıca ayarladığınız diğer özel grup takvimi görünümlerini görüntüleyebilirsiniz.</p> <p>Grup Görevleri sekmesinde grubunuza atanmış görevlerin listesini görüntüleyebilirsiniz.</p> <p>Takvimim düğmesiyle diğer kullanıcının takviminden kendi takviminize dönebilirsiniz.</p>	<p>Aşağıdaki seçenekleri sunan bir menü mevcuttur:</p> <p>Grup Takvimi. Grubunuzun üyeleri için birleştirilmiş takvimi ve ayrıca ayarladığınız diğer özel grup takvimi görünümlerini görüntüleme.</p> <p>Grup Görevleri. Grubunuza atanmış görevlerin listesini görüntüleme.</p> <p>Kullanıcı Takvimi. Grubunuzdaki diğer kullanıcıların takvimlerini ve takvimlerini sizinle paylaşan kullanıcıların takvimlerini görüntüleme.</p> <p>Takvimim. Başka bir kullanıcının takviminden kendi takviminize dönme.</p> <p>Geçerli görünümünüz menüde hangi seçeneklerin kullanılabilirliğini belirler.</p>

Takvim Özellikleri	Klasik Stil	Modern Stil
Yeni randevular oluşturma	<p>Yeni randevu detaylarını girebileceğiniz Randevu Düzenleme sayfasını açmak için şunlardan birini yapın:</p> <p>Yeni Randevu'ya tıklayın.</p> <p>Kendi takviminizin veya başka bir kullanıcının takviminin haftalık veya aylık görünümünde, randevuyu oluşturmak istediğiniz gün için artı (+) simgesine tıklayın.</p>	<p>Yeni randevu detaylarını girebileceğiniz Randevu Düzenleme sayfasını açmak için şunlardan birini yapın:</p> <p>Kendi takviminizde veya başka bir kullanıcının takviminde ya da bir grup takviminde Yeni'ye tıklayın.</p> <p>Kendi takviminizin veya başka bir kullanıcının takviminin günlük veya haftalık görünümünde:</p> <ul style="list-style-type: none">■ Zaman aralığına çift tıklayın. Öndeğer olarak yeni randevu, tıkladığınız zaman aralığının başlangıç zamanında başlar ve süre 60 dakikadır. Detayları değiştirebilirsiniz.■ Birden çok günü kapsayan randevuların gösterildiği takvim görünümünün en üstündeki boşluğa çift tıklayın. (Haftalık takvim görünümündeyseniz doğrudan randevunun başlamasını istediğiniz günün altına çift tıklayın.) Öndeğer olarak yeni randevu, tıkladığınız günde 12:00'da başlar ve süre 1440 dakikadır (24 saat). Detayları değiştirebilirsiniz. <p>Takviminizin veya başka bir kullanıcının takviminin aylık görünümünde, gün için ayrılan boşluğa çift tıklayın. Öndeğer olarak, yeni randevu o gün 12:00'da başlar ve süre 60 dakikadır. Detayları değiştirebilirsiniz.</p>

Takvim Özellikleri	Klasik Stil	Modern Stil
Randevuları düzenleme NOT: Bir randevuyu takvim görünümünde sürükleyip bırakarak yeniden çizelgeleme hakkında bilgi için bkz. Takvimde Randevuları Sürükleme ve Bırakma Hakkında (sayfa 206).	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde aşağıdakilerden birini yapın: Randevu Düzenleme sayfasını açmak için randevuda Düzenle bağlantısına tıklayın. Randevu Detayı sayfasını açmak için randevuda konu bağlantısına tıklayın.	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde aşağıdakilerden birini yapın: Randevu Düzenleme sayfasını açmak için randevuya çift tıklayın veya randevuya sağ tıklayın ve ardından Düzenle'yi seçin. Randevu Detayı sayfasını açmak için randevuda konu bağlantısına tıklayın. Günlük veya haftalık takvim görünümünde, birden çok günü kapsamayan bir randevunun kenarlığını aşağıdaki gibi tıklayıp sürükleyerek başlangıç saatini veya bitiş saatini de hızla değiştirebilirsiniz: Başlangıç saatini değiştirmek için randevunun üst kenarlığına tıklayın ve bir zaman aralığına sürükleyin. Bitiş saatini değiştirmek için randevunun alt kenarlığına tıklayın ve bir zaman aralığına sürükleyin. NOT: Randevunun kenarlığını bir zaman aralığına sürüklediğinizde, kenarlık her zaman 30 dakikalık zaman diliminin başlangıç veya bitişle hizalanır. Randevunun kenarlığını, zaman aralığındaki bir saate sürükleyemezsiniz. Yeni başlangıç ve bitiş saatleri, randevunun mevcut randevuyla aynı günde başlamasına ve bitmesine imkan tanınmalıdır.
Randevuları iCalendar dosyaları olarak kaydetme	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde, randevudaki iCalendar olarak kaydet bağlantısına tıklayın.	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde, randevuya sağ tıklayın ve ardından iCalendar olarak kaydet'i seçin.
Randevuları silme	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde, randevudaki konu bağlantısına tıklayarak Randevu Detayı sayfasını açın ve ardından Sil'e tıklayın.	Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde aşağıdakilerden birini yapın: Randevuya sağ tıklayın ve ardından Sil'i seçin. Randevudaki konu bağlantısına tıklayarak Randevu Detayı sayfasını açın ve ardından Sil'e tıklayın.

İPUCU: Modern stildeki temalarda çakışan randevular günlük ve haftalık takvim görünümünde yan yana görünür. Bir zaman aralığında birden çok randevu varsa randevulardan bazıları görünmeyebilir. Bir zaman aralığında haftalık takvim görünümünde görüntülenemeyecek sayıda randevu varsa görünmeyen randevuları görmek için günlük takvim görünümüne geçebilirsiniz. Bir zaman aralığında günlük takvim görünümünde görüntülenemeyecek sayıda randevu varsa bu randevuları bir listede görüntüleyebilirsiniz. Randevuları görüntüleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Listeleriyle Çalışma](#) (sayfa 207).

Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında

Şirketiniz için iş günleri ve iş saatleri öndeğeri şirket profilinde belirtilir. Takviminizin farklı iş günleri ve iş saatleri göstermesini isterseniz, iş günlerini seçebilir ve takvim ayarları öndeğerinizde olmasını istediğiniz iş saatlerini belirtebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232).

Haftalık takvim görünümünde, tam takvim haftasını görüntüleme ile yalnızca iş günleri olarak belirtilen günleri görüntüleme arasında geçiş yapabilirsiniz. Klasik bir tema kullanıyorsanız, görünüm arasında geçiş yapmak için Tam Haftayı Göster ve Çalışma Haftasını Göster bağlantılarını kullanabilirsiniz. Modern bir tema kullanıyorsanız, görünüm arasında geçiş yapmak için Tam Hafta ve Çalışma Haftası menü seçeneklerini kullanabilirsiniz.

İş günleri ve iş saatleri için ayarlar ve kullandığınız tema, bazı takvim görünümünde zaman aralıkları için arkaplan renklerini aşağıdaki gibi belirler:

Modern temalar için kendi takviminizin ve takvimlerini sizinle paylaşılan başka kullanıcıların takvimlerinin günlük ve haftalık takvim görünümünde aşağıdakilerden her biri için bir renk olacak şekilde üç farklı arkaplan rengi kullanılır:

- İş günlerindeki iş saatleri.
- İş günü olmayan günlerdeki tüm saatler ve iş günlerinde iş saatlerinin dışındaki saatler dahil çalışma dışı saatler.
- O günkü iş saatleri.

Klasik temalar için:

- Kendi takviminizin ve takvimlerini sizinle paylaşılan başka kullanıcıların takvimlerinin günlük takvim görünümünde aşağıdakilerden her biri için bir renk olacak şekilde iki farklı arkaplan rengi kullanılır:
 - İş günlerindeki iş saatleri.
 - İş günü olmayan günlerdeki tüm saatler ve iş günlerinde iş saatlerinin dışındaki saatler dahil çalışma dışı saatler.
- Kendi takviminizin ve takvimlerini sizinle paylaşılan başka kullanıcıların takvimlerinin haftalık takvim görünümünde aşağıdakilerden her biri için bir renk olacak şekilde üç farklı renk kullanılır:
 - İş günleri.
 - İş günü olmayan günler.
 - Geçerli gün.

NOT: İş günleri ve iş saatleri, kendi takviminizin ve takvimlerini sizinle paylaşan başka kullanıcıların takvimlerinin görünümünde aynıdır; bu kullanıcılar kendi takvim görünümü için farklı iş günleri ve iş saatleri belirtse bile bu durum değişmez. Bu nedenle, şirket genelindeki ayarlardan farklı iş günleri seçerseniz, seçtiğiniz iş günleri kendi takviminizin ve başka kullanıcıların takvimlerinin görünümüne yansıtılır. Benzer şekilde, takviminiz için şirket genelindeki iş saatlerinden farklı iş saatleri belirtirseniz, belirtilen iş saatleri hem kendi takviminizin hem de başkalarının takviminin görünümüne yansıtılır.

İş günleri ve iş saatleri için ayarlar, aşağıdaki takvim görünümünde zaman aralıkları ve günler için arkaplan renklerine yansıtılmaz:

Kendi takviminizin ve takvimlerini sizinle paylaşan başka kullanıcıların takvimlerinin aylık takvim görünümü. Aylık takvim görünümünde, yalnızca geçerli gün aydaki diğer günlerden farklı bir arkaplan rengiyle gösterilir.

Günlük, haftalık ve aylık grup takvim görünüşleri.

Takvim Sayfalarıyla Çalışma

Takvim sayfaları, aktivitelerin yönetilmesi için ana alan sağlar. Sayfa öndeğeri; Günlük Takvim bölümü, Takvim Görünümü bölümü, Açık Görevler bölümü ve Planlanan Çağrılar bölümü içeren Günlük Takvim sayfasıdır.

Takvim sayfasında Planlanan Çağrılar bölümünü görmek için kullanıcı rolünüz Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrılar ayrıcalığını içermelidir. Planlanan Çağrılar bölümünde, satış temsilcisinin iki haftalık planan çağrıları kronolojik olarak listelenir ve her planlanan çağrı için şu bilgileri görüntüler: çağrı tarihi ve başlangıç zamanı, günün saati, konu, ziyaret edilecek ilgili kişi ve diğer ilgili kişi adres bilgileri. Listelenen planlanmış çağrılar için iki haftalık aralık, önceki hafta için planlanmış çağrıları ve gelecek hafta için planlanmış çağrıları içerir.

Takvim sayfalarındaki Planlanan Çağrılar bölümünde kullanılan renk kodlaması kullandığınız temaya göre belirlenir:

Başlangıç tarihi geçmişte yer alan süresi geçmiş planlanan çağrılar, yöneticinizin temada uyarı metni için seçtiği renkte gösterilir.

Başlangıç tarihi gelecekte yer alan gelecek planlanan çağrılar, yöneticinizin temada sayfa bağlantıları için seçtiği renkte gösterilir.

Planlanan çağrı oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213), [Satış Çağrısı Sırasında Numune Bırakma](#) (bkz. "Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme" sayfa 650) ve [Toplu Çağrı Planlama](#) (sayfa 219).

Takvim sekmesine her tıkladığınızda görüntülemek istediğiniz takvim görünümünü seçebilir ve takviminizde haftanın ilk günü olarak gösterilecek günü belirtebilirsiniz. Ayrıca, şirketiniz için iş günleri ve iş saatleri öndeğeri farklı olan bir iş günü ve iş saati kümesi de belirtebilirsiniz. Takvim görünüşlerinizde, randevularda ek bilgiler görüntülemeyi de seçebilirsiniz. Bu takvim seçeneklerini ayarlama hakkında bilgi için bkz. [Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232).

NOT: Rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığı içeriyorsa Takvim sayfalarınız, sayfa öndeğerinde listelenenlerden daha fazla fonksiyon sunabilir. Ek fonksiyonlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Takvim Ayarları Sayfası](#) (sayfa 231).

Aşağıdaki tabloda Günlük veya Haftalık Takvimden yapabileceğiniz açıklanmıştır.

NOT: Oracle Contact On Demand tarafından oluşturulan iletişim aktiviteleri belirli bir aktivite alt tipine aittir. Bu nedenle Takvim sayfalarında veya Aktivite listelerinde görünmezler.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Görev oluşturma	Açık Görevler başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın. Görev Düzenleme sayfasında, görev bilgilerini girin ve kaydı oluşturun.
Görev silme	Silmek istediğiniz görevin bağlantısına tıklayın. Görev Detayı sayfasında Sil'e tıklayın.
Randevu oluşturma	Takvim başlık çubuğunda Yeni Randevu'ya tıklayın. Randevu Düzenleme sayfasında, randevu bilgilerini girin ve kaydı oluşturun.
Randevu silme	Silmek istediğiniz randevunun bağlantısına tıklayın. Randevu Detayı

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
	sayfasında Sil'e tıklayın.
Belirli bir güne gitme	Takvim Görünümü bölümünde gün bağlantısına tıklayın. Ayrıca randevuların üzerindeki 1 simgesine tıklayarak görüntülemek istediğiniz güne kaydırmak için ardından Günlük Takvim bölümünün başlığındaki okları kullanabilirsiniz.
Belirli bir aya gitme	Takvim Görünümü bölümündeki oklara tıklayın. Ayrıca randevuların üzerindeki 31 simgesine tıklayarak görüntülemek istediğiniz günü görüntülemek için ardından Aylık Takvim bölümünün başlığındaki okları kullanabilirsiniz.
Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümlerini gizleme	<p>Takvim başlık çubuğunun üzerinde görünen sağ ok simgesine sağ tıklayın. Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümleri gizlendiğinde, takvim alanı genişletilerek takvimdeki randevuların detaylarını görüntülemek için daha fazla alan sağlanır. Bu özellik, takvim sayfasını yazdırmak istiyorsanız (Yazdırılabilir bağlantısını kullanarak) ve Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümlerinin yazdırılan sayfalarda görünmesini istemiyorsanız yararlıdır. Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümlerini tekrar göstermek için sol ok simgesine tıklayın.</p> <p>Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümleri gizlendikten sonra, tekrar gösterilene veya Oracle CRM On Demand oturumu kapatılıp yeniden açılana kadar gizli kalır.</p> <p>Takvim Görünümü ve Açık Görevler bölümleri, yalnızca günlük takvim görünümünde ve haftalık görünümde kullanılabilir.</p>
Bir görevi Tamamlandı yapma	Açık Görevler bölümünde, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Aktivite Listesi sayfasında, Tamamlandı yapmak istediğiniz görevin Konu bağlantısına tıklayın. Görev Detayı sayfasında Tamamlandı Yap'a tıklayın.
Takvimde gün gün gezinme	Günlük Takvim bölümündeki oklara tıklayın.
Bir randevuyu sürükleyip bırakarak yeniden çizelgeleme	Randevuyu sürükleyin ve farklı bir zaman aralığına veya güne bırakın. Daha fazla bilgi için bkz. Takvimde Randevuları Sürükleme ve Bırakma Hakkında (sayfa 206).
Bir aktiviteyi güncelleme	<p>Güncellemek istediğiniz aktivitenin (randevu, görev veya planlanan çağrı) bağlantısına tıklayın. Randevu Detayı, Görev Detayı veya Çağrı Detayı sayfasında, satır içi alanları düzenleyin veya Randevu, Görev veya Çağrı Düzenleme sayfasını açmak için Düzenle'ye tıklayın. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme (sayfa 112).</p> <p>İPUCU: Modern temayı kullandığınızda günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde bir randevuya sağ tıklayarak ardından bu randevuyu düzenlemek için Düzenle'ye tıklayabilirsiniz.</p>
Randevuların, görevlerin (açık, kapalı veya tümü), aktivitelerin veya planlanan çağrılarının	Açık Görevler bölümünde, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Aktivite Listesi sayfasında, açılan listeye tıklayın ve seçimi değiştirin.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
listesini görüntüleme	
Günün randevularını görüntüleyin	Takvim'de 1 simgesine tıklayın.
Bir aktivitenin detaylarını görüntüleme	Görüntülemek istediğiniz aktivitenin (randevu, görev veya planlanan çağrı) bağlantısına tıklayın.
Tüm ayın randevularını görüntüleme	Takvim'de 31 simgesine tıklayın.
Tüm haftanın randevularını görüntüleme	Takvim'de 7 simgesine tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında](#) (sayfa 191)

[Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında](#) (sayfa 196)

Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme

Takvimleri ve aktiviteleri yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Aktiviteleri Görüntüleme](#) (sayfa 201)

[Aktivite Oluşturma](#) (sayfa 203)

[Aktiviteleri Güncelleme](#) (sayfa 205)

[Kullanıcıları Aktivitelerden Çıkarma](#) (sayfa 205)

[Görüntülenen Aktivite Kayıtlarını Limitleme](#) (sayfa 211)

[Görevleri Tamamlandı Olarak İşaretleme](#) (bkz. "Görevleri Tamamlandı Yapma" sayfa 212)

[Başka Bir Çalışana Aktivite Atama](#) (sayfa 213)

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (sayfa 213)

[Olay ve Randevu Senkronizasyonu Hakkında](#) (sayfa 236)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222)

[Başkalarıyla Randevu Ayarlama](#) (bkz. "[Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme](#)" sayfa 225)

[Randevuları iCalendar Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 227)

[Toplu Çağrı Planlama](#) (sayfa 219)

[Aktivite Değerlendirme Metinlerini Kullanma](#) (sayfa 235)

[Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232)

[Aktiviteler İçin Önerilen Mesajlaşma Planlarını Gözden Geçirme](#) (bkz. "[Aktiviteler İçin Önerilen Mesaj Planlarını İnceleme](#)" sayfa 716)

[Birden Fazla Hesap için Randevular Oluşturma](#) (sayfa 298)

Kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığına sahipse, şu prosedürleri de uygulayabilirsiniz:

- [Diğer Kullanıcıların Takvimlerini Görüntüleme](#) (sayfa 229)
- [Takviminizi Paylaşma](#) (sayfa 231)
- [Özel Takvim Görünümleri Ekleme](#) (sayfa 234)

Kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığına sahipse ve şirketiniz grup ataması seçeneği öndeğerini kullanıyorsa, şu prosedürü de uygulayabilirsiniz: [Grup Görev Listelerini Görüntüleme](#) (bkz. "[Grup Görevi Listelerini Görüntüleme](#)" sayfa 235).

Kullanıcı rolünüz Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahipse şu prosedürü de gerçekleştirebilirsiniz: [Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Takvimler ve aktiviteler hakkındaki ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında](#) (sayfa 191)

[Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında](#) (sayfa 196)

[Aktivite Anımsatıcıları Hakkında](#) (sayfa 203)

Aktiviteleri Görüntüleme

Oracle CRM On Demand, aktivitelerinizi çeşitli sayfalarda göstererek aktivitelerinizin ön planda olmasını sağlar:

Giriş Sayfam

Giriş Sayfam, randevularınızın ve görevlerinizin tarihe göre sıralanmış bağımsız listelerini içerir.

Takvim

Takvim sayfasında, randevularınız, geçerli günün çizelgesi açılmış biçimde bir randevu defterinde görünecekleri şekilde gösterilir. Sağ taraftaki aylık takvimleri kullanarak veya istediğiniz takvim görünümünü açmak üzere üst taraftaki 1, 7 ve 31 simgelerine tıklayarak diğer günleri gözden geçirebilirsiniz.

Günlük ve Haftalık Takvim sayfalarında da öndeğer olarak son tarihe göre sıralanmış biçimde sonraki 30 güne (Son Tarih <= Bugün +30) ilişkin maksimum on görevin listesi gösterilir.

Firma, İlgili Kişi vb. gibi kayıt tiplerinin Detay sayfası.

Detay sayfaları, belirli bir kayıtla bağlantılı aktiviteleri gösteren ilgili bilgiler bölümleri içerebilir. Aşağıdaki tabloda, bir kayıt Detay sayfasındaki aktiviteleri görebileceğiniz ilgili bilgiler bölümleri açıklanmıştır. Tüm durumlarda, yalnızca size görünür durumda olan kayıtları görürsünüz.

Liste	Görüntülenen Kayıtlar
Aktiviteler	<p>Tamamlama tarihi boş olan bağlantılı görevler.</p> <p>Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten sonra olan bağlantılı randevular.</p> <p>Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı görevler.</p> <p>Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı randevular.</p>
Tamamlanan Aktiviteler	<p>Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı randevular.</p> <p>Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı görevler.</p>
Açık Randevular	<p>Tamamlama Tarihi alanındaki değer geçmişte olmadığı bağlantılı randevular.</p> <p>NOT: Tamamlama Tarihi alanı randevuyu oluşturan kullanıcı tarafından doldurulmadıysa otomatik olarak randevunun Bitiş Zamanı alanındaki değerle doldurulur.</p> <p>Bir randevunun tamamlanma tarihine ulaşırsa bu randevu Açık Randevular listesinden kaldırılır ve Tamamlanan Aktiviteler listesinin bir parçası haline gelir. Üst kaydın Detay sayfasının Açık Randevular ve Tamamlanan Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümlerindeki bilgiler sayfa yenilendiğinde güncellenir.</p> <p>Açık Randevular listesindeki kayıtlar, Başlangıç Zamanı alanındaki tarih ve saate göre, en erken başlangıç tarihine ve saatine sahip randevu listede ilk sırada görüntülenecek şekilde</p>

Liste	Görüntülenen Kayıtlar
	sıralanır.
Açık Görevler	<p>Şirketiniz Durum alanı için değer kümesi öndeğerini kullandığı takdirde Tamamlanma Tarihi alanında değeri olmayan veya Tamamlandı durumunda olmayan bağlı görevler.</p> <p>NOT: Bir görev tamamlandı yapıldığında, Tamamlama Tarihi alanı görevi otomatik olarak tamamlandı yapan kullanıcının saat dilimindeki tarih ve saat ile doldurulur. Kullanıcılar bir görevde Tamamlama Tarihi alanını manuel olarak da doldurabilirler. Bir görevde Tamamlama Tarihi alanı doldurulduğunda, görev Açık Görevler listesinden kaldırılır ve Tamamlanan Aktiviteler listesine eklenir.</p> <p>Üst kaydın Detay sayfasının Açık Görevler ve Tamamlanan Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümlerindeki bilgiler sayfa yenilediğinde güncellenir.</p> <p>Açık Görevler listesindeki kayıtlar, Son Tarih alanına göre, en erken son tarihe sahip görev listede ilk sırada görüntülenecek şekilde sıralanır.</p>
Açık Aktiviteler	<p>Açık Randevular ve Açık Görevler listelerinin bir birleşimi.</p> <p>NOT: Açık Aktiviteler listesindeki kayıtlar Tamamlama Tarihi alanına göre sıralanır. Tamamlama Tarihi boş olan kayıtlar Açık Aktiviteler listesinin alt tarafında görünür. Bu nedenle açık görevler, Açık Aktiviteler listesinin alt tarafında tüm açık randevulardan sonra görünür. Bir kayıt Detay sayfasındaki ilgili açık görevlerin ve açık randevuların bu düzende görüntülenmesini istemiyorsanız, şirket yöneticinizin kayıt Detay sayfanıza Açık Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümü yerine Açık Görevler ve Açık Randevular ile ilgili bilgiler bölümlerini eklemesi önerilir.</p>

Görevleri Yönetme Hakkında

Görevleri yönetmenin bir yolu, onları önemlerine veya aciliyetlerine göre öncelik sırasına koymaktır. Bir görevi, 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi bir düzey atayarak öncelik sırasına koyabilirsiniz. Görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok. Bir görevin öncelik düzeyini Görev Düzenleme sayfasında değiştirebilirsiniz. Bir görevin öncelik öndeğeri 3-Düşük'tür.

İPUCU: Giriş Sayfam'daki Açık Görevler bölümünde, Günlük Takvim sayfasında ve Haftalık Takvim sayfasında kırmızı renkte görünen görevlerin son tarihi geçmiştir. Son tarihleri geçen görevler, Giriş Sayfam'daki Açık Görevler bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıkladığınızda açılan liste sayfası gibi diğer sayfalarda kırmızı renkte görünmez.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer

202 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Grup özelliğini kullanan şirketler için geçerli olan Grup Görev Listesi sekmesi hakkında bilgi için bkz. [Grup Görev Listelerini Görüntüleme](#) (bkz. "Grup Görevi Listelerini Görüntüleme" sayfa 235).

Aktivite Oluşturma

Bir aktiviteyi (görev veya randevu) her zaman bir forma bilgi girerek oluşturursunuz. Ne üzerinde çalıştığınıza ve ne yapmanız gerektiğine bağlı olarak bu forma, uygulama içindeki farklı alanlardan erişebilirsiniz.

Bu bölümde, aktivite oluşturmaya ilişkin, uygulamanın ana alanında çalışmaya devam ederken kayıt eklemenize olanak tanıyan bir yöntem açıklanmıştır. Tüm yöntemlerin açıklaması için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

Eylem çubuğunun Oluştur bölümünü kullanarak bir aktivite oluşturmak için

- 1 Eylem çubuğunun Oluştur bölümünde, Randevu'ya veya Görev'e tıklayın.
- 2 Forma, aktivite bilgilerini girin.
Aktivite kayıtlarındaki alanlarla ilgili bilgi için bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237).
- 3 Kaydı oluşturun.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Aktivite Alanları](#) (sayfa 237)

[Takvim Sayfalarıyla Çalışma](#) (sayfa 197)

[Aktivite Anımsatıcıları Hakkında](#) (sayfa 203)

[Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme](#) (sayfa 895)

Aktivite Anımsatıcıları Hakkında

Bir aktivite için anımsatıcı konfigüre edilirse, belirtilen zamanda kullanıcı düzeyindeki veya şirket düzeyindeki Aktivite Bildirimi alan ayarları kullanıcıya aktivite anımsatıcılarının gönderilmesine izin verdiği takdirde aktivite sahibine ve aktivitedeki kullanıcı listesinde bulunan her kullanıcıya anımsatıcılar gönderilir.

NOT: Bir aktivitede Atayan alanı doldurulursa ve aktivite için bir anımsatıcı konfigüre edilirse Atanan alanında belirtilen kullanıcıya, aktivite sahibine ve aktivitedeki diğer kullanıcılara anımsatıcılar gönderilir. Başka bir kullanıcı için aktivite oluşturursanız veya aktiviteyi başka bir sahibe atadığınızda mevcut bir aktivitedeki Atayan alanı boşsa aktivite kaydedildikten sonra Atayan alanında otomatik olarak adınız görüntülenir. Bu aktivite için anımsatıcılar almak istemiyorsanız adınızı Atayan alanından silmeniz gerekir.

Anımsatıcılar, Aktivite Bildirimi alanında seçilen değere bağlı olarak e-posta olarak gönderilebilir, açılır pencerede görüntülenebilir veya hem e-posta olarak gönderilip hem de açılır pencerede görüntülenebilir. Aktivite Bildirimi alanı hakkında bilgi için bkz. [Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232).

E-posta Anımsatıcıları Hakkında

E-posta anımsatıcıları kullanıcının dilinde gönderilir. Aktivitenin konusu, e-postanın konu satırında görüntülenir. Randevunun e-posta anımsatıcısında, mesaj randevudaki Konu, Başlangıç Saati, Durum ve Açıklama alanlarındaki bilgileri içerir. Randevuya bağlı ilgili kişilerin adlarını, randevuya bağlı hesabın adını ve varsa Oracle CRM On Demand uygulamasındaki randevunun Detay sayfası için bir bağlantı da içerir.

Görevin e-posta anımsatıcısında, mesaj görevdeki Konu, Son Tarih, Öncelik, Durum ve Açıklama alanlarındaki bilgileri içerir. E-posta mesajı, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki görevin Detay sayfası için bir bağlantı da içerir.

Açılır Anımsatıcılar Hakkında

Açılır anımsatıcılar, anımsatıcının zamanı geldiğinde açılan Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde görüntülenir. Bir randevunun açılır anımsatıcısında, başlangıç tarihi ve saati ve konu görüntülenir. Bir görevin açılır anımsatıcısında, görevin önceliğini (varsa) gösteren simge, son tarih ve konu görüntülenir. Birden fazla anımsatıcının zamanı gelmişse anımsatıcılar, zamanı en önce olan aktivite listenin başında gösterilecek şekilde tarih ve saate göre sıralanır.

Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açıldıktan sonra Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresi ilk kez görüldüğünde, Oracle CRM On Demand oturumunu en son kapatışınızdan beri zamanı gelen anımsatıcılar görüntülenir. Oturum açtığınızda uyarı pencereleri görünürse Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresiyle etkileşim kurmadan önce uyarı pencerelerini kapatmanız gerekir.

Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Anımsatıcıyı belirli bir süre boyunca ertelemek için Ertele özelliğini kullanın. Anımsatıcı, belirtilen süre geçtikten sonra tekrar görünür.

Anımsatıcıda konu bağlantısına tıklayarak kayıt detaylarını görüntüleyin.

Tüm anımsatıcıları kapatın. Tümünü Kapat'a tıkladığınızda, tüm anımsatıcılar Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinden kaldırılır ve pencere kapatılır. Anımsatıcılar bir daha görünmez.

NOT: Oracle CRM On Demand, 30 dakikada bir anımsatıcı gösterilen aktivitelerin detaylarını alır ve bu bilgileri depolar. Anımsatıcının tekrar görünmesi için 30 dakika dolmadan önce aktiviteyi yeniden çizelgellerseniz anımsatıcı, aktivitenin ilk çizelgesine göre görüntülenebilir.

Aktiviteleri Güncelleme

Kayıt için düzenleme erişiminiz varsa aktivite kaydındaki bilgileri güncelleyebilirsiniz (kayıt durumunu Tamamlandı olarak değiştirmek de dahil).

NOT: Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığına sahip olan ve kullanıcı rollerinde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı olan kullanıcılar etkinliğin sahibine bağlı olmaksızın, özel olarak işaretlenmiş tüm etkinlikleri görebilir. Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığı bir kullanıcının özel olarak işaretlenmiş ve başkasına ait olan bir etkinliği güncellemesine veya silmesine izin vermez. Herhangi Bir Etkinliği Silme ayrıcalığına sahip olan ve kullanıcı rollerinde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı olan kullanıcılar, sahibi olmadıkları veya özel olarak işaretlenen etkinlikleri silebilir. Genellikle, Herhangi Bir Etkinliği Silme ve Özel Etkinlikleri Görüntüleme ayrıcalıkları yalnızca şirket yöneticilerine verilir.

Aktivite bilgilerini güncellemek için

- 1 Görevi veya randevuyu seçin.

Aktivite seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Randevu veya Görev Detayı sayfasında, satır içi alanları düzenleyin veya Randevu veya Görev Düzenleme sayfasını açmak üzere Düzenle'ye tıklayın. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

Kullanıcıları Aktivitelerden Çıkarma

Kullanıcıların aktiviteden çıkarılması için aşağıdaki koşullardan en az bir tanesi doğru olmalıdır:

Aktivitenin sahibi sizsiniz.

Adınız aktivitede Atayan alanında görünüyor.

Aksi takdirde, Kaldır bağlantıları Randevu Detayı sayfasının veya Görev Detayı sayfasının Kullanıcılar bölümünde kullanılamaz ve kullanıcıları aktiviteden kaldıramazsınız. Aktivitede Atayan alanını adınızı gösterecek şekilde manuel olarak güncelleyebilirsiniz. Ardından, aktivite Detay sayfasını yeniledikten sonra, aktivitenin sahibi hariç kullanıcıların her biri için bir Kaldır bağlantısı kullanılabilir. Atayan alanı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237).

Kullanıcıyı aktiviteden çıkarmak için

- 1 Randevu Detayı sayfasında veya Görev Detayı sayfasında, Kullanıcılar bölümüne kaydırın.
- 2 Çıkarmak istediğiniz kullanıcı listede görünmezse, listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.
- 3 Çıkarmak istediğiniz kullanıcıyı bulun, kullanıcı için Çıkar bağlantısına tıklayın ve kullanıcıyı çıkarmak istediğinizi onaylayın.

NOT: Çıkar bağlantıları, aktivitenin sahibiyse veya adınız aktivitedeki Atayan alanında görünürse sayfanın Kullanıcılar bölümünde Ekle'ye tıkladığınızda açılan çoklu ilişkilendirme penceresinde de kullanılabilir.

Takvimde Randevuları Sürükleme ve Bırakma Hakkında

Bir randevuyu düzenleyebilmeniz için gereken erişim düzeylerine sahipseniz, randevuyu sürükleyip takvim görünümüne bırakarak yeniden çizelgeleyebilirsiniz. Örneğin, günlük takvim görünümünde çalıştığınızda, randevuyu aynı gündeki farklı bir zaman aralığına sürükleyebilirsiniz. Haftalık takvim görünümünde çalıştığınızda, randevuyu görüntülemekte olduğunuz haftanın farklı bir gününe sürükleyebilirsiniz.

Birden çok günü kapsamayan randevular için davranış şu şekildedir:

Günlük takvim görünümü. Bir randevuyu aynı gündeki farklı bir zaman aralığına sürükleyip bırakabilirsiniz. Randevuyu yeni zaman aralığına bıraktığınızda, randevunun başlangıç saati yeni aralığın başlangıç saatine güncellenir. Örneğin, 9:15'te başlaması planlanan bir randevuyu 10:30'da başlayan zaman aralığına sürüklerseniz, randevunun başlangıç saati 10:30 olarak güncellenir. Randevunun bitiş saati, randevuyu bıraktığınız aralığın başlangıç saatine ve randevunun süresine göre otomatik olarak uygun değere güncellenir. Örneğin, süresi 60 dakika olan bir randevuyu sürükler ve 10:30'da başlayan zaman aralığına bırakırsanız, randevunun bitiş saati 11:30'a güncellenir. Randevunun süresi, siz randevuyu taşıdıktan sonra aynı kalır.

Yeni zaman aralığı, randevunun aynı günde başlamasına ve bitmesine imkan tanınmalıdır. Örneğin, randevunun bitiş saati başlangıç saatiyle aynı gün olmayacağı için süresi 60 dakika olan bir randevuyu sürükleyebilir ve 11:30'da başlayan zaman aralığına bırakabilirsiniz.

NOT: Klasik bir tema kullanırsanız, haftalık görünümde randevuyu sürüklediğinizde kırmızı bir çizgi görünür. Kırmızı çizgi, zaman aralığının tam saatlerde mi, yoksa buçuklu saatlerde mi başlayacağını gösterir.

Haftalık takvim görünümü. Randevuyu aynı haftadaki farklı bir güne sürükleyip bırakabilirsiniz. Randevunun süresi değişmez. Klasik bir tema kullanıyorsanız, randevuyu haftalık takvim görünümüne sürükleyip bırakarak randevunun saatini değiştiremezsiniz. Randevunun tarihi randevuyu farklı bir tarihe sürüklediğiniz zaman güncellenir, ancak randevunun saati değişmez.

Ancak modern bir tema kullanıyorsanız, randevunun saatini haftalık takvim görünümünde randevuyu sürükleyip bir günün belirli zaman aralığına bırakarak değiştirebilirsiniz. Randevunun başlangıç saati ve tarihi ve bitiş saati ve tarihi uygun bir şekilde güncellenir. Yeni saat, randevunun aynı günde başlamasına ve bitmesine imkan tanınmalıdır. Bir zaman aralığında haftalık takvim görünümünde görüntülenemeyecek sayıda randevu varsa, randevuyu taşıdıktan sonra göremeyebilirsiniz. Daha fazla randevu görmek için günlük takvim görünümüne geçebilirsiniz.

Aylık takvim görünümü. Randevuyu aynı aydaki farklı bir güne sürükleyip bırakabilirsiniz. Randevunun saati ve süresi değişmez. Saati veya süreyi değiştirmek isterseniz, randevuyu düzenlemeniz gerekir. Bir günde aylık takvim görünümünde görüntülenemeyecek sayıda randevu varsa, randevuyu taşıdıktan sonra göremeyebilirsiniz. Daha fazla randevu görmek için günlük veya haftalık takvim görünümüne geçebilirsiniz.

NOT: Randevunun süresini değiştirmek isterseniz ve klasik bir tema kullanıyorsanız randevuyu düzenlemeniz gerekir. Ancak modern bir tema kullanıyorsanız günlük veya haftalık takvim görünümünde randevunun kenarlığını tıklayıp sürükleyerek hızla başlangıç saatini veya bitiş saatini değiştirebilirsiniz. Modern temalarda randevuları düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında. Aylık takvim görünümünde randevunun süresini değiştirmek için randevuyu düzenlemeniz gerekir.

Birden çok günü kapsayan randevular için davranış şu şekildedir:

Günlük takvim görünümü. Birden çok günü kapsayan bir randevuyu, günlük takvim görünümünü kullanarak farklı bir güne veya saate sürükleyemezsiniz.

Haftalık takvim görünümü. Birden çok günü kapsayan randevuları gösteren bölümde, randevu farklı bir haftada sona erse bile randevuyu sürükleyip görüntülenmekte olan haftada farklı bir güne bırakabilirsiniz. Randevuyu bıraktığınız gün, randevunun yeni başlangıç günüdür. Örneğin, 21 Mart Pazartesi günü saat 10:30'da başlayan ve 23 Mart Çarşamba günü saat 22:30'da biten bir randevuyu sürükleyip 22 Mart Salı gününe bırakırsanız, randevu detayları randevu 22 Mart'ta saat 10:30'da başlayacak ve 24 Mart'ta saat 22:30'da bitecek şekilde değişir. Randevunun başladığı saati veya randevunun süresini değiştirmek isterseniz, randevuyu düzenlemeniz gerekir.

Aylık takvim görünümü. Birden çok günü kapsayan bir randevuyu, randevu farklı bir ayda bitse bile sürükleyip görüntülenmekte olan ayda farklı bir güne bırakabilirsiniz. Randevuyu bıraktığınız gün, randevunun yeni başlangıç günüdür. Örneğin, 24 Mart saat 10:30'da başlayan ve 29 Mart saat 22:30'da biten bir randevuyu sürükleyip 31 Mart'a bırakırsanız, randevu detayları randevu 31 Mart'ta saat 10:30'da başlayacak ve 5 Nisan'da saat 22:30'da bitecek şekilde değişir. Randevunun başladığı saati veya randevunun süresini değiştirmek isterseniz, randevuyu düzenlemeniz gerekir.

Aktivite Listeleriyle çalışma

Aktivite Listesi sayfasını bir kayıt Detayı sayfasından veya Takvim sayfasından açabilirsiniz. Aktivite Listesini açtığınızda görüntülenen kayıtların listesi sayfaya erişme biçiminize bağlıdır.

Aktivite Listesi Sayfasını Bir Kayıt Detayı Sayfasından Açtığınızda Ne Görüntülenir?

Aktivite Listesi sayfasını kayıt Detayı sayfasında bulunan bir aktivite kayıtları listesinin içindeki Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak açtığınızda Aktivite Listesi sayfasında o kayda bağlantılı aktiviteler gösterilir. Liste, aşağıdaki tabloda da gösterildiği gibi açık aktiviteleri, tamamlanan aktiviteleri veya bu ikisinin bir birleşimini içerebilir. Tüm durumlarda, yalnızca size görünür durumda olan kayıtları görürsünüz.

Liste	Görüntülenen Kayıtlar
Aktiviteler	Tamamlama tarihi boş olan bağlantılı görevler. Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten sonra olan bağlantılı randevular. Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı görevler. Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı randevular.
Tamamlanan Aktiviteler	Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı randevular. Tamamlama tarihi ve saati o andaki tarih ve saatten önce olan bağlantılı görevler.
Açık Randevular	Tamamlama Tarihi alanındaki değer geçmişte olmadığı bağlantılı randevular. NOT: Tamamlama Tarihi alanı randevuyu oluşturan kullanıcı tarafından doldurulmadıysa otomatik olarak randevunun Bitiş

Liste	Görüntülenen Kayıtlar
	<p>Zamanı alanındaki değerle doldurulur.</p> <p>Bir randevunun tamamlanma tarihine ulaşırsa bu randevu Açık Randevular listesinden kaldırılır ve Tamamlanan Aktiviteler listesinin bir parçası haline gelir. Üst kaydın Detay sayfasının Açık Randevular ve Tamamlanan Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümlerindeki bilgiler sayfa yenilendiğinde güncellenir.</p> <p>Açık Randevular listesindeki kayıtlar, Başlangıç Zamanı alanındaki tarih ve saate göre, en erken başlangıç tarihine ve saatine sahip randevu listede ilk sırada görüntülenecek şekilde sıralanır.</p>
Açık Görevler	<p>Şirketiniz Durum alanı için değer kümesi öndeğerini kullandığı takdirde Tamamlanma Tarihi alanında değeri olmayan veya Tamamlandı durumunda olmayan bağlı görevler.</p> <p>NOT: Bir görev tamamlandı yapıldığında, Tamamlama Tarihi alanı görevi otomatik olarak tamamlandı yapan kullanıcının saat dilimindeki tarih ve saat ile doldurulur. Kullanıcılar bir görevde Tamamlama Tarihi alanını manuel olarak da doldurabilirler. Bir görevde Tamamlama Tarihi alanı doldurulduğunda, görev Açık Görevler listesinden kaldırılır ve Tamamlanan Aktiviteler listesine eklenir.</p> <p>Üst kaydın Detay sayfasının Açık Görevler ve Tamamlanan Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümlerindeki bilgiler sayfa yenilendiğinde güncellenir.</p> <p>Açık Görevler listesindeki kayıtlar, Son Tarih alanına göre, en erken son tarihe sahip görev listede ilk sırada görüntülenecek şekilde sıralanır.</p>
Açık Aktiviteler	<p>Açık Randevular ve Açık Görevler listelerinin bir birleşimi.</p> <p>NOT: Açık Aktiviteler listesindeki kayıtlar Tamamlama Tarihi alanına göre sıralanır. Tamamlama Tarihi boş olan kayıtlar Açık Aktiviteler listesinin alt tarafında görünür. Bu nedenle açık görevler, Açık Aktiviteler listesinin alt tarafında tüm açık randevulardan sonra görünür. Bir kayıt Detayı sayfasındaki ilgili açık görevlerin ve açık randevuların bu düzende görüntülenmesini istemiyorsanız, şirket yöneticinizin kayıt Detayı sayfanıza Açık Aktiviteler ile ilgili bilgiler bölümü yerine Açık Görevler ve Açık Randevular ile ilgili bilgiler bölümlerini eklemesi önerilir.</p>

Aktivite Listesi Sayfasını Bir Takvim Sayfasından Açtığınızda Ne Görüntülenir?

Aktivite Listesi sayfasını bir Takvim sayfasındaki Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayarak açtığınızda listede size atanmış tüm açık aktiviteler gösterilir. Aktivite Listeleri sayfasında diğer listeleri de kullanabilirsiniz.

Kullanabileceğiniz liste kümesi hem Oracle CRM On Demand ile dağıtılan standart listeleri hem de şirketinize ilişkin özel listeleri kapsayabilir. Kayıtları görüntüleme yetkiniz şu şekilde belirlenir:

Atanan aktivite listeleri haricindeki tüm listeler için kayıtları görüntüleme yetkiniz, adınızın Sahip alanında veya kullanıcı listesinde görüldüğü aktivitelerle sınırlıdır (rolünüzde Özel Etkinlikleri Görüntüle veya Herhangi Bir Etkinliği Sil ayrıcalığı yoksa).

Atanan aktivite listeleri için kayıtları görüntüleme yetkiniz, adınızın Atayan alanında görüldüğü aktivitelerle sınırlıdır.

Tüm listeler için, listeye uygulanan filtre listede hangi kayıtların görüntüleneceğini belirler.

NOT: NOT: Şirket yöneticiniz sizi bir gruba eklediyse, takvim sayfalarınızda bir Grup Görevleri sekmesi görünür.

Aktivite Listesi Sayfasındaki Özel Etkinliklere Erişim Hakkında

Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığına sahipseniz ve kullanıcı rolünüzde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı etkinleştirilmişse etkinliğin sahibine bağlı olmaksızın, özel olarak işaretlenmiş tüm etkinlikleri görebilirsiniz. Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığı özel olarak işaretlenmiş ve başkasına ait olan bir etkinliği güncellemenize veya silmenize izin vermez.

Herhangi Bir Etkinliği Sil ayrıcalığına sahipseniz ve kullanıcı rolünüzde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı etkinleştirilmişse sahibi olmadığınız veya özel olarak işaretlenen etkinlikleri silebilirsiniz. Genellikle, Herhangi Bir Etkinliği Silme ve Özel Etkinlikleri Görüntüleme ayrıcalıkları yalnızca şirket yöneticilerine verilir.

Aktivite Listesi Sayfasında Yapabilecekleriniz

Aşağıdaki tabloda Aktivite Listesi sayfasından yapabilecekleriniz açıklanmıştır.

NOT: Aktivite Listesi sayfasına bir kayıt Detay sayfası yoluyla erişerseniz, bu özelliklerden bazıları kullanılamaz.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Defterlere aktivite ekleme veya defterlerden aktivite kaldırma	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Deftere Toplu Ata'yı seçin. Defterlere Kayıt Atama bölümündeki adımları tamamlayın.
Yeni bir aktivite listesi oluşturma	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Yeni Liste Oluştur'u seçin. Liste Oluşturma ve Geliştirme (sayfa 129) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.
Görev oluşturma	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Yeni Görev'e tıklayın. Görev Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Randevu oluşturma	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Yeni Randevu'ya tıklayın. Randevu Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Listedeki tüm kayıtları silme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Toplu Sil'i seçin. Kayıtları Silme ve Geri Yükleme (sayfa 174) bölümünde açıklanan adımları

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
	tamamlayın.
Listeyi dışa aktarma	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Listeyi Dışa Aktar'ı seçin. Listelerdeki Kayıtları Dışa Aktarma (sayfa 144) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.
Aktivite (görev veya randevu) bulma	Verileri sıralamak için Konu sütununun başlığına tıklayın. Ardından alfabe çubuğunda bir harfe tıklayın. Rakamlarla başlayan aktiviteler için 0-9'a tıklayın.
Tüm aktivite listelerini yönetme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Listeleri Yönet'i seçin. Gerekli görev için Listeleri Yönetme Sayfası (sayfa 140)'nda açıklanan adımları tamamlayın.
Liste için arama ölçütünü geliştirme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Listeyi Geliştir'i seçin. Liste Oluşturma ve Geliştirme (sayfa 129) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.
Silinmiş kayıt listesini geri yükleme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Toplu Geri Yükle'yi seçin. Silinmiş kayıt listelerini geri yükleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Silme ve Geri Yükleme (sayfa 174).
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.
Bir aktivite kaydı grubunu tek seferde güncelleme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, Menü'ye tıklayın ve Toplu Güncelle'yi seçin. Kayıt Gruplarını Güncelleme (sayfa 150) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.
Bir aktiviteyi güncelleme	Aktivite Listesi sayfasında satır içi alanları düzenleyin veya Detaylar sayfasını açmak üzere aktiviteyi seçin. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme (sayfa 112).
Aktivite (görevler veya randevular) alt kümesi görüntüleme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, açılan listeye tıklayın ve seçimi değiştirin (Tamamlanan Görevler, Açık Görevler, Görevlerim veya Randevularım).
Tüm aktiviteleri (görevler ve randevular) görüntüleme	Aktivite Listesi başlık çubuğunda, açılan listeye tıklayın ve Tüm Aktiviteler'i seçin.

Standart Aktivite Listeleri

Aşağıdaki tabloda standart listeler açıklanmıştır.

Aktivite Listesi	Filtreler
Tamamlanan Görevler	Geçmişte bir tamamlama tarihi olan görevler

Aktivite Listesi	Filtreler
Atanan Görevler - Tamamlanan	Atayan alanında adınızın bulunduğu ve geçmişte bir tamamlama tarihi olan görevler
Atanan Görevler - Açık	Atayan alanında adınızın bulunduğu ve tamamlama tarihi boş veya gelecek tarihli olan görevler
Atanan Görevler - Süresi Geçmiş	Atayan alanında adınızın bulunduğu ve süresi dolan görevler
Aktivitelerim	Görevler ve randevular da dahil tüm aktiviteleriniz
Randevularım	Tüm randevularınız
Günlük Çağrılarım	Bugün yapılacak olan tavsiye çağrıları, gözden geçirme çağrıları ve doğum günü çağrıları
Açık Görevlerim	Tamamlandı onay kutusunun seçili olmadığı ve takip eden 90 gün içinde tamamlanması gereken görevleriniz
Görevlerim	Tüm görevleriniz
Haftalık Çağrılarım	Bu hafta yapılacak olan tavsiye çağrıları, gözden geçirme çağrıları veya doğum günü çağrıları
Açık Aktiviteler	Şunların birleşik listesi: Size atanan, tamamlama tarihi boş olan veya gelecekte bir tamamlama tarihi olan görevler Size atanan gelecek randevular
Açık Görevler	Tamamlandı onay kutusunun seçili olmadığı ve takip eden 90 gün içinde tamamlanacak olan görevler
Planlanan Çağrılar	Planlanan çağrılarınız NOT: Bu liste Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.

Görüntülenen Aktivite Kayıtlarını Limitleme

Filtrelenmiş bir listeyi seçerek, gördüğünüz aktiviteleri limitleyebilirsiniz. Bir liste, listede kayıtlı olan ölçütleri karşılayan aktivitelerin bir alt kümesini gösterir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Başlamadan önce. Bir liste oluşturduğunuzda, ayarladığınız ölçütlere ilişkin alanlar ve değerler girmeniz gerekir. Görev Düzenleme veya Randevu Düzenleme sayfasına gitmek ve tam alan adlarını ve değerlerini uygulamanızda kullandığınız biçimiyle yazmak isteyebilirsiniz. Aksi durumda, filtrelenmiş listeniz doğru

kayıtları seçmeyebilir. İsterseniz, tam alan adlarını yakalamak için kaydın Detay sayfasını yazdırabilirsiniz; ancak, açılan listelerdeki kullanılabilir alan değerlerinin tümü çıktıda görünmez.

Aktiviteler için filtrelenmiş bir liste açmak için

- 1 Takvim sekmesine tıklayın.
- 2 Takvim Sayfasındaki Açık Görevler bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın.
- 3 Aktivite Listeleri sayfasında, açılan listedeki seçimi değiştirin.

Aktivitelere ilişkin filtrelenmiş bir liste oluşturmak için

- 1 Takvim sekmesine tıklayın.
- 2 Takvim Sayfasındaki Açık Görevler bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın.
- 3 Aktivite Listeleri sayfasında, Menü'ye tıklayın ve Listeleri Yönet'i seçin.
- 4 Listeleri Yönet sayfasında, Yeni Liste düğmesine tıklayın.
- 5 [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.

Görevleri Tamamlandı Yapma

Görevleri Tamamlandı yapabilirsiniz. Tamamlanan bir görev Tüm Aktiviteler veya Aktivitelerim gibi belirli listelerde kalır. Ancak, tamamlanan görevler Giriş Sayfam'da kalmaz.

Tamamlandı yaptığınız görev bir kayda bağlıysa görev, açık aktiviteler veya görevler listesinden, o kaydın Detay sayfasındaki tamamlanan aktiviteler listesine taşınır.

Bir görevi Tamamlandı yapmak için

- 1 Görevi seçin.
Görev seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Görev Detayı sayfasında Tamamlandı Yap düğmesine tıklayın.
Bir görevi tamamlandı olarak maskeledikten sonra, şirketiniz Durum alanı için değer kümesi öndeğerini kullandığı takdirde Oracle CRM On Demand görevdeki Durum alanını Tamamlandı olarak ayarlar.

Başka Bir Çalışana Aktivite Atama

Kayıt için düzenleme erişiminiz varsa başka bir çalışana aktivite atayabilirsiniz. Genellikle, bir kayda sahipseniz veya kaydın sorumlusu size raporluyorsa o kaydı düzenleyebilirsiniz. Ancak erişim düzeyleri bir kullanıcının erişimini kısıtlayacak şekilde düzeltilebilir.

Başka bir çalışana aktivite atandıktan sonra, aktivite yeni kullanıcının Aktivitelerim veya Görevlerim listesinde otomatik olarak görünür. Atanan aktivite, aktivite ile ilgili tüm önceki ilişkilendirmeleri de korur. Etkinliği başka bir sahibe atadığınızda Atayan alanı boşsa, etkinlik yeniden atandığında Atayan alanında otomatik olarak adınız görüntülenir. Ancak, Atayan alanı zaten bir kullanıcının adıyla doldurulduysa etkinliği yeniden atadığınızda alan otomatik olarak güncellenmez. Gerekirse, alanı adınızı veya başka bir kullanıcının adını gösterecek şekilde manuel olarak güncelleyebilirsiniz. Size atanmamış ancak Atayan alanında adınızın bulunduğu görevleri izlemek için atanmış görevler listelerini kullanabilirsiniz. Atanmış görevlerin listeleri Etkinlik Listeleri sayfasındaki listeler seçim listesinde bulunur.

Başka bir çalışana aktivite atamak için

- 1 Aktiviteyi seçin.
Aktivite seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Randevu Detayı veya Görev Detayı sayfasında imlecinizi Sahip alanına getirin ve Arama simgesine tıklayın.
- 3 Arama penceresinde, yeni sorumlunun adının yanındaki Seç bağlantısına tıklayın.
Yeni sahibin adı, Randevu Detayı veya Görev Detayı sayfasındaki Sahip alanında görünür.

Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağruları) İzleme

NOT: Bu özellik yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir. Ayrıca, bu konudaki bilgiler şirketinizin Durum seçim listesi alanı için değer kümesi öndeğerini kullandığını varsayar. Ancak yöneticiniz Durum seçim listesi alanında standart değer kümesini değiştirirse, Oracle CRM On Demand uygulamasında aktivite işleme bu konuda açıklandığı gibi çalışmayabilir.

Ziyaret Detayı sayfasında şunları yapabilirsiniz:

Hakkında konuştuğunuz ürünler, bıraktığınız numuneler, promosyon veya eğitim kalemleri, tartıştığınız çözümler ve ilgili kişiler gibi bilgileri kaydederek müşteri ziyaretlerinin (satış çağruları) kaydını tutmak. Müşteri ziyaretlerinin (satış çağruları) kaydını şu yöntemlerden biri ile tutabilirsiniz:

- Bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune isteği veya promosyon kalemi bilgilerini ana çağrı kaydına ekleyerek.
- Katılımcıları ana çağrıya ekleyip her katılımcı kaydı için bilgisi verilen ürünleri, verilen numuneleri, numune isteklerini ve promosyon kalemi bilgilerini izleyerek.

NOT: *Katılımcı* bir toplantıda veya telefon konuşmasında bulunan bir kişidir.

Müşteri ziyaretlerinin (satış çağruları) kaydını tutmak için katılımcılar kullanıyorsanız aşağıdakilere dikkat edin:

- Tüm katılımcılar, ana çağrıya kaydedilen bilgisi verilen ürün bilgilerini devralır.
- Katılımcı bilgileri birincil çağrıdaki birincil ilgili kişi bilgilerini etkilemez.

Bilgileri *Akıllı Çağrı Şablonu* olarak adlandırılan şablon olarak kaydedin. Akıllı Çağrı şablonu, klinik araştırmacılar kaydetmek gibi, aynı amaç için birden çok müşteri ziyaret ettiğinizde yararlıdır. Şablonu özel tutabilir veya başkalarının kullanımına açabilirsiniz (genel).

Yeni bir çağrıya Akıllı Çağrı şablonunu uyguladığınızda, çağrı ile ilgili bilgisi verilen ürünler, verilen promosyon kalemleri, verilen numuneler, gibi, akıllı çağrı şablonundaki bilgilerin çoğu yeni kaydı otomatik olarak doldurur. Ancak verilen numunelerin Lot Numaraları gibi diğer alanlar şablonun bir parçası olarak kaydedilmez.

Bir çağrıya Akıllı Çağrı şablonunu uyguladıktan sonra, bu ziyaretin detaylarını kaydetmek için kalan alanları güncelleyebilirsiniz.

Şirket yöneticiniz Firma veya İlgili Kişi Düzenleme sayfanıza Son Çağrı Tarihi alanını eklediyse, bu alan bağlı firmada ve tüm bağlı ilgili kişilerde otomatik olarak güncellenir. Güncelleme çağrı kaydının durumunu Tamamlandı olarak değiştirip kaydı oluşturduktan sonra gerçekleşir. Bu alan çağrının başlangıç saatini ve tarihini gösterir.

NOT: Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales Oracle CRM On Demand'deki Akıllı Çağrı Şablonu konfigürasyonu ile aynı anda bulunabilir ancak Akıllı Çağrı Şablonlarını desteklemez veya bunları yanıtlamaz.

Akıllı Çağrı Şablonları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Akıllı Çağrı Şablonlarını Yönetme.

Çağrı bilgilerini envanter dönemleri ile ilgili mutabakat işleminde kullanılmak üzere sunun.

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition, ziyaret detayı bilgileri sunulduktan sonra şunları yapar:

- Çağrı Etkinliği durumunu Sunuldu olarak ayarlar.
- Ziyaret Detayı kayıtlarının değiştirilmesini veya silinmesini önlemek için, durumu Sunuldu olan tüm Ziyaret Detayı kayıtlarını kilitler. Çağrı etkinliği kayıtlarında kayıt kilitleme ile ilgili bilgiler için bkz. Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.
- Envanter Dönemi ile ilgili mutabakat işleminde kullanılan bir tediye işlemi oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Envanter Dönemi Mutabakatı](#) (bkz. "[Envanter Dönemini Mutabık Kılma](#)" sayfa 630), [Envanter Mutabakatı İşlemi](#) (bkz. "[Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi](#)" sayfa 634), [Tediye İşlemlerini Görüntüleme](#) (sayfa 648).

NOT: Çağrı kaydı geçerli bir ilgili kişi eyalet lisansı veya ilişkili imza kaydı içermiyorsa ve bu koşullara ilişkin doğrulama kontrolleri Yaşam Bilimleri İlgili Tercihler sayfasında yöneticiniz tarafından ayarlandıysa Oracle CRM On Demand hata mesajı görüntüler ve çağrı gönderilmesini engeller. İlgili tercihler hakkında bilgi edinmek için Yaşam Bilimleri ile İlgili Tercihleri Ayarlamabölümünde bulunan İlgili Kişi Eyalet Lisansı Doğrulamasını Etkinleştir ve İmza Doğrulamayı Etkinleştir hakkındaki bilgilere bakın.

İlgili Kişi Çağrılarında Kullanılan Birincil İlgili Kişileri Değiştirme Sınırlamaları

Bir ilgili kişi çağrısı seçtikten sonra çağrıda kullanılan birincil ilgili kişiyi değiştirirseniz şunlar gerçekleşir:

Çağrı başlangıçtaki birincil ilgili kişi ve yeni birincil ilgili kişi altında listelenir.

Çağrı her iki yerde de yeni birincil ilgili kişiyi kullanır.

Konu satırı her iki çağrıda aynı kalır.

Aşağıdaki örnekte birincil ilgili kişinin değiştirilmesinin sonucu açıklanmıştır:

- 1 İki ilgili kişi oluşturursunuz: Jack ve Jill.
- 2 Jack ilgili kişisi için bir ilgili kişi çağrısı oluşturursunuz, Call_Jack.
Birincil ilgili kişi bu çağrıda Jack olarak ayarlanır.
- 3 Call_Jack çağrısındaki birincil ilgili kişiyi Jill *olarak değiştirirsiniz*.
Oracle CRM On Demand Jill ilgili kişinin altında otomatik olarak ikinci bir çağrı oluşturur ancak başlangıçtaki konuyu (Call_Jack) kullanır. Call_Jack çağrısı artık her iki ilgili kişi altında da listelenir; Jack ve Jill. Gerekirse Jill altında listelenen çağrının konu satırını Call_Jill gibi daha uygun bir şeyle *değiştirebilirsiniz*.

Başlamadan Önce:

Ziyaret (firma ziyaretleri veya ilgili kişi ziyaretleri) eklemek, düzenlemek veya sunmak için rolünüzde Ziyaretler: Ziyaret Detayını Etkinleştir ayrıcalığı bulunmalıdır.

Çağrılara erişimi yönetmek ve Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasına otomatik çağrı sunumu konfigüre etmek için rolünüzde Çağrılar: Çağrılar Yönet ayrıcalığı bulunmalıdır. Genellikle, bu ayrıcalık yalnızca şirket yöneticilerine verilir.

Müşteri ziyaretinin (satış çağrısı) kaydını tutmak için

- 1 Firmalar veya İlgili Kişiler Giriş Sayfasında, ziyaretinizle ilgili firmayı veya ilgili kişiyi açın.
Kayıt seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasındaki toplu çağrı planlama özelliğini kullanarak aynı anda en çok yirmibeş müşteri için ziyaret (satış çağrısı) planlayabilirsiniz. Birden çok müşteri için planlanan çağrı oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Toplu Çağrı Planlama](#) (sayfa 219).
- 2 Çağrılar bölümünde Firma Detayı veya İlgili Kişi Detayı sayfasında, yeni çağrı kaydı oluşturmak için Yeni Çağrı veya Otomatik Çağrı öğesine tıklayın.
NOT: Detaylar sayfanızda Çağrılar bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Çağrılar bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.
 - Yeni Çağrı'ya tıklamak sizi yeni çağrı kaydı ile ilgili çoğu bilgileri manuel olarak girmeniz gereken Çağrı Düzenleme sayfasına götürür.
Tip alanında Çağrıyı belirttiğinizden emin olun. Aksi takdirde, aşağıdaki ilgili öğeleri kullanamazsınız: Verilen Numuneler, Promosyon Öğeleri, Bilgisi Verilen Ürünler.
 - Otomatik Çağrı'ya tıklamak sizi yeni çağrı kaydı ile ilgili aşağıdaki alan verilerinin otomatik olarak doldurulduğu Ziyaret Detayı sayfasına götürür:
 - Durum alanının değeri Planlandı'dır.
 - Bitiş Tarihi alanının değeri Başlangıç Tarihi artı 30 dakikadır.
 - Konu alanının değeri Otomatik Çağrı'dır ve Firma veya İlgili Kişi adını gösterir.
 - Tip alanının değeri Çağrı'dır.

UYARI: Oracle CRM On Demand Yaşam Bilimleri müşterileri Tip=Çağrı ögesini devre dışı bırakmamalı veya özelleştirmemelidir.

3 Çağrı Düzenleme veya Ziyaret Detayı sayfasında aşağıdakileri yapın:

- a Yeni çağrı kaydını mevcut akıllı çağrı şablonundaki bilgilerle doldurmak için, Akıllı Çağrı Şablonu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve akıllı çağrı şablonunu seçin.
- b Bilgileri girin veya güncelleyin.
Bu prosedürün sonunda çağrı kaydı alanlarını açıklayan tablo, alanların bazıları hakkında ek bilgiler sağlar.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir. Şirket yöneticinizin tanımladığı özel alanlar Akıllı Çağrı şablonuna kaydedilir.

4 Aşağıdakilerden birini gerçekleştirerek kaydı oluşturun:

- Çağrı Düzenleme sayfasında Kaydet'e tıklayın.
- Ziyaret Detayı sayfasında, Özel Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet veya Paylaşılmış Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet seçeneklerinden birine tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [Ziyaret Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydet](#) (bkz. "[Çağrı Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydetme](#)" sayfa 668).

5 Ardından, Ziyaret Detayı sayfasında gerektiğinde şunlardan birini yapın:

- Detaylı ürünler, verilen numuneler, numune isteği veya promosyon kalemi satır öğelerini ana çağrı kaydına ekleyin.
- Ana çağrı kaydına katılımcı satırı ekleyin, ardından katılımcı kaydına detaylı ürünler, verilen numuneler, numune isteği veya promosyon kalemi satır öğeleri ekleyin.

Bu görevler ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

- [Çağrılara Katılımcı Ekleme](#) (sayfa 652)
- [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655)
- [Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 659)
- [Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 662)
- [Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)

6 Ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın, bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgilerini Sunma](#).

Alan	Açıklama
Temel Çağrı Bilgileri	
Konu	100 karakterden fazla giriş yapılamaz. Akıllı Çağrı şablonunun adı.

Alan	Açıklama
Birincil İlgili Kişi	<p>Otomatik olarak doldurulur.</p> <p>Bu çağrı bir firmaya ve ilgili kişiye bağlanırsa, çağrı kaydı Firma ve İlgili Kişi Detayı sayfalarında ilgili bilgiler olarak görünür.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Firma	<p>Otomatik olarak doldurulur ve salt okunur.</p> <p>Bu çağrı bir firmaya ve ilgili kişiye bağlanırsa, çağrı kaydı Firma ve İlgili Kişi Detayı sayfalarında ilgili bilgiler olarak görünür.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Adres	<p>Firma veya ilgili kişi kaydı ile ilgili tek tek adres alanlarından alınan tam adresi görüntüler.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Akıllı Çağrı Şablonu	<p>Kullanıcı rolünüz bu ayrıcalığa sahipse, bir Akıllı Çağrı şablonu seçebilirsiniz.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Durum	<p>Ziyaretin (çağrı) durumu (şunlardan biri olabilir): Atandı, Tamamlandı, Ertelendi, Çağrıda, Sohbet, Devam Ediyor, Başlamadı, Planlandı, İmzalandı, Sunuldu, Sunuluyor, Başka Birini Bekliyor.</p> <p>Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition ziyaretleri işlerken şu durum değerlerini kullanır:</p> <p>Planlandı. Çağrı, Takvimde ve Takvim sayfalarındaki Planlanan Çağrılar bölümünde görünür. Planlanan Çağrılar Takvimde ve Takvim sayfasındaki Planlanan Çağrılar bölümünde görmek için kullanıcı rolünüz Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrılar ayrıcalığını içermelidir.</p> <p>İmzalandı. Çağrının içeriği çağrı alıcısı tarafından onaylandı. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition çağrısı kilitler ve çağrı ile ilgili verilen numunelerde, verilen promosyon kalemlerinde veya numune isteklerinde başka değişiklik yapamazsınız.</p> <p>Sunuldu. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition çağrısı işledi ve kullanıcı Firma Ziyareti Detayı veya İlgili Kişi Ziyaret Detayı sayfasında Sun'a tıkladıktan sonra mutabakat işlemleri oluşturdu.</p> <p>Sunuluyor. Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulaması şirket yöneticinizin çağrı kaydını güncellemek için konfigüre ettiği iş akışı kurallarını tetikleyen bu durumu ayarlar. Sunuluyor durumu ve iş akışı kuralları Oracle CRM On Demand ile Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasının entegrasyonunu desteklemek için kullanılır.</p> <p>NOT: Şirketinizin yöneticisi Etkinlik kaydı için iş akışı çalıştırma zamanı olayı eylemini konfigüre ettiyse İmzalandı veya Sunuluyor durumu Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasına bir çağrı sunulmasını tetikler. Bu çalıştırma zamanı etkinlik eylemini konfigüre etme ile ilgili bilgi için bkz. <i>Configuration Guide for Oracle CRM On</i></p>

Alan	Açıklama
	<p><i>Demand Life Sciences Edition</i>. İş akışı kurallarını konfigüre etme ile ilgili genel bilgiler için bkz. İş Akışı Konfigürasyonu.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Aktivite Para Birimi	Şirket yöneticiniz bu özelliği ayarladıysa, fiyatı başka bir para birimine dönüştürmek için başka para birimi seçebilirsiniz.
Hedef	1500 karakterden fazla giriş yapılamaz
Başlangıç Zamanı	<p>Çağrının başladığı tarih ve saat. Ayar öndeğeri günün tarihi ve saat 12:00'dır.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Süre	<p>Başlangıç saati ve bitiş saati bazında hesaplanan alan (dakika).</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Bitiş Zamanı	<p>Öndeğeri başlangıç saati artı 30 dakikadır.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Tip	<p>Aşağıdakilerden biri olabilir: Çağrı, Yazışma, Gösterim, E-posta, Etkinlik, Faks, Toplantı, Kişisel, Sunum, Diğer veya Yapılacak İş.</p> <p>Numune yönetimini gerçekleştirmek için Çağrı'yı seçmeniz gerekir.</p>
Çağrı Tipi	<p>(Salt okunur) Çağrının tipine göre Firma Ziyareti, Profesyonel Çağrı, Katılımcı Çağrısı veya Genel Çağrı görüntüler.</p> <p>NOT: Çağrı Tipi alanı öndeğeri ilgili kişi çağrıları için Profesyonel Çağrı, ana firma ziyaretleri için Firma Ziyareti ve ana firma çağrısına katılımcılar eklerken Katılımcı Çağrısı olur.</p>
Referans No	<p>İmzalanmış belge gibi ilgili bir ögenin referans numarasını depolamak için kullanılacak alanı.</p> <p>NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.</p>
Ek Bilgi	
Maliyet	NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.
Islak İmza	NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.
Özel	NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.

Alan	Açıklama
	kopyalanmaz.
Açıklama	Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sonraki Çağrı	Bu alana 1500 karakterden fazla giriş yapılamaz. NOT: Bu alan, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.

İlgili Konular

Müşteri ziyaretlerini izleme hakkında ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

[İlgili Kişilere Numune Verme Maksimum Sayısını Ayarlama](#)

[İlgili Kişilerin Numune Almasını Yetkilendirme](#)

[En İyi Çağrı Zamanlarını İzleme](#) (sayfa 320)

Toplu Çağrı Planlama

Bir veya daha çok sayıda müşteri için planlanan çağrı oluşturabilirsiniz:

Firma Detayı veya İlgili Kişi Detayı sayfasından Planlandı durumu ile.

Firma Detayı veya İlgili Kişi Detayı sayfasından planlanan çağrı oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (sayfa 213).

Firma Listesi veya İlgili Kişi Listesi sayfasından, toplu çağrı planlama özelliğini kullanarak.

Firma Listesi veya İlgili Kişi Listesi sayfasından, toplu çağrı planlama özelliğini kullanarak birden çok müşteri için planlanan çağrı oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki prosedürlere bakın.

Çağrınızın durumu Planlandı olarak ayarlandığında, çağrı takvimde ve Takvim sayfasının Planlanan Çağrılar sayfasında görünür. Takvim sayfasındaki Planlanan Çağrılar bölümünde, satış temsilcisinin iki haftalık planlanan çağrıları kronolojik olarak listelenir ve her planlanan çağrı için şu bilgileri görüntüler: çağrı tarihi ve başlangıç zamanı, günün saati, konu, ziyaret edilecek ilgili kişi ve diğer ilgili kişi adres bilgileri.

Takvim sayfalarındaki Planlanan Çağrılar bölümünde kullanılan renk kodlaması kullandığınız temaya göre belirlenir:

Başlangıç tarihi geçmişte yer alan süresi geçmiş planlanan çağrılar, yöneticinizin temada uyarı metni için seçtiği renkte gösterilir.

Başlangıç tarihi gelecekte yer alan gelecek planlanan çağrılar, yöneticinizin temada sayfa bağlantıları için seçtiği renkte gösterilir.

NOT: Planlanan Çağrıları Takvimde ve Takvim sayfasındaki Planlanan Çağrılar bölümünde görmek için kullanıcı rolünüz Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrıları ayrıcalığını içermelidir.

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki toplu çağrı planlama özelliğini kullanarak en çok 25 müşteri için ziyaret planlanan çağrı oluşturabilirsiniz. Birden çok ilgili kişi için planlanan çağrı oluşturmak için aşağıdaki prosedürü kullanın.

NOT: Geçerli günden sonraki yedi gün içerisinde ilk uygun gün için planlanan bir çağrı oluşturulur. Örneğin, bugün Salı ise ve planlanan çağrının günü için Çarşambayı seçerseniz, çağrı yarın için oluşturulur. Ancak, planlanan çağrının günü için Salıyı seçerseniz, seçtiğiniz saat geçerli saatten sonra olsa bile çağrı bugün yerine önümüzdeki hafta Salı günü için oluşturulur. Ayrıca, planlanan her çağrının yalnızca bir örneği oluşturulur, yani planlanan çağrıları aralıklarla tekrarlanacak şekilde ayarlayamazsınız.

Aynı anda birden çok ilgili kişi için planlanan çağrı oluşturmak için

- 1 İlgili Kişiler Giriş Sayfasına gidin.
- 2 Sayfanın İlgili Kişi Listeleri bölümünde istediğiniz ilgili kişi listesini seçin.
- 3 İlgili Kişi Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Toplu Çağrı Planlama'yı seçin.
- 4 Planlanan Çağrılar sayfasında, toplu çağrı planınıza eklemek istediğiniz her ilgili kişi ile ilgili aşağıdaki bilgileri girin:
 - Çağrıyı planladığınız haftanın gününü seçin.
Geçerli seçenekler: Pazar, Pazartesi, Salı, Çarşamba, Perşembe, Cuma ve Cumartesi.
 - Aramak için en uygun zamanı girin.
Geçerli seçenekler: Sabah Erken (07.00 - 09.00), Sabah (09.00 - 11.00), Gün Ortası (11.00 - 13.00), Öğleden Sonra Erken (13.00 - 15.00), Öğleden Sonra (15.00 - 17.00), Akşam Erken (17.00 - 19.00), Akşam Geç (19.00 - 21.00) ve Gece Geç (21.00 - 23.00).
- 5 Bitir'e tıklayın.
Takvim sayfasında, tüm planlanan çağrılar artık Takvimde ve sayfanın Planlanan Çağrılar bölümünde görünür (kullanıcı rolünüz Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrıları ayrıcalığını içeriyorsa). Takvimin üzerinde, oluşturulan planlanan çağrı sayısını gösteren bir bilgi mesajı görüntülenir.
- 6 Çağrı Detayı sayfasını açmak için Takvimde uygun bağlantıya veya Takvim sayfasının Planlanan Çağrılar bölümünde uygun Konu bağlantısına tıklayın.
Aşağıdaki alan verileri, toplu çağrı planlama yoluyla oluşturulan her yeni çağrı kaydı için otomatik olarak doldurulur:
 - Durum alanının değeri Planlandı'dır.
 - Başlangıç Tarihi, Haftanın Günü ile En uygun Arama Zamanı birleştiren bir değer içerir.
 - Bitiş Tarihi alanının değeri Başlangıç Tarihi artı 30 dakikadır.
 - Konu alanının değeri Profesyonel Çağrı ve İlgili Kişi Adı'dır.
 - Tip alanının değeri Çağrı'dır.
- 7 Çağrı Detayı sayfasında kalan alanlara gerektiği gibi bilgiler girin veya bu bilgileri güncelleyin.

Örneğin, yeni çağrı kaydını mevcut akıllı çağrı şablonundaki bilgilerle doldurmak için, Akıllı Çağrı Şablonu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve akıllı çağrı şablonunu seçin.

Çağrı Detayı sayfasındaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213).

- 8 Gerekirse, çağrı kaydına satır öğeleri ekleyin ve Özel Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet veya Paylaşılmış Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet seçeneklerinden birine tıklayın.

Çağrı kaydına bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler ve promosyon kalemleri bağlayabilirsiniz. Bir çağrı kaydına satır öğeleri ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213).

Birden çok firma için planlanan çağrı oluşturmak için aşağıdaki prosedürü kullanın.

Aynı anda birden çok firma için planlanan çağrı oluşturmak için

- 1 Firmalar Giriş Sayfasına gidin.
- 2 Sayfanın Firma Listeleri bölümünde istediğiniz firma listesini seçin.
- 3 Firma Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Toplu Çağrı Planlama'yı seçin.
- 4 Planlanan Çağrılar sayfasında, toplu çağrı planınıza eklemek istediğiniz her firma ile ilgili aşağıdaki bilgileri girin:
 - Çağrıyı planladığınız haftanın gününü seçin.
Geçerli seçenekler: Pazar, Pazartesi, Salı, Çarşamba, Perşembe, Cuma ve Cumartesi.
 - Aramak için en uygun zamanı girin.
Geçerli seçenekler: Sabah Erken (07.00 - 09.00), Sabah (09.00 - 11.00), Gün Ortası (11.00 - 13.00), Öğleden Sonra Erken (13.00 - 15.00), Öğleden Sonra (15.00 - 17.00), Akşam Erken (17.00 - 19.00), Akşam Geç (19.00 - 21.00) ve Gece Geç (21.00 - 23.00).
- 5 Bitir'e tıklayın.
Takvim sayfasında, tüm planlanan çağrılar artık Takvimde ve sayfanın Planlanan Çağrılar bölümünde görünür (kullanıcı rolünüz Çağrılar: Takvim Planlanan Çağrıları ayrıcalığını içeriyorsa). Takvimin üzerinde, oluşturulan planlanan çağrı sayısını gösteren bir bilgi mesajı görüntülenir.
- 6 Çağrı Detayı sayfasını açmak için Takvimde uygun bağlantıya veya Takvim sayfasının Planlanan Çağrılar bölümünde uygun Konu bağlantısına tıklayın.
Aşağıdaki alan verileri, toplu çağrı planlama yoluyla oluşturulan her yeni çağrı kaydı için otomatik olarak doldurulur:
 - Durum alanının değeri Planlandı'dır.
 - Başlangıç Tarihi, Haftanın Günü ile En uygun Arama Zamanı birleştiren bir değer içerir.
 - Bitiş Tarihi alanının değeri Başlangıç Tarihi artı 30 dakikadır.
 - Konu alanının değeri Hesap Çağrısı ve Hesap Adı'dır.

- Tip alanının değeri Çağrı'dır.

7 Çağrı Detayı sayfasında kalan alanlara gerektiği gibi bilgiler girin veya bu bilgileri güncelleyin.

Örneğin, yeni çağrı kaydını mevcut akıllı çağrı şablonundaki bilgilerle doldurmak için, Akıllı Çağrı Şablonu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve akıllı çağrı şablonunu seçin.

Çağrı Detayı sayfasındaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213).

8 Gerekirse, çağrı kaydına satır öğeleri ekleyin ve Özel Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet veya Paylaşılmış Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet seçeneklerinden birine tıklayın.

Çağrı kaydına bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler ve promosyon kalemleri bağlayabilirsiniz. Bir çağrı kaydına satır öğeleri ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213).

Planlanan Çağrıların Sahipliği Hakkında

Planlanan çağrının sahipliği şu şekilde belirlenir:

Kullanıcı modunda Aktivite kayıt tipi konfigüre edilirse, planlanan çağrıyı oluşturan kullanıcı öndeğer olarak çağrının sahibi olur.

Aktivite kayıt tipi karma modda konfigüre edilirse, planlanan çağrıdaki Sahip alanı öndeğer olarak boştur. Ancak çağrı ilk kez düzenlendiğinde, çağrıyı düzenleyen kullanıcıdan çağrının Sahip alanını veya Defter alanını (yöneticinizin bu alanları nasıl ayarladığına bağlı olarak) doldurması istenir.

Aktivite kayıt tipi defter modunda konfigüre edilirse, çağrının başarıyla oluşturulabilmesi için aşağıdaki koşullardan en az biri doğru olmalıdır:

- Kullanıcı kaydınızda Aktivite kayıt tipi için defter öndeğeri olarak özel bir defter seçili.
- Kullanıcı kaydınızda defter öndeğeri olarak özel bir defter seçili.

Planlanan bir çağrı oluşturulduktan sonra, çağrıdaki hem Sahip alanı hem de Defter alanı boş olur. Ancak çağrı ilk kez düzenlendiğinde, çağrıyı düzenleyen kullanıcıdan Defter alanını doldurması istenir; çünkü bu alan, defter modunda Aktivite kayıt tipi konfigüre edilirken gerekli olan bir alandır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (sayfa 213)

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

Mesaj Yanıtlarını Düzeltme

Mesaj yanıtı, belirli bir dönemde bir mesaj planı sunumu sırasında hedef kitleden alınan geri bildirimdir. Geri bildirim, sunumu yapan tarafından yapılan fare tıklamaları veya tablet kalem ile dokunuşları tabanlıdır. Bu tür bir geri bildirim bir mesaj planı teslimi boyunca sürekli olarak toplanır ve zaman ve sunumu yapılan belirli

mesaj planı kalemi bazında kaydı tutulur. Mesaj planları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Planları](#) (sayfa 713).

Görüntülenen mesaj yanıtları PCD teslimat yazılımından toplanır ve doldurulur. Geçmiş etkileşimler ile ilgili yanıtlar Oracle CRM On Demand uygulamasında görüntülenmelidir. Bu yanıtlarda değişiklik yapma ayrıcalıkları yalnızca, geriye dönük mesaj planı yanıtları düzeltme yetkisi olan, yönetim ile ilgili kişilere verilmelidir.

Mesaj Yanıtı sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyi Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

NOT: Bu özellik yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir. Mesaj Yanıtı kaydı yalnızca bir Çağrı kaydının ilgili ögesi olarak kullanılabilir ve üst düzey kayıt tipi olarak kullanılamaz.

Mesaj yanıtı düzeltmek için

- 1 Çağrı Detayı sayfalarından birinden, Mesaj Yanıtları ile ilgili öge bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.

NOT: Çağrı Detayı sayfanıza Mesaj Yanıtları bölümünü eklemeniz gerekebilir. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871). Mesaj Yanıtları bölümü, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

- 2 Mesaj Yanıtı Düzenleme sayfasından, gerekirse aşağıdaki alanları görüntüleyin ve düzeltin.

Alan	Açıklama
Temel Mesaj Yanıtı Bilgileri	
Adı	Mesaj yanıtı kaydına atanan ad. (Gerekli alan.) NOT: Varsayılan olarak, Ad alanı salt okunur bir alandır. Ancak, bu alan aynı zamanda gerekli bir alan olduğundan şirketinizin yöneticisi Mesaj Yanıtı kaydının oluşturulabilmesi için Ad alanının düzenlenebilir olacağı şekilde Mesaj Yanıtı sayfa yerleşimini özelleştirmelidir.
Mesaj Planı	Belirtilen mesaj yanıtı için gösterilen mesaj planı. Mevcut bir mesaj planı seçmek için Seçici simgesine tıklayın.
Sıra	Belirli bir yanıt karşılık gelen mesaj planı kaleminin sıra numarası. (Gerekli alan.)
Mesaj Planı Ögesi	Bu alan mesaj planında gösterilen belirli mesaj planı kalemini tanımlar.
Ürün	Bu üst mesajlaşma planıyla ilişkili ürün. Ürün seçmek için Arama simgesini kullanın. (Gerekli) NOT: Ürün alanının değeri üst Mesaj Planı kaydı ile aynı olmalıdır. Ancak, Oracle CRM On Demand bu gerekliliği zorunlu kılmaz. Bu değerın üst Mesaj Planı ile aynı olmasını manuel olarak sağlamanız gerekir. Bunu yapmazsanız veri bütünlüğü sorunları ile karşılaşabilirsiniz. Örneğin, Mesaj Planında Ürün alanınız AAAA olarak ayarlandıysa ve alt PCD kayıtlarından herhangi birinde Ürün alanını (Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri veya Mesaj Yanıtı) Web tabanlı uygulamaları kullanarak AAAA'dan BBBB'ye

Alan	Açıklama
	<p>güncellerseniz, alt PCD kaydı ürünü AAAA yerine yanlış bir şekilde BBBB olarak tanımlar.</p> <p>NOT: Bu alan öndeğer olarak ayarlanmamıştır. Bu alana gereksiniminiz varsa, ayarlaması için şirketinizin yöneticisiyle temas kurun veya Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına bakın.</p>
Çözüm	<p>Yanıtın konusu olan, temel alınan çoklu ortam veya grafik dosyası içeriği.</p> <p>Sürüm 23'ten önce Çözüm alanı öndeğer olarak gerekli bir alandı. Ancak Sürüm 23 için , bu alan artık öndeğer olarak gerekli bir alan değildir. Ancak, şirketiniz Sürüm 23'ten önce gerçekleşen bu kayıt tipi için sayfa yerleşimini özelleştirdiyse Çözüm alanı bu özelleştirilmiş yerleşimler için gerekli bir alan olarak kalmaya devam eder. Bu alanı Gerekli Değil olarak değiştirmek için, şirketinizin yöneticisinin bu kayıt tipinin özelleştirilmiş sayfa yerleşiminde ayarlanmış olan Çözüm alanının Gerekli onay kutusunun işaretini kaldırması gerekir. Alan ayarı hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme.</p>
Yanıt	<p>Yanıtlar için önceden konfigüre edilen yanıtlar şunlardır: Görüşmeye Devam, Veri Gerekli, Kabul Etti, İlgilenmiyor, Reddetti veya Gösterilmedi. Açılır listeden bir değer seçin.</p>
Notlar	<p>Yanıt ile ilgili ek açıklayıcı bilgiler.</p>
Bölüm	<p>Bir sunum sırasında, sunumu yapan kişi tarafından etkinleştirilmiş olma ihtimali olan sunum öğesi bileşeni (örneğin, grafik). Bu bileşen belirtilen yanıt değerinin konusudur.</p>
Başlangıç Zamanı	<p>Mesaj döneminin başlangıcı; ilk mesaj yanıtının alındığı zaman. Düzeltmek için, başlangıç tarihini ve saatini seçmek üzere takvim simgesine tıklayın.</p>
Bitiş Zamanı	<p>Mesaj döneminin bitişi; son mesaj yanıtının alındığı zaman. Düzeltmek için, bitiş tarihini ve saatini seçmek üzere takvim simgesine tıklayın.</p>
Süre	<p>Saniye cinsinden, başlangıç zamanı ile bitiş zamanı arasındaki süre.</p>
Takip	<p>Sunumu yapan kişi bir mesaj planının sunumu sırasında, mesaj planının belirli bir segmenti ile ilgili olarak bir takip isteği sunulduğunu göstermek için bu onay kutusunu işaretler. Takip isteği tanıtım malzemesi gönderme vb. içerebilir. Bu alan varsayılan olarak seçili değildir.</p>

Alan	Açıklama
Tip	<p>Mesaj yanıtı kategorisi. Bir tip seçmek için seçim listesini kullanın.</p> <p>Tip alanı ile ilgili öndeğerler Mesaj Yanıtı ve Mesaj Sonucu'dur. Bir tip seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladiysa, mesaj yanıtlarının sayfa yerleşimi öndeğerinden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Sonu. seçiminin yapılması, yöneticiniz tarafından ayarlandıysa Mesaj Sonucu sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için Dinamik sayfa Yerleşimlerini Belirleme ve <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın.</i></p> <p>NOT: Bu alan öndeğer olarak ayarlanmamıştır. Bu alana gereksiniminiz varsa, ayarlaması için şirketinizin yöneticisiyle temas kurun veya <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına bakın.</i></p>
<p>NOT: Sürüm 24'ten önceki sürümlerde Başlangıç Zamanı, Bitiş Zamanı, Takip ve Yanıt alanları gerekli alanlardı. Sürüm 24'te bu alanlar artık gerekli alanlar değildir.</p>	

- Alanlardan herhangi birini düzelttiyseniz kaydı oluşturun.

Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme

Bir randevu çizelgelemek ve başkalarına bu randevuyla ilgili bilgi vermek istediğinizde şu sırayı izleyin:

- Bir randevu oluşturun.
- İlgili kişileri ve kullanıcıları davet edin.

Başkalarıyla randevu çizelgelerken, uygulama şunları ayırır:

 - İlgili kişiler.** Şirket bilgilerinizde ilgili kişi kayıtları olarak listelenen müşteriler, iş ortakları vb.
 - Kullanıcılar.** Şirketinizdeki Oracle CRM On Demand kullanıcıları.
- Kullanıcıların kullanılabilirliğini kontrol etme

Uygulamanın dışında bulunan takvimlere erişiminiz olmadığından, ilgili kişilerin değil ancak kullanıcıların kullanılabilirliğini görüntüleyebilirsiniz.

NOT: Bu adımı gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığını içermelidir.
- Tüm davetlilere randevuya ilişkin bildirim gönderin.

Randevuya davetli eklemek için

- Randevuyu oluşturun; randevu bilgilerini doldurup kayıt oluşturun.

- 2 Randevu Detayı sayfasında, İlgili Kişiler bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.

NOT: Yerleşiminize İlgili Kişi ve Kullanıcı bölümlerini eklemeniz gerekebilir. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

- 3 Arama penceresinde mevcut bir kaydı seçin veya Yeni'ye tıklayın ve ilgili kişi kaydını oluşturun.

Seçili ilgili kişiler alfabetik sırada görünür.

- 4 Tamam'a tıklayın.

NOT: Birincil İlgili Kişi olarak görünecek ilgili kişiyi değiştirmek için, Takvim sayfasında randevunun yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın. Randevu Düzenleme sayfasında, Birincil İlgili Kişi alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın, yeni birincil ilgili kişiyi seçin ve Kaydet'e tıklayın. Birincil ilgili kişi Takvim özetinde görünür. Yeni birincil ilgili kişi, Randevu Detayı sayfasındaki İlgili Kişiler bölümünde zaten bulunmuyorsa oraya da eklenir.

- 5 Randevu Detayı sayfasında Kullanıcılar bölümüne ilerleyin ve Ekle'ye tıklayın.

NOT: Aktivite ekibine bir kullanıcı eklediğinizde, aktivite kaydı için kullanıcının erişim profilini belirtemezsiniz. Kullanıcıya, aktivite için otomatik olarak Salt Okunur erişim profili verilir. Adı aktivitede Atayan alanında görünen kullanıcıya, otomatik olarak aktivite için Tam erişim profili verilir. Kullanıcının kayıt için sahip olduğu erişim düzeyi, erişim profilinin nasıl konfigüre edildiğine bağlıdır. Bununla birlikte, Salt Okunur erişim profilinin nasıl konfigüre edildiğine bakılmaksızın, yalnızca aktivite sahibi ve adı bir aktivitedeki Atayan alanında görünen kişi bu aktiviteden kullanıcıları kaldırabilir.

- 6 Arama penceresinde, randevuya davet etmek istediğiniz kullanıcıları seçin.

Arama penceresinde görünen liste şirketinizdeki tüm Oracle CRM On Demand kullanıcılarını içerir.

- 7 Kaydet'e tıklayın.

Kullanıcıların kullanılabilirliğini kontrol etmek için

- 1 Randevu Detayı sayfasında Kullanıcı Kullanılabilirliği'ne tıklayın.

Kullanıcı Kullanılabilirliği düğmesinin görünmesi için, kullanıcı rolünüz Takvimi Paylaşma ayrıcalığını içermelidir.

Kullanıcıların ve onların takvimlerinin listesini gösteren birleşik bir takvim görünür. Takvimlerini sizinle paylaşmayan kullanıcıların satırları boş çubuklar halinde görünür.

Takvimde gösterilen yoğun zamanlar hakkındaki bilgileri görüntülemek için, fareinizin imlecini randevunun üzerine getirin.

- 2 Başka bir güne ait kullanılabilirliği görüntülemek için izleyebileceğiniz yol:

- Bir sonraki veya bir önceki güne gitmek için takvim başlığındaki oklara tıklayın
- Takvim başlığındaki takvim simgesine tıklayın

- 3 Gerekirse, randevu tarihini ve saatini güncelleyin.

- 4 Kaydı oluşturun.

DİKKAT: Çakışan bir randevu oluşturduğunuzda uyarı mesajı görünmez.

Davetlilere (ilgili kişiler ve kullanıcılar) e-posta bildirimini göndermek için

- 1 Randevu Detayı sayfasında E-posta Gönder'e tıklayın.
- 2 Şu bilgileri içeren bir e-posta açılır:
 - **Kime.** Davetliler (ilgili kişiler ve kullanıcılar)
Listeniz 70 davetliyi aşıyorsa, e-posta 70 davetliye gönderilir ancak e-posta adresleri Kime satırında görünmez.
 - **Konu.** E-postadaki Konu satırında *Randevu* sözcüğü ile randevuya ilişkin Konu, Yer, Başlangıç Saati ve Bitiş Saati alanlarının değerleri yer alır. Bu gibi e-postalarda Konu satırının içeriğini düzenleyebilirsiniz. Ancak, kullanıcı dilinizin karakter kümesi çok baytlı karakterler kullanıyorsa e-posta istemcinizde Unicode (UTF-8) desteğini etkinleştirmeniz gerekir. Bir istemcide Unicode (UTF-8) desteğini etkinleştirme ile ilgili daha fazla bilgi için e-posta istemcisinin yardım belgelerine bakın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Aktivite Alanları](#) (sayfa 237)

[Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232)

[Aktivite Anımsatıcıları Hakkında](#) (sayfa 203)

Randevuları iCalendar Dosyaları Olarak Kaydetme

Bu konuda, randevuların nasıl iCalendar dosyaları olarak kaydedileceği açıklanmıştır. Sadece çağrılar ve randevular için geçerlidir.

Oracle CRM On Demand, randevuları iCalendar dosya formatında kaydetmenizi sağlar. Bu işlem, randevularınızın detaylarını depolayarak diğer bilgisayarlara veya mobil cihazlar gibi cihazlara transfer etmenizi ve ardından bunları iCalendar formatını destekleyen uygulamalarda açmanızı sağlar.

Ekler

Bir randevuyu iCalendar dosyası olarak kaydettiğinizde, Oracle CRM On Demand randevuların tüm eklerini iCalendar dosyasına dahil etmeye çalışır. Ancak, Oracle CRM On Demand uygulamasından kaydedilen iCalendar dosyası için izin verilen maksimum büyüklük 500 megabayttır (MB). Eklerin büyüklüğüne bağlı olarak, bazı ekler iCalendar dosyasına dahil edilmeyebilir. Oracle CRM On Demand, iCalendar dosyasına eklenecek ekleri şu şekilde seçer:

Oracle CRM On Demand, dosya ve URL ekleri dahil tüm ekleri artan alfabetik düzende sıralar ve ekler. Düzen, Ek Adı alanını temel alır.

Oracle CRM On Demand, bir eki iCalendar dosyasına eklemeden önce, ekin iCalendar dosyasının izin verilen maksimum büyüklüğü aşmasına neden olup olmayacağını hesaplar. Ek iCalendar dosyasının izin verilen

maksimum büyüklüğü aşmasına neden olmayacaksa, ek dosyaya eklenir. Ek iCalendar dosyasının izin verilen maksimum büyüklüğü aşmasına neden olacaksa, Oracle CRM On Demand bu eki atlar ve listede bulunan bir sonraki ekle devam eder.

İPUCU: Liste Ek Adı alanında artan alfabetik düzende sıralandığında en önemli eklerin ek listesinin başında görünebilmesi için eklerinizi yeniden adlandırabilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde, bir randevunun nasıl iCalendar dosyası olarak kaydedileceği açıklanmıştır.

Bir randevuyu iCalendar dosyası olarak kaydetmek için

Aşağıdakilerden birini yapın:

- Günlük, haftalık veya aylık takvim görünümünde, kaydetmek istediğiniz randevu için iCalendar olarak kaydet bağlantısına tıklayın.
- Randevu Detayı sayfasında veya Çağrı Detayı sayfasında, iCalendar olarak kaydet'e tıklayın.

Tarayıcı ayarlarınıza bağlı olarak, iCalendar dosyasını kaydetmek istediğiniz konumu belirtmeniz istenebilir. iCalendar dosyası, öndeğer olarak .ics dosya uzantısıyla kaydedilir.

İlgili Konu

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[iCalendar Dosyalarındaki Bilgiler Hakkında](#) (sayfa 228)

iCalendar Dosyalarındaki Bilgiler Hakkında

Bu konuda, Oracle CRM On Demand uygulamasının iCalendar dosyalarına yazdığı bilgiler açıklanmıştır. Sadece çağrılar ve randevular için geçerlidir.

Bir randevuyu iCalendar dosyası olarak kaydettiğinizde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki bilgiler iCalendar dosyasındaki belirli özelliklere yazılır. iCalendar dosyasına yazılan bilgiler, randevu bilgilerini ve randevuyla bağlantılı kullanıcılar, ilgili kişiler ve eklerle ilgili bilgileri içerir. Aşağıdaki tabloda, Oracle CRM On Demand uygulamasından iCalendar özelliklerine yazılan bilgiler gösterilmiştir.

iCalendar Özelliği	Oracle CRM On Demand Alanları	Açıklama
ORGANIZER	Sahip	Randevunun sahibi olan kullanıcının tam adı. NOT: Randevunun sahibi olan kullanıcı dışında randevuyla bağlantılı hiçbir ilgili kişi veya kullanıcı yoksa, ORGANIZER özelliği iCalendar dosyasına eklenmez.
ATTENDEE	Ad ve E-posta	Oracle CRM On Demand uygulamasında randevuyla bağlantılı olan her kullanıcı, iCalendar dosyasına bir katılımcı olarak eklenir. Kullanıcının tam adı ve e-postası iCalendar dosyasına yazılır. Oracle CRM On Demand uygulamasında randevuyla

iCalendar Özelliği	Oracle CRM On Demand Alanları	Açıklama
		bağlantılı olan her ilgili kişi, iCalendar dosyasına bir katılımcı olarak eklenir. İlgili kişinin tam adı ve e-postası iCalendar dosyasına yazılır.
SUMMARY	Konu	Randevunun Konu alanının içeriği.
LOCATION	Yer	Randevunun Konum alanının içeriği.
DTSTART	Başlangıç Zamanı	Randevunun başlangıç tarihi ve saati. Belirli bir günde 00:00'da başlayan ve sonraki gün 12:00'da sona eren bir randevu, tüm gün süren bir randevu olarak kabul edilir. Tüm gün süren randevular için iCalendar dosyasına VALUE=DATE yazılır.
DTEND	Bitiş Zamanı	Randevunun bitiş tarihi ve saati. Belirli bir günde 00:00'da başlayan ve sonraki gün 12:00'da sona eren bir randevu, tüm gün süren bir randevu olarak kabul edilir. Tüm gün süren randevular için iCalendar dosyasına VALUE=DATE yazılır.
DESCRIPTIONS	Açıklama	Randevudaki Tanım alanının içeriği.
UID	Satır No	Randevu kaydının satır no'su.
CREATED	Oluşturma Tarihi: Tarih - Harici	Randevunun oluşturulduğu tarih ve saat.
LAST-MODIFIED	Değiştirildi: Tarih - Harici	Randevunun en son güncellendiği tarih ve saat.
ATTACH	Dosya ve ek içeriği veya Ek Adı ve URL	Bir dosya eki için dosya adı ve dosyanın içeriği iCalendar dosyasına eklenir. Dosyanın içeriği Base64 kodlaması kullanılarak kodlanır. Bir URL eki için ek adı .txt dosya uzantısına sahip bir dosya adı olarak eklenir. URL, metin dosyasının içeriği olarak eklenir ve Base64 kodlaması kullanılarak kodlanır.

İlgili Konu

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Randevuları iCalendar Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 227)

Diğer Kullanıcıların Takvimlerini Görüntüleme

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığını içermelidir.

Şunları görüntüleyebilirsiniz:

Başka bir kullanıcının takvimini

Grubunuzdaki kullanıcıların (bir grubun üyesiyseniz) bireysel takvimlerini ve takvimlerini sizinle açık biçimde paylaşan diğer kullanıcıların takvimlerini görüntüleyebilirsiniz.

NOT: Size bağlı kullanıcıların takvimlerini, bu kullanıcılar sizin de üye olduğunuz, önceden tanımlanmış bir gruba üye olmadıkça veya kullanıcılar kendi takvimlerini sizinle açık biçimde paylaşmadıkça görüntüleyemezsiniz.

Grubunuzdaki tüm üyelerin takvimlerini tek bir takvim görünümünde birleştiren bir grup takvimi (bir grubun üyesiyseniz)

NOT: Listede kullanıcılar alfabetik sırada gösterilir. Listede 10'dan fazla kullanıcı olursa, ek kullanıcıların takvimlerini görüntülemek için listede ilerleyin.

Gruplar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Grup Yönetimi.

Diğer kullanıcıların takvimlerini birleştiren özel görünüm

Örneğin, farklı fonksiyonları olan bir dizi kullanıcıya sahip kısa vadeli özel bir projede çalışıyor olabilirsiniz. Yalnızca bu kullanıcıların takvimlerini içeren bir görünüm ayarlamak, söz konusu kullanıcıların çizelgesini tek bir görünümde görmeye olanak tanır. Özel bir takvim görünümü ayarladığınızda, aşağıdaki kullanıcıları görünüme ekleyebilirsiniz:

- Grubunuzun üyesi olan kullanıcılar (bir grubun üyesiyseniz)
- Takvimlerini sizinle açık biçimde paylaşan kullanıcılar

Özel takvim görünümü ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Özel Takvim Görünümleri Ekleme](#) (sayfa 234).

Takvimler, saatleri 07:00'dan 19:00'a kadar yerel saat diliminizde gösterir. Ayrıca, özel randevuların detaylarını yalnızca davetliler ve randevuların sahipleri görüntüleyebilir.

Başka bir kullanıcının takvimini görüntülemek için

- 1 Gerekirse, Takvim sayfasında Kullanıcı sekmesine tıklayın.
- 2 Başlık çubuğunda Arama simgesine, Arama penceresinde de kullanıcının Soyadı'na tıklayın. Söz konusu kullanıcının takvimi Kullanıcı görünümünü doldurur.

NOT: Yalnızca takvimlerini sizinle paylaşan kullanıcılar ve grubunuzun üyesi olan kullanıcılar seçilebilir.

Kendi takviminize hızla dönmek için

Başlık çubuğunda Takvimim düğmesine tıklayın.

Tüm grup üyelerine ilişkin birleşik bir takvim görüntülemek için

- 1 Takvim sayfasında, Grup sekmesine tıklayın.

- 2 Birleşik takvimde şunları yapabilirsiniz:
 - Kullanıcının kişisel takvimine gitmek için kullanıcı adına tıklayın.
 - Bir tarihin grup görünümüne gitmek için o güne tıklayın.

İlgili Konular

Özel takvim görünümleri hakkında bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

[Özel Takvim Görünümleri Ekleme](#) (sayfa 234)

Takvim Ayarları Sayfası

Takvim Ayarları sayfasından şunları gerçekleştirmek ile ilgili yönergeleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Takviminizi Paylaşma](#) (sayfa 231)

[Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama](#) (sayfa 232)

[Özel Takvim Görünümleri Ekleme](#) (sayfa 234)

NOT: Takvim yalnızca Gregoryen takvime göre çalışır. Diğer takvim sistemleri için konfigüre edilemez.

Takviminizi Paylaşma

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığını içermelidir.

Takviminizi, grubunuzdaki üyelerin dışındaki kişiler için de erişime açmak için takvimi diğer kullanıcılarla açık biçimde paylaşmanız gerekir.

Takviminizi paylaşmak için

- 1 Takvim sayfalarında Takvim Kurulumu'na tıklayın.
- 2 Takvim Ayarları sayfasında Takvimi Paylaş'a tıklayın.
Bir grubun üyesiyseniz, grubunuzdaki üyeler Paylaşım Öndeğeri bölümünde listelenir.
- 3 Takvim Paylaşımı Listem bölümünde Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- 4 Paylaşılan Takvim sayfasında, takviminizi paylaşmak istediğiniz kullanıcıları seçin.
- 5 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama

Bu konuda, takvim sayfalarındaki Takvim Kurulumu bağlantısından takvim görünümü öndeğerinizin nasıl ayarlanacağı açıklanmaktadır.

Takvim görünümü öndeğerinizi ayarlarken aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Takvim sekmesini her tıklayışınızda görüntülemek istemek istediğiniz takvimi seçin.

Takviminizde ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tarih alanları için değerler seçtiğiniz tarih seçicilerinde haftanın ilk günü olarak gösterilecek günü belirtin.

Şirket genelindeki ayarları kullanmak istemiyorsanız takviminizde göstermek istediğiniz haftanın günlerini ve iş saatlerini seçin.

Öndeğer olarak, haftanın günleri için tüm onay kutularının seçimi kaldırılır ve İş Saatleri Başlangıç Saati ve İş Saatleri Bitiş Saati alanları boş bırakılır. İş saatlerini belirtirken, yalnızca bir başlangıç saati ve bir bitiş saati girebilirsiniz. İş günleri için tek tek farklı iş saatleri belirtebilirsiniz. İş saatleriniz için bir başlangıç saati girerseniz bitiş saati de girmeniz gerekir ve bitiş saati başlangıç saatinden sonra olmalıdır. Benzer şekilde, bitiş saati girerseniz başlangıç saati de girmeniz gerekir. Oracle CRM On Demand, gerekirse girdiğiniz başlangıç saatini ve bitiş saatini siz değişikliklerinizi kaydettikten sonra yerel ayarlarınıza uygun bir formata dönüştürür.

Takvimde zaman aralıkları, klasik bir tema kullanıyorsanız tam saatte, modern bir tema kullanıyorsanız tam saatte veya buçuklu saatlerde başlayabilir ve bitebilir. Takvim görünümünde Oracle CRM On Demand, iş saatleri için başlangıç saatini gerideki en yakın tam saate veya buçuklu saate ve bitiş saatini ilerideki en yakın tam saate veya buçuklu saate yuvarlar. Örneğin, başlangıç saatiniz olarak 08:40 girerseniz, Oracle CRM On Demand klasik tema kullandığınız takdirde başlangıç saatini 08:00'e, modern tema kullandığınız takdirde ise 08:30'a yuvarlar. Bitiş saatiniz olarak 17:40 girerseniz, Oracle CRM On Demand klasik tema veya modern temadaki takvim görünümüleri için bitiş saatini 18:00 olarak yuvarlar.

İş günlerinin ve iş saatlerinin takvim görünümünüzde nasıl gösterildiği hakkında bilgi için bkz. [Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında](#) (sayfa 196).

Takvim görünümünüzdeki randevularda görüntülenecek ek bilgileri seçin. Öndeğer olarak, randevudaki Konu, Konum ve İlgili Kişi Adı alanlarında bulunan bilgiler takvim görünümünüzdeki randevularda gösterilir. Aşağıdaki ek bilgileri görüntülemeyi seçebilirsiniz:

- Randevuya bağlı hesabın adı. Hesap adı, hesap kaydının bağlantısıdır.
- Randevunun durumu.
- Randevuya bağlı birincil ilgili kişinin telefon numarası. Telefon numarası, ilgili kişi kaydının bağlantısıdır. İlgili kişi kaydında İş Telefonu alanı doldurulursa, iş telefonu numarası gösterilir. İlgili kişi kaydında İş Telefonu alanı doldurulmazsa ve Cep Telefonu alanı doldurulursa, cep telefonu numarası gösterilir.

Aktivitelerde anımsatıcılar konfigüre edilmişse sahip olduğunuz veya kullanıcı listesine dahil edildiğiniz aktiviteler için anımsatıcılar almak isteyip istemediğinizi belirtin. Aktivite Bildirimi alanındaki seçenekler aşağıdaki gibidir:

- **Yok.** Bu seçeneği belirlerseniz hiçbir anımsatıcı almazsınız.
- **E-posta.** Bu seçeneği belirlerseniz, e-posta anımsatıcılarını alırsınız.
- **Açılır Anımsatıcı.** Bu seçeneği belirlerseniz Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda anımsatıcılar Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde görüntülenir.

- **E-posta ve Açılır Anımsatıcı.** Bu seçeneği belirlerseniz Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda e-posta anımsatıcılarını alırsınız ve anımsatıcılar Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde de görüntülenir.
- **Boş.** Aktivite Bildirimi alanını boş bırakırsanız, şirket düzeyindeki Aktivite Bildirimi alanında belirlenen seçenek sizin için uygulanır. Şirket düzeyindeki seçenek öndeğeri Hiçbiri'dir, ancak yöneticiniz farklı bir seçeneği belirleyebilir.

Aşağıdaki prosedürde takvim görünümü öndeğerinizin nasıl ayarlanacağı açıklanmıştır.

Takvim görünümü öndeğerinizi ayarlamak için

- 1 Takvim sayfalarında Takvim Kurulumu'na tıklayın.
- 2 Takvim Ayarları sayfasında Takvim Görünümü Öndeğeri'ne tıklayın.
- 3 Takvim Ayarları Öndeğeri sayfasında, aşağıdaki gibi tercihlerinizi belirtin:
 - a Takvim görünümü seçin.
 - b Takviminizde haftanın ilk günü olarak gösterilecek günü seçin.

Öndeğer olarak, Takvim Haftası Başlangıç Günü boştur. Bu alanı boş bırakırsanız, haftanın ilk günü için şirket genelindeki ayar kullanılır.

NOT: Haftanın başlangıç gününü değiştirdikten sonra, takviminizde ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tarih alanları için değerleri seçtiğiniz takvim seçicilerinde yapılan değişikliği görmek için Oracle CRM On Demand oturumunu kapatmanız ve ardından yeniden oturum açmanız gerekir.
 - c Takvim Çalışma Haftası bölümünde, takviminiz için iş günlerini ve iş saatlerini aşağıdaki gibi ayarlayın:
 - Takviminizde iş günü olarak görünmesini istediğiniz her gün için onay kutusunu seçin. Bir veya daha fazla gün için onay kutusunu seçerseniz, şirket düzeyinde belirtilen iş günleri ne olursa olsun günlük ve haftalık kullanıcı takvim görünülerinizde yalnızca bu günler gösterilir. Tüm günler için onay kutularının seçimi kaldırılırsa, şirket düzeyinde belirtilen iş günleri takviminiz için geçerli olur.
 - İş saatleriniz için şirket düzeyinde belirtilenden farklı bir başlangıç saati belirtmek isterseniz, İş Saatleri Başlangıç Saati alanına başlangıç saatini girin.
 - İş saatleriniz için bir başlangıç saati belirttiyseniz, İş Saatleri Bitiş Saati alanına bitiş saatini girin. Bitiş saati, başlangıç saatinden sonra olmalıdır.

NOT: İş saatleri için başlangıç saati ve bitiş saati girmezseniz, takviminize şirket düzeyinde belirtilen iş saatleri uygulanır.
 - d Randevu Bilgileri Tercihleri bölümünde, takvim görünülerinizdeki randevular için görüntülemek istediğiniz ek bilgilerin onay kutularını seçin.
 - e Aktivite Bildirimi alanında, istediğiniz seçeneği belirleyin veya şirket düzeyindeki ayarın uygulanmasını istiyorsanız alanı boş bırakın.
 - f Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Özel Takvim Görünümleri Ekleme

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığını içermelidir.

Bir grubun üyesiyseniz (ve rolünüz Takvim Paylaşma ayrıcalığına sahipse), grubunuzdaki tüm üyelerin takvimlerini tek bir takvim görünümünde birleştiren birleşik bir takvimi otomatik olarak görüntüleyebilirsiniz. Ancak, belirli ihtiyaçlarınızı karşılamak üzere farklı, birleşik takvim görünümleri ayarlamak isteyebilirsiniz. Birleşik takvim görünümleri ayarlamak için özel bir görünüm ekleyin.

Örneğin, farklı fonksiyonları olan bir dizi kullanıcıya sahip kısa süreli özel bir projede çalışıyor olabilirsiniz. Yalnızca bu kullanıcıların takvimlerini içeren bir görünüm ayarlamak, söz konusu kullanıcıların çizelgesini tek bir görünümde görmeye olanak tanır. Özl bir takvim görünümü ayarlarken görünüme aşağıdaki kullanıcıları ekleyebilirsiniz:

Grubunuzun üyesi olan kullanıcılar (bir grubun üyesiyseniz)

Takvimlerini sizinle açık biçimde paylaşan kullanıcılar

NOT: Özel görünüler, haftanın ilk gününü veya günün başlangıç saatini değiştirmenize izin vermez.

Özel bir takvim görünümünü eklemek için

- 1 Takvim sayfalarında Takvim Kurulumu bağlantısına tıklayın.
- 2 Takvim Ayarları sayfasında Grup Görünümlerini Yönet'e tıklayın.
Görünümleri Yönetme sayfasında, Standart Görünümler bölümünde grubunuzun adı görünür.
- 3 Ekle'ye tıklayın.
- 4 Görünümü Yönetme sayfasında, görünüm için bir ad ve açıklama girin.
NOT: Takvim paylaşmak üzere bir grubun tamamını seçemezsiniz. Bunu yerine, gruptaki her üyeyi özel bir görünüme kullanıcı olarak eklemeniz gerekir.
- 5 Kaydı oluşturun.
- 6 Görünümleri Yönetme sayfasında, yeni grubun Adına tıklayın.
Görünüm Detayını Yönetme sayfası görünür.
- 7 Üye Ekle'ye tıklayın ve kullanıcıları seçin.
- 8 Kaydı oluşturun.
Takvim Grubu sekmesindeki açılan listede yeni görünümünüz görünür.

Grup Görevi Listelerini Görüntüleme

Grubunuz grup atama seçeneğini kullanıyorsa ve grubun üyesiyseniz grubunuzun bir üyesine ait olan veya aktivite ekibinde grubunuzun bir üyesini bulduran görevlerin birleştirilmiş listesini görüntüleyebilirsiniz. Gruplar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Grup Yönetimi.

Grup görevleri listelerini görüntülemek için

- 1 Takvim sayfasında, Grup Görevleri sekmesine tıklayın.
- 2 Açılan listeden, görüntülemek istediğiniz görevlerin listesini seçin.
NOT: Diğer kullanıcıların özel olarak işaretlediği görevler, grup görev listesinde gösterilmez.

Aktivite Değerlendirme Metinlerini Kullanma

Şirket yöneticiniz, görevler, randevular ve satış çağrıları gibi aktiviteler ile ilgili bilgiler toplamanıza ve bu aktiviteleri değerlendirmenize yardımcı olmak üzere değerlendirme komut listeleri oluşturmuş olabilir. *Değerlendirme komut listesi* müşteri verileri toplamak için kullandığınız bir dizi sorudan oluşur. Yanıtlarınız puanlanır, ağırlıklandırılır ve uygun sonucu veya eylem yöntemini belirlemek için belirli bir eşik ile karşılaştırılır.

NOT: Akıllı Çağrı Şablonlarında şu anda Aktivite Değerlendirmeleri etkin değil.

Başlamadan önce. Değerlendirme komut listelerini kullanmak için, kullanıcı rolünüz değerlendirme kayıtlarına erişime izin verilecek şekilde ayarlanmalıdır. Gerekli ayarlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Değerlendirme Komut Listeleri Hakkında.

Aktivite değerlendirme komut listesi kullanmak için

- 1 Aktiviteyi seçin.
Aktivite seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72). Aktiviteler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191).
- 2 Aktivite ile ilgili Detay sayfasında (Çağrı, Randevu veya Görev Detayı sayfası) Aktivite Değerlendirme bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
NOT: Sayfa yerleşiminize Aktivite Değerlendirmesi bölümünü eklemeniz gerekebilir. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).
- 3 Arama penceresinde uygun komut listesini arayın ve Seç'e tıklayın. Komut listelerini filtrelemek için Arama penceresinin üstündeki filtre alanlarını kullanabilirsiniz.
- 4 Aktivite Değerlendirmeleri sayfasında, her komut listesi sorusunun yanıtını seçin ve Kaydet'e tıklayın.
Aktivite ile ilgili Detay sayfası (Çağrı, Randevu veya Görev Detayı sayfası) yeniden görünür.
Komut listesinin sonucuna bağlı olarak, kayıttaki alanlardan bazıları otomatik olarak güncellenmiş olabilir.

Olay ve Randevu Senkronizasyonu Hakkında

Şirketiniz Şirket Profili sayfasında Takvimdeki Olayları Görüntüle ayarını seçerse, Oracle CRM On Demand takvimde olay kayıtlarının detaylarını görüntüler. Ayar seçilirse, Oracle CRM On Demand olay kaydı için otomatik olarak ilişkili bir randevu kaydı tutar. Kullanıcı; kullanıcı arayüzü, İçer Aktarma Yardımcısı veya Web servisleri ile bir olay kaydı oluşturduğunda, güncellediğinde veya sildiğinde, Oracle CRM On Demand ilişkili randevu kaydını oluşturur, günceller veya siler. Tam tersi şekilde, olay için ilgili randevu kaydını aynı kanallarla güncellediğiniz veya sildiğiniz zaman, Oracle CRM On Demand orijinal olay kaydını otomatik olarak günceller veya siler.

Örneğin, Marriott Hotel'de 20.07.2015, 09:00 ile 20.7.2015 17:00 arasında gerçekleşmek üzere çizelgelenmiş Kardiyologun Konferansı adlı bir olayı inceleyin. Oracle CRM On Demand, aşağıdaki gibi bir randevu kaydı oluşturur:

Konuyu Kardiyologun Konferansı olarak ayarlar

Randevu saatini ve tarihlerini 20.07.2015, 09:00'da başlayacak 20.07.2015, 17:00'de bitecek şekilde ayarlar

Konumu Marriot Hotel'e ayarlar

Aktivite tipini Olay olarak ayarlar

Oracle CRM On Demand, Oracle CRM On Demand takviminde olay için randevuyu görüntüler. Ayrıca, Oracle CRM On Demand Desktop gibi Oracle CRM On Demand ile senkronize edilmiş diğer ürünlerin takvimi de randevuyu görüntüler.

Aşağıdaki tabloda, bir olay kaydı ile ilgili randevu kaydı arasındaki alanların eşleştirilmesi gösterilmektedir.

Olay Kaydı Alanı	Randevu Kaydı Alanı
Adı	Konu
Başlangıç Zamanı	Başlangıç Zamanı
Bitiş Zamanı	Bitiş Zamanı
Yer	Yer
Sahip	Sahip
Defter	Defter

Kullanıcı bir olay oluşturduğunda, Oracle CRM On Demand ilgili randevuyu oluşturur ve olaydaki bu alanları randevuya kopyalar. Ayrıca Oracle CRM On Demand, olay ekibine bir kullanıcının eklenmesi veya olaya bir defter eklenmesi gibi bir olay için belirli alt kayıtları kopyalar. Benzer şekilde, Oracle CRM On Demand olaylar için bu alt kayıtları randevu kaydında oluşturulduklarında oluşturur. Oracle CRM On Demand uygulamasının olay için oluşturduğu takvim görünümünde, olayın adını ve konumunu konum parantez içinde olacak şekilde randevunun konusu ve konumu olarak görüntüler. Konu bağlantısına tıklarsanız, tüm olay olmayan takvim girişlerinde olduğu gibi Randevu Detayı sayfasına götürülürsünüz.

NOT: Önceden mevcut olan olay kayıtlarında kullanıcı bir olayı güncellediği ve kaydettiği zaman, Oracle CRM On Demand defter ve kullanıcı alt kayıtlarıyla birlikte o noktadan başlayacak şekilde randevuyu oluşturur. Yani Oracle CRM On Demand, kullanıcı olayı tekrar güncelleyene ve kaydedene dek takvimdeki eski olayları

236 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

görüntülemeyebilir. Bir olayın alt kayıtlarının eklenmesi veya kaldırılması, olay kaydı için bir güncelleme olarak değerlendirilmez ve randevunun oluşturulmasını tetiklemez. Ayrıca, şirket yöneticiniz şirket profilinde Takvimdeki Olayları Görüntüle ayarının seçimini kaldırırca, Oracle CRM On Demand artık herhangi bir yeni olaya karşılık gelen ilişkili bir olay randevusu oluşturmaz. Ancak, yöneticiniz ayarı seçtikten sonra oluşturulan mevcut olay randevuları Oracle CRM On Demand uygulamasında kalır ve Oracle CRM On Demand, olay ve olay randevusu arasında veri farkını önlemek için bu olay randevularını ilgili olay güncellemeleriyle senkronize etmeye devam eder. Ancak Oracle CRM On Demand, yönetici ayarın seçimini kaldırdığı için takvimde olay randevusunu görüntülemeyebilir.

Kullanıcı eşleştirilmiş bir olay randevusunu veya orijinal olayı sildiğinde, Oracle CRM On Demand paylaşılan kullanıcı kayıtları veya paylaşılan defter kaydı gibi paylaşılan alt kayıtlar dahil olmak üzere hem eşleştirilmiş olay randevusunu hem de olayın kendisini siler. Kullanıcılar, iki kaydı da silindikten sonraki 30 gün içerisinde Silinmiş Öğeler sayfasından silebilir. Bu kayıtlardan birinin geri yüklenmesi, diğer ilgili kaydın da geri yüklenmesini sağlar. Örneğin, olayın geri yüklenmesi bu olay için ilgili randevuyu geri yükler.

Senkronize edilmiş bir randevuya kullanıcı olarak eklenen kullanıcılar, olay için salt okunur kayıt erişimiyle olaya ekip üyesi olarak eklenir ve senkronize edilmiş bir olaya eklenen kullanıcılar randevu için salt okunur kayıt erişimine sahip olur. Oracle CRM On Demand, kullanıcının kayda erişimini belirlemek için ekibin kayıt erişiminin birleşimini ve kullanıcının rolüne eklenen erişim profili öndeğerini değerlendirir. Kullanıcı grup üyeleri, olaya ekip üyeleri olarak eklenmez. Kullanıcının olay ekibi üyesi olarak eklendiği kanal ne olursa olsun, bu kullanıcı randevuya kullanıcı olarak eklenir.

Bir defter aracılığıyla senkronize edilmiş randevuya erişebilen kullanıcılar, defter aracılığıyla olay için aynı erişimi elde eder ve bir defter aracılığıyla senkronize edilmiş olaya erişebilirlerse defter aracılığıyla randevu için aynı erişimi elde eder. Olay randevusu, defterle erişim elde eden kullanıcının takviminde görüntülenmez, ancak kullanıcı randevular listesinde olay randevusu kaydına erişir. Bir olayda Defter Atama eylemi olan iş akışı varsa, olaya atanan defter senkronize edilen randevuya da atanır. Bunun tersi de doğrudur, yani bir aktivitede Defter Atama eylemi olan iş akışı varsa, randevuya atanan defter senkronize edilen olaya da atanır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme](#) (sayfa 199)

[Etkinlikleri Yönetme](#) (sayfa 611)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

Aktivite Alanları

Görev eklemek veya mevcut bir görevin detaylarını güncellemek için Görev Düzenleme sayfasını kullanın. Randevu eklemek veya mevcut bir randevunun detaylarını güncellemek için Randevu Düzenleme sayfasını kullanın. Mevcut bir planlanan çağrının detaylarını güncellemek için Çağrı Düzenleme sayfasını kullanın. Düzenleme sayfası, bir göreve veya randevuya ilişkin alan kümesinin tamamını gösterir.

İPUCU: Aktiviteleri, Aktivite Listesi sayfasında veya Randevu, Görev ve Çağrı Detayı sayfalarında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda, Görev ve Randevu Düzenleme sayfasında bulunan bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sağlanmıştır. Çağrı Düzenleme sayfasında bulunan alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrıları) İzleme" sayfa 213).

NOT: Aktivite kaydı tipi karma modda veya kayıt modunda konfigüre edilmişse; randevu, görev ve çağrı detayı sayfa yerleşimlerinde Atandı İşareti alanı bulunmamalıdır. Aksi durumda randevuyu, görevi veya çağrıyı kaydetmeye çalıştığınızda hata oluşur.

Alan	Açıklama
Firma	Bu aktiviteyle bağlantılı firma.
Randevu Anımsatıcısı	<p>Randevu hakkındaki anımsatıcıların gönderileceği saat ile randevu başlangıç saati arasındaki sürenin uzunluğu. Kullanıcı veya şirket düzeyindeki Aktivite Bildirimi alan ayarı kullanıcıya aktivite anımsatıcılarının gönderilmesine izin veriyorsa randevu sahibine ve randevudaki kullanıcı listesinde bulunan her kullanıcıya anımsatıcılar gönderilir. Aktivite Bildirimi alanı hakkında bilgi için bkz. Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama (sayfa 232). Kullanıcılara gönderilen anımsatıcıların biçimi ve içeriği hakkında bilgi için bkz. Aktivite Anımsatıcıları Hakkında (sayfa 203). Randevu Anımsatıcısı alanını boş bırakırsanız, randevu için hiçbir anımsatıcı gönderilmez.</p> <p>NOT: Mevcut bir randevuda anımsatıcı için belirtilen süre uzunluğunu değiştirirseniz, değişiklik anımsatıcıya randevudaki tüm kullanıcılar için uygulanır.</p> <p>Randevu Anımsatıcısı alanı, standart uygulamada öndeğer olarak Randevu Detayı sayfasında görünmez, ancak yöneticiniz alanı rolünüz için sayfa yerleşimine ekleyebilir.</p>
Onay Durumu	<p>Görev oluşturulduğunda kaydın onay durumu. Öndeğer olarak bu alan görünmez. Şirket yöneticileri bu alanı Aktivite sayfası yerleşimine ekleyebilir. Şirket yöneticileri bu alanı Ortak İlişkisi Yönetimi'ne ilişkin kayıt onaylarının izlenmesine yardımcı olması için kullanabilir. Bu alan, bir iş akışının parçası olarak doldurulabilir. Görev Oluşturma iş akışı hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Akışı Eylemleri Oluşturma: Görev Oluştur. Ortak İlişkisi Yönetimini konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.</p>
Çağrı Sonucu	<p>Doğum Günü Çağrısı, Tavsiye Çağrısı veya Gözden Geçirme Çağrısı aktivite tipinin sonucu (örneğin Ulaşılamadı, Randevu, Bağlantıda Kal veya Kullanılmayan Dosya). Bu alana bir değer girdiğinizde bu değer salt okunur olur.</p>
Kampanya	Bu aktiviteyle bağlantılı kampanya.
Açıklamalar	Bu alanda etkinlikle ilgili yorumlar bulunmaktadır. Bu alanın 250 karakter sınırı vardır.
Tamamlama Tarihi	Aktivitenin tamamlandığı tarih ve saat. Görevler için, Durum alanı Tamamlandı'ya ayarlandığında veya Tamamlandı Yap düğmesine tıklandığında

Alan	Açıklama
	<p>bu alan otomatik olarak doldurulur.</p> <p>Randevular için, Tamamlama Tarihi boş bırakılırsa, randevu oluşturulup kaydedildiğinde bu alan otomatik olarak Bitiş Zamanı alanıyla aynı değere ayarlanır. Tamamlama Tarihi alanı salt okunur bir alan olarak konfigüre edilmezse bu alana, randevunun bitiş tarihinden farklı bir tarih girebilirsiniz. Ancak, Bitiş Zamanı alanındaki değeri daha sonra değiştirirseniz, Tamamlama Tarihi alanındaki değer de Bitiş Zamanı alanındaki yeni değerle otomatik olarak değişir. Ayrıca, Tamamlama Tarihi alanındaki tarihin değiştirilmesi, yeni tarih geçmiş bir tarih olsa bile, randevunun Tamamlandı onay kutusunun işaretlenmesine veya Durum alanının Tamamlandı olarak ayarlanmasına neden olmaz.</p> <p>Oracle CRM On Demand bu alanı Oracle CRM On Demand içindeki çeşitli alanlarda görünen Açık Aktiviteler ve Açık Randevular listelerine eklenecek randevuları belirlemek için kullandığından randevularda Tamamlama Tarihi alanı hiçbir zaman boş bırakılamaz . Bir randevuda Tamamlama Tarihi alanındaki değeri silerseniz Oracle CRM On Demand, alanın değerini otomatik olarak Bitiş Zamanı alanındaki değere sıfırlar.</p>
Tamamlandı	Görevler için, Görevdeki Durum alanı Tamamlandı'ya ayarlandığında bu onay kutusu otomatik olarak seçilir. Randevular için, randevudaki Durum alanı Tamamlandı'ya ayarlandığında bu onay kutusu otomatik olarak seçilmez.
Birincil İlgili Kişi	Bu aktiviteyle bağlantılı birincil ilgili kişi. Grup özelliğini kullanan şirketler için bu ilgili kişi Takvim görünümündeki Birincil İlgili Kişidir.
Atayan	Etkinliği başka bir sorumluya atayan kullanıcı. Etkinliği başka bir sahabe atadığınızda Atayan alanı boşsa, etkinlik yeniden atandığında Atayan alanında otomatik olarak adınız görüntülenir. Ancak, Atayan alanı zaten bir kullanıcının adıyla doldurulduysa etkinliği yeniden atadığınızda alan otomatik olarak güncellenmez. Gerekirse, alanı adınızı veya başka bir kullanıcının adını gösterecek şekilde manuel olarak güncelleyebilirsiniz. Atayan alanındaki değişiklikler varsayılan olarak denetlenmez.
Açıklama	Bu aktiviteyle ilgili ek bilgi. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Son Tarih	Bu görevin sona ereceği tarih (yalnızca görevler için geçerlidir).
Bitiş Zamanı	<p>Randevunun sona ereceği tarih ve saat (yalnızca randevular için geçerlidir). Ayar öndeğeri günün tarihi ve saat 13:00'dır. Oracle CRM On Demand, randevunun başlangıç zamanını ve süresini kullanarak bu alanı otomatik olarak günceller.</p> <p>Bir randevuda Tamamlama Tarihi alanını boş bırakırsanız Tamamlama Tarihi, Bitiş Zamanı alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. Bitiş Zamanı alanındaki değeri değiştirirseniz, Tamamlama Tarihi alanındaki değer otomatik olarak Bitiş Zamanı alanındaki yeni değere değiştirilir.</p>
Satış Olanakları	Bu aktiviteyle bağlantılı satış olanağı.
Yer	Randevunun gerçekleşeceği yer (yalnızca randevular için geçerlidir).

Alan	Açıklama
İş Fırsatı	Bu aktiviteyle bağlantılı iş fırsatı.
Sahip	Aktivite kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Öncelik	Öncelik düzeyi (örneğin 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük). Öncelik düzeyi yalnızca görevler için geçerlidir. Öndeğer 3-Düşük'tür. Öncelik alanı şirketinizdeki görevler için gerekli bir alan değilse Öncelik alanında boş değer içeren bir görev oluşturabilirsiniz. Ancak, bir görev oluşturulduğunda veya güncellendiğinde Öncelik alanı boş olmayan bir değere ayarlanırsa, Öncelik alanı gerekli bir alan olmasa bile daha sonra o görevin Öncelik alanını boş değer ile değiştiremezsiniz. NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden <i>En Yüksek</i> değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntüleme: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada <i>etiket</i> şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntüleme, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntüleme. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak <i>Bana Ait En Yüksek</i> değeri için ok görüntüleme. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntüleme. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.
Özel	Özel onay kutusu seçiliyse, etkinlik kaydı varsayılan olarak başka kullanıcılara görüntülenmez (etkinlik başkalarının görebileceği bir kayda bağlantılı olsa bile). Ancak etkinlik kaydı bazı kullanıcılar tarafından görüntülenebilir. Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığına sahip olan ve kullanıcı rollerinde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı olan kullanıcılar etkinliğin sahibine bağlı olmaksızın, özel olarak işaretlenmiş tüm etkinlikleri görebilir. Özel Etkinlikleri Görüntüle ayrıcalığı bir kullanıcının özel olarak işaretlenmiş ve başkasına ait olan bir etkinliği güncellemesine veya silmesine izin vermez. Herhangi Bir Etkinliği Silme ayrıcalığına sahip olan ve kullanıcı rollerinde Etkinlik kayıt tipi için Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı olan kullanıcılar, sahibi olmadıkları veya özel olarak işaretlenen etkinlikleri silebilir. Genellikle, Herhangi Bir Etkinliği Silme ve Özel Etkinlikleri Görüntüleme ayrıcalıkları yalnızca şirket yöneticilerine verilir.
Reddetme Nedeni	Bir kalemin iade edilme veya reddedilme nedenini belirtir. Öndeğer olarak bu alan görünmez. Şirket yöneticileri bu alanı Aktivite sayfası yerleşimine ekleyebilir. Şirket yöneticileri bu alanı Ortak İlişkisi Yönetimi'ne ilişkin kayıt onaylarının izlenmesine yardımcı olması için kullanabilir. Bu alan, bir iş akışının parçası olarak doldurulabilir. Görev Oluşturma iş akışı hakkında daha fazla bilgi

Alan	Açıklama
	<p>için bkz. İş Akışı Eylemleri Oluşturma: Görev Oluştur. Ortak İlişkisi Yönetimini konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.</p>
Servis İsteği	Bu aktiviteyle bağlantılı servis isteği.
Başlangıç Zamanı	Randevunun başladığı tarih ve saat (yalnızca randevular için geçerlidir). Ayar öndeğeri günün tarihi ve saat 12:00'dır.
Durum	<p>Görevin veya randevunun durumu (örneğin Tamamlandı, Ertelendi, Devam Ediyor, Birisi Bekleniyor veya Başlamadı).</p> <p>NOT: Yöneticiler, rolleri <i>Uygulamayı Özelleştir - Aktivite 'Durum' Seçim Listesini Düzenle ve Uygulamayı Özelleştir</i> ayrıcalıklarını içeriyorsa Durum seçim listesini düzenleyebilir ve yeni değerler ekleyebilir veya mevcut değerleri güncelleyebilir. Seçim listesi değerlerini özelleştirme hakkında bilgi için bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.</p> <p>DİKKAT: Aktivite kayıt tipi için Durum alanının seçim listesinde öndeğer olarak kullanılabilen değerlerin eklenmesi veya düzenlenmesi, aktivite işleme için istenmeyen sonuçlara yol açabilir. Oracle CRM On Demand, aktiviteleri işlediğinde özellikle Tamamlandı, Gönderiliyor, Gönderildi veya Planlandı alanı değerlerini arar. Şirketiniz bu durum değerlerini devre dışı bırakır ve özel değerlerle değiştirirse, Oracle CRM On Demand uygulamasında aktivite işleme gösterildiği gibi çalışmayacaktır. Sonuç olarak, Aktivite kayıt tipi için Durum alanı seçim listesi değerlerinin değiştirilmesi önerilmez.</p>
Konu	Bu aktivitenin başlığı veya kısa açıklaması.
Alt Tip	<p>Onayın nesne tipi. Öndeğer olarak bu alan görünmez. Şirket yöneticileri bu alanı Aktivite sayfası yerleşimine ekleyebilir. Şirket yöneticileri bu alanı Ortak İlişkisi Yönetimi'ne ilişkin kayıt onaylarının izlenmesine yardımcı olması için kullanabilir. Bu alan, bir iş akışının parçası olarak doldurulabilir. Görev Oluşturma iş akışı hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Akışı Eylemleri Oluşturma: Görev Oluştur. Ortak İlişkisi Yönetimini konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide.</p>
Görev Anımsatıcısı	<p>Görev hakkındaki anımsatıcıların gönderileceği tarih ve saat. Kullanıcı veya şirket düzeyindeki Aktivite Bildirimi alan ayarı kullanıcıya aktivite anımsatıcılarının gönderilmesine izin veriyorsa görev sahibine ve görevdeki kullanıcı listesinde bulunan her kullanıcıya bir anımsatıcılar gönderilir. Aktivite Bildirimi alanı hakkında bilgi için bkz. Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama (sayfa 232). Kullanıcılara gönderilen anımsatıcıların biçimi ve içeriği hakkında bilgi için bkz. Aktivite Anımsatıcıları Hakkında (sayfa 203). Görev Anımsatıcısı alanını boş bırakırsanız, görev için hiçbir anımsatıcı gönderilmez.</p> <p>NOT: Mevcut bir görevde anımsatıcı için tarih veya saati değiştirirseniz, değişiklik anımsatıcıya görevdeki tüm kullanıcılar için uygulanır.</p> <p>Görev Anımsatıcısı alanı, standart uygulamada öndeğer olarak Görev Detayı sayfasında görünmez, ancak yöneticiniz alanı rolünüz için sayfa yerleşimine</p>

Takvim ve Aktiviteler

Alan	Açıklama
	ekleyebilir. NOT: Bir görev için son tarihi değiştirirseniz, Görev Anımsatıcısı alanı otomatik olarak güncellenmez. Görev anımsatıcısı için tarih ve saati değiştirmek isterseniz, bu alanı manuel olarak güncellemeniz gerekir.
Tip	Hem görevler hem de randevular için bu alan; Onay, Doğum Günü Çağrısı, Çağrı, Yazışma, Gösteri, E-posta, Olay, Faks, Yemek, Toplantı, Kişisel, Sunum, Diğer, Referans Çağrısı, Gözden Geçirme Çağrısı veya Yapılacaklar gibi bir kategoriyi gösterir.
Aktivite	Bu salt okunur seçim listesi alanı; Görev, Randevu, Otomatik Görev, COD Aktivitesi veya Akıllı Çağrı gibi aktivitenin türünü gösterir. NOT: Bu alan; Görev sayfası yerleşimleri veya Randevu sayfası yerleşimleri gibi Aktivite sayfası yerleşimleri öndeğerinde görünmez.

3 Pazarlama

Oracle CRM On Demand pazarlama bilgileri ile ilgili olarak aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Kampanyalar. Pazarlama kampanyalarını yönetmek ve yeterlilik kazanan satış olanakları ve iş fırsatları oluşturmak için bu sayfaları kullanın.

Satış Olanakları. Yeni satış fırsatlarını izlemek ve satış olanağı dönüştürme işlemini otomatik hale getirmek için bu sayfaları kullanın.

Pazarlamayı Yönetme

Pazarlamayı yönetmek için aşağıdaki süreçleri gerçekleştirin.

- 1 [Kampanyaları Yönetme Süreci](#) (sayfa 243).
- 2 [Satış Olanaklarını Yönetme Süreci](#) (sayfa 244).

Kampanyaları Yönetme Süreci

Kampanyaları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Kampanya kaydı oluşturun, bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Kampanya Alanları](#) (sayfa 250).
- 2 Kampanya alıcıları atayın, bkz. [Kampanyalar İçin İlgili Kişileri Hedefleme](#) (sayfa 248).
- 3 Kampanyayı yürütün.
- 4 Kampanya yanıtlarının kaydını tutmak için bkz. [Kampanya Yanıtlarını Kaydetme](#) (sayfa 249).
- 5 Kampanyanın etkinliğini ölçme, bkz. [Kampanyanın Etkinliğini Ölçme](#) (bkz. "Kampanya Etkinliğini Ölçme" sayfa 250).

- 6 Satış olanaklarını kampanya ile ilişkilendirme. Kampanya satış olanakları üretiyorsa, yeni satış olanakları geldikleri kampanya ile ilişkilendirmeniz gerekir, bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Satış Olanakları Alanları](#) (sayfa 271).

Satış Olanaklarını Yönetme Süreci

Satış olanaklarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Satış olanağı atama kuralları ayarlayın, bkz. [Atama Kuralları Hakkında ve Atama Kuralları Ayarlama](#).
- 2 Satış olanağı dönüştürme kuralları ayarlayın, bkz. [Satış Olanakları](#) (sayfa 252) ve [Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Ek Alanlar Eşleme](#).
- 3 Satış olanağı dönüştürme yerleşimleri ayarlayın, bkz. [Satış Olanağı Dönüştürme Yerleşimleri Oluşturma](#).
- 4 Satış olanağı yeterli kılma metinleri oluşturun, bkz. [Satış Olanağı Yeterli Kılma Metinlerini Kullanma](#) (bkz. "[Satış Olanağı Yeterliliği Metinlerini Kullanma](#)" sayfa 263).
- 5 Satış olanağını yeterli kılın, bkz. [Satış Olanaklarını Yeterli Kılma](#) (sayfa 262).
- 6 Satış olanağını dönüştürün veya reddedin.

Satış olanaklarını, firma, ilgili kişi, satış anlaşması veya iş fırsatı kayıtlarına dönüştürebilirsiniz, bkz. [Satış Olanaklarını Firmalara, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (bkz. "[Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#)" sayfa 264). Bir satış olanağının değerli olmadığına karar verirsiniz, satış olanağı yönetim sürecinden kaldırabilirsiniz, bkz. [Satış Olanaklarını Reddetme](#) (sayfa 270).

Kampanyalar

Kampanya sayfalarını kampanya oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *Kampanya*, bir pazarlama mesajını, mevcut ve potansiyel müşteriler de dahil bir veya daha fazla kişi grubuna aktardığınız araç veya projedir. Kampanyalar genellikle, mevcut müşterilerin korunması veya yeni müşteri elde edilmesi için farklı iletişim kanallarından promosyon teklifi sunar. Burada hedef, şirket ürünlerine ve servislerine yönelik ek ilgi oluşturmaktır.

Kampanyaların kullanılması aşağıdakileri yapmanıza olanak tanır:

Fiili maliyetlerle karşılaştırılan bütçelenmiş harcamalar, hedeflenen satış olanakları ve pazarlama malzemeleri (örneğin, broşürler veya çizimler) gibi kampanya bilgilerini tek bir yerde depolamak.

Kampanya görünümelerini pazarlama ekibiyle paylaşmak ve tutarlı kampanya bilgilerini aynı yerdeki satış ekibinizle gerçek zamanlı olarak paylaşmak.

Her kampanya için oluşturulan satış olanaklarını ve iş fırsatlarını görüntüleyerek kampanya sonuçlarını görmek.

Sonuçları ölçüp kampanya aktivitelerinizin yatırım getirisini gerçek zamanlı olarak belirlemek için önceden oluşturulmuş raporlar kullanmak.

Eğilimleri tanımlamak için güncel ve geçmiş kampanyalar arasında tarihsel karşılaştırmalar yapmak.

Satış ve pazarlama yöneticileri satış olanaklarını içe aktarabilir ve bunları mevcut bir kampanyaya bağlayabilir. Öncelikle, satış olanağı bilgileri virgülle ayrılmış değer (.csv) dosyası olarak formatlanmalıdır.

Kampanyalar, Satış Olanakları, İş Fırsatları ve İlgili Kişiler

Bir kampanya sırasında, kampanyayla bağlantılı birden fazla satış olanağı oluşturabilirsiniz. Bu satış olanaklarından bazılarını yeni iş fırsatlarına, ilgili kişilere veya firmalara dönüştürürseniz, kampanya bağlantısı, kaynak satış olanaklarından dönüştürülen iş fırsatlarına, ilgili kişilere ve firmalara taşınır. Örneğin, A Kampanyası L1'den L100'e kadar 100 satış olanağı oluşturuyor. Bu satış olanaklarının her birini A Kampanyasına bağlıyorsunuz. L1'den L90'a kadar olan satış olanakları hiç gelir getirme potansiyeli göstermiyor. L91 ile L100 arasındaki satış olanakları ise gelir getirme potansiyeli gösteriyor, böylece bunları O1'den O10'a kadar iş fırsatına dönüştürüyorsunuz. Bu iş fırsatlarının her biri kaynak satış olanağı dolayısıyla otomatik olarak A Kampanyasına bağlanıyor. Birkaç ay sonra, A Kampanyasının etkinliğini gözden geçirmek istiyorsunuz. A Kampanyası kaydını görüntülüyor ve 100 satış olanağı ile onlara bağlı 10 iş fırsatı olduğunu görüyorsunuz. Bu sonuçları geçmiş kampanyalarla veya bu kampanyaya ilişkin beklentilerinizle karşılaştırabilir ve uygun düzeltmeleri yapabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticiniz satış olanakları için özel alanlar eklerse, satış olanağı iş fırsatına veya ilgili kişiye dönüştürüldüğünde söz konusu alanlar iş fırsatı kayıtlarına taşınmaz. Şirket yöneticiniz Satış Olanağı Dönüştürme Eşlemesi özelliğini kullanarak ek eşleme ayarlarsa bir istisna oluşur. Satış olanağı alanlarını eşleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Ek Alanlar Eşleme.

Kampanya Giriş Sayfasıyla Çalışma

Kampanya Giriş Sayfası kampanyaları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Kampanya Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Kampanya Oluşturma

Son Görüntülenen Kampanyaların bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak kampanya oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Kampanya Alanları](#) (sayfa 250).

Kampanya Listeleriyle Çalışma

Kampanya Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda kampanyaların standart listeleri açıklanmıştır.

Kampanya Listesi	Filtre
Tüm Aktif Kampanyalar	Durum alanı Aktif olarak ayarlanan Kampanyalar

Kampanya Listesi	Filtre
Tüm Tamamlanan Kampanyalar	Durum alanı Tamamlandı olarak ayarlanan Kampanyalar
Tüm Planlanan Kampanyalar	Durum alanı Planlandı olarak ayarlanan Kampanyalar
En Son Oluşturulan Kampanyalar	Oluşturulma tarihine göre, en son oluşturulan kampanya en üstte olacak şekilde sıralanan tüm kampanyalar
En Son Değiştirilen Kampanyalar	Oluşturulma tarihine göre, en son değiştirilen kampanya en üstte olacak şekilde sıralanan tüm kampanyalar
Tüm Kampanyalar	Yok. Bu listede şirketiniz ile ilgili tüm kampanyalar, artan düzende Kampanya Adına göre sıralanmış şekilde görüntülenir.
En Son Değiştirilen Kampanyalarım	Sahibi olduğunuz tüm kampanyalar. Liste değiştirilme tarihine göre, en son değiştirilen kampanya en üstte olacak şekilde sıralanır.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Son Görüntülenen Kampanyaları Görüntüleme

Son Görüntülenen Kampanyalarım bölümü en son görüntülediğiniz kampanyaları gösterir.

Kampanya Görevleriyle Çalışma

Kampanya Görevleri bölümü son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan görevleri gösterir. Son tarihi ve önceliği siz veya yöneticiniz ayarlar. 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntüleme: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Bir görevi gözden geçirmek için Konu bağlantısına tıklayın.

Görevin ilişkili olduğu kampanyayı gözden geçirmek için kampanyanın adına tıklayın.

Görev listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Aktif Kampanyaları Görüntüleme

Aktif Kampanyalar bölümünde o anda çalışan kampanyaların listesi görüntülenir.

Bir aktif kampanya görüntülemek için Kampanya Adı alanına tıklayın.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Rapor Bölümleri

Kampanya Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü gösterilebilir. Şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir. Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, Aktif Kampanya Durumu bölümü görüntülenir.

Kampanya Etkililiğini Ölçmek için Raporları Kullanma

Kampanya Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü görüntülenebilir (şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir). Standart uygulamada, tüm aktif kampanyaların analizini gösteren Aktif Kampanya Durumu bölümü görüntülenir. Aktif Kampanya Durumu bölümünü kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Kampanya Etkililiğini Ölçme](#) (bkz. "[Kampanya Etkinliğini Ölçme](#)" sayfa 250).

Kampanya Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin Kampanya Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Kampanya Giriş Sayfanıza ek bölümler ilüştirebilirsiniz.

Kampanya Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Kampanya Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Kampanya Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Kampanyaları Yönetme

Kampanyaları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Kampanyalar İçin İlgili Kişileri Hedefleme](#) (sayfa 248)

[Kampanya Yanıtlarını Kaydetme](#) (sayfa 249)

[Kampanyaları Kapatma](#) (sayfa 249)

[Kampanya Etkinliğini Ölçme](#) (sayfa 250)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kampanya Alanları](#) (sayfa 250)

[Kampanya Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 245)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Verilerinizi İçe Aktarma

Kampanyalar İçin İlgili Kişileri Hedefleme

Bir kampanya için hedeflemek istediğiniz ilgili kişileri seçebilirsiniz.

NOT: Şirketiniz, Oracle CRM On Demand ile Excel arasında çalışan indirilebilir bir uygulama olan Segmentation Wizard kullanıyorsa, bir dizi kayıt tipinin ölçütüne göre kayıtları filtreleyen hedef segmentler oluşturabilirsiniz. Segmentation Wizard'ı indirme ve kullanma hakkında bilgi edinmek için bkz. [Segmentation Wizard'ı Kullanma](#) (sayfa 912).

Bir kampanyaya ilişkin ilgili kişileri hedeflemek için

1 Kampanyayı seçin.

Kampanya seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Kampanya Detayı sayfasında, Alıcılar bölümüne gidin ve aşağıdakileri gerçekleştirin:

NOT: Kampanya Detayı sayfasında Alıcılar bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Alıcılar bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

248 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

- İlgili kişileri tek tek hedeflemek için Ekle'ye tıklayın.
- İlgili kişiyi kaldırmak için, kayıt satırındaki Kaldır bağlantısına tıklayın. Bu, herhangi bir kaydı silmeden kayıtlar arasındaki ilişkinin kaldırılmasını sağlar.

3 Kaydı oluşturun.

Bir dosyadan ilgili kişi içe aktarmak için bkz. Verilerinizi İçe Aktarma.

Kampanya Yanıtlarını Kaydetme

Bir kampanyaya verilen yanıtı (örneğin bir alıcının etkinliğe katılmış olması bilgisi) kaydetmek istediğinizde, bunu kampanya alıcısı bölümünde izleyebilirsiniz.

Bir kampanyaya verilen yanıtı kaydetmek için

1 Kampanyayı seçin.

Kampanya seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

Not: [Kampanya Detayı](#) sayfasında Alıcılar bölümü görünmüyorsa, eklemek için [Sayfa Yerleşimi](#)'ne tıklayın.

2 Kampanya Detayı sayfasında, Alıcılar bölümüne gidin ve yanıtını kaydetmek istediğiniz ilgili kişi için Düzenle'ye tıklayın.

3 Kampanya Yanıtını Düzenleme sayfasında, bilgileri girin.

Alan	Açıklama
Teslimat Statüsü	Standart değerler Beklemede, Gönderildi, Geçici Yansıma, Sürekli Yansıma, Bilinmeyen Yansıma, Alındı ve Açıldı'dır. Ancak, şirket yöneticiniz bu açılan listedeki seçenekleri yeniden adlandırabilir.
Yanıt Durumu	Standart değerler Bağlantıya Tıklama, LCV - Katılacak, LCV - Katılmayacak, Katıldı, Satış Olanağına Dönüştürüldü, Daha Fazla Bilgi İstendi, Listeye Dahil Oldu, Listedeki İletişim İstemiyor, Global Olarak Dahil Oldu, Global İletişim İstemiyor ve Mesaj Açıldı'dır. Ancak, şirket yöneticiniz bu açılan listedeki seçenekleri özelleştirebilir.

4 Kaydı oluşturun.

Kampanyaları Kapatma

Tamamlandığını belirtmek için kampanya durumunu değiştirebilirsiniz.

Bir kampanyayı kapatmak için

- 1 Kampanya Listesi sayfasında, Durum alanına tıklayın.
- 2 Açılan listeden Tamamlandı durumunu seçin.
- 3 Kaydı oluşturmak için Durum alanındaki yeşil onay simgesine tıklayın.

Kampanya Etkinliğini Ölçme

Kampanya Giriş Sayfasındaki Aktif Kampanya Durumu bölümü tüm aktif kampanyaların bir analizini gösterir. Kampanyalarınızın etkinliğini belirlemek için bu bilgileri kullanabilirsiniz.

Kampanyalarınızın etkinliği ile ilgili bilgileri görüntülemek için

Kampanya Giriş Sayfasının bu bölümünde, şunları yapın:

- Belirli bilgileri görmek için işaretçinizi grafiğin üzerine getirin.
- Detaylı raporunu incelemek istediğiniz bir segmente tıklayın.
- Aynı verileri farklı bir bakış açısıyla görmek için listelerdeki kategorileri değiştirin.

Örneğin, kampanyaların analizini, her satış olanağı için yatırım getirisi (ROI), satış olanağı-dönüştürme oranı veya maliyet bazında görüntüleyebilirsiniz.

Kampanya Alanları

Kampanya eklemek veya mevcut bir kampanyanın detaylarını güncellemek için Kampanya Düzenleme sayfasını kullanın. Kampanya Düzenleme sayfasında bir kampanyaya ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Kampanyaları Kampanya Listesi sayfasında ve Kampanya Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Kampanya Bilgileri	
Kaynak Kodu	Kampanya tanımlayıcısı kodu. Girdiğiniz kodun benzersiz olduğundan emin olun. Bu alana maksimum 30 karakter girilebilir.
Kampanya Adı	Kampanyanın tanımlayıcı adı. Bu alana maksimum 100 karakter girilebilir.

Alan	Açıklama
Kampanya Tipi	Kampanyanın tipi (örneğin Reklam, Dolaysız Posta, E-posta, Etkinlik - Diğer, Etkinlik - Seminer, Etkinlik - Fuar, Liste - Satın Alınan, Liste - Kiralanan, Diğer, Tavsiye - Çalışan, Tavsiye - Harici veya Web Sitesi).
Hedef	Kampanya hedefinin açıklaması (örneğin \"Satışları %10 artırmak\")
Hedef Kitle	Kampanyanın hedef kitle.
Diğer	Kampanyanın sunduğu ürünün veya servisin açıklaması.
Durum	<p>Kampanya durumu, örneğin:</p> <p>Aktif. Başlangıç tarihi geçmişte, bitiş tarihi ise gelecektedir</p> <p>Tamamlandı. Başlangıç ve bitiş tarihleri geçmiştir.</p> <p>Planlandı. Başlangıç ve bitiş tarihleri gelecektedir.</p> <p>Çizelgelendi. Kampanyanın hazır olduğunu ve artık belirli bir tarih ve saatte yürütülecek şekilde ayarlandığını belirtmek için bu durumu manuel olarak ayarlarsınız.</p> <p>Desteğe Başvurun. Oracle Desteği ile iletişim kurulmasını gerektiren kampanyaya ilişkin sorunları göstermek için bu statüyü kullanabilirsiniz. Kullanımı sonlandırılmadan önce Oracle Email Marketing On Demand (EMOD) kullanılarak ayarlanan e-posta kampanyaları, kampanyayla ilgili bir sorun olduğunu göstermek için bu statüyle güncellenirdi.</p> <p>Durumu ayarlamalısınız. Kampanya başladığında sistem statüyü otomatik olarak güncellemez.</p>
Başlangıç Tarihi	Kampanyanın başladığı tarih ve saat. Ayar öndeğeri güncel tarih ve saattir. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	Kampanyanın tamamlanmak üzere çizelgelendiği tarih ve saat. Ayar öndeğeri güncel tarih ve saattir. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
Kampanya Para Birimi	Tüm gelir alanları için kullanılan para biriminin kodunu girin (örneğin, USD).
Kampanya Planı Bilgileri	
Hedef Gelir	Kampanyanın oluşturması beklenen gelir.
Hedeflenen Satış Olanakları (#)	Kampanyanın hedeflediği müşteri adayı sayısı.
Bütçelenen Harcama	Şirketinizin bu kampanya için ayırdığı bütçe tutarı.
Fiili Maliyet	Şirketinizin bu kampanyada harcadığı tutar

Alan	Açıklama
Ek Bilgi	
Sahip	<p>Kampanya kaydı sahibinin diğer adı.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Açıklama	Kampanya açıklaması. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Satış Olanakları

Satış olanaklarını oluşturmak, güncellemek ve değerlendirmek için Satış Olanakları sayfalarını kullanın *Satış olanağı*, ürünlerinize veya servislerinize ilgi gösteren bir kişidir.

Satış olanaklarını manuel olarak girebilirsiniz veya satış olanakları size atanabilir. Sonunda şirketiniz için gelir getirip getirmeyeceğini belirlemek için atanan satış olanaklarını izleyebilirsiniz. Satış olanağı kaydı oluşturmak yeni müşteri bilgileri toplamanın hızlı bir yoludur. Firma, ilgili kişi, satış olanağı kaydı ve iş fırsatı için dört farklı kayıt oluşturmak yerine tek kayıta şirket, kişi ve iş ilgisi hakkında detaylar girebilirsiniz.

Satış olanağı, satış olanağı yönetimi sürecinde şu süreç sırasından geçer: değerlendirme, yeterli kılma ve iş fırsatına veya satış anlaşması kaydına dönüştürme. Bir satış olanağını yeterli kılmak yerine, söz konusu satış olanağını arşivleyerek kaldırabilirsiniz. Yeterlilik gösteren bir satış olanağını iş fırsatına veya satış anlaşması kaydına dönüştürmek yerine, söz konusu satış olanağını reddedebilirsiniz. Bu konunun kalan kısmında aşamalarla ilgili daha detaylı bilgi verilmektedir.

Satış Olanaklarını Değerlendirme

Değerlendirme sırasında, satış olanağını değerlendiren kişi bir dizi devam eden aktivite gerçekleştirir:

Bilgi alış verişi için ilgili kişiyi arar, ziyaret eder veya kişiye e-posta gönderir.

Daha doğru ve daha yeni keşfedilen bilgilerle, satış olanağı hakkındaki belirli bilgileri günceller.

Satış olanağıyla ilgili aktiviteler oluşturur, bunları izler ve tamamlar.

Günlüğe etkileşimle ilgili notlar alır.

(İsteğe bağlıdır ancak önerilir) Satış olanağını bir firmaya ve ilgili kişiye bağlayarak şu avantajları sağlar:

- Satış olanağı Firma ve İlgili Kişi sayfalarında görüneceği için, firmaya veya ilgili kişiye atanan kullanıcı (satış olanağına atanan kullanıcı olabilir veya olmayabilir), değerlendirme süreci sırasında satış olanağını görüntüleyebilir.
- Satış olanağı sahibi, bir bağlantıya tıklayarak firma veya ilgili kişi hakkında ek bilgiye erişebilir.
- Satış olanağı sahibi, tipik olarak satış olanağı ile depolanabilen bilgilerden fazlasını girebilir (örneğin firmadaki ek ilgili kişiler, sevk adresi vb).
- Satış olanağı iş fırsatına veya satış anlaşması kaydına dönüştürülürse, mevcut firma ve ilgili kişi bağlantıları bu süreci hızlandırabilir.

Satış Olanaklarını Yeterli Kılma

Yeterlilik süreci, değerlendirenin, daha detaylı izlenecek satış olanaklarının belirlenmesi için yeterli miktarda bilgi toplamasına yardımcı olur. Değerlendiren, bir satış olanağının gelir oluşturma potansiyeli olduğunu belirlediğinde, satış olanağını yeterli kılar. Ardından sistem, bazı kritik alanların veri içerdiğinden emin olur. Ölçütler karşılanmışsa, satış olanağı Yeterli olarak işaretlenir ve satış elemanına yeni yeterli hale gelen satış olanağı olarak görünür.

Yeterli satış olanakları, şirketinize, yüksek potansiyel sahibi iş satış anlaşmaları üzerinde daha fazla zaman harcanması konusunda doğru şekilde yardımcı olur. Şirket yöneticileri, değerlendirenlerin satış olanaklarını daha doğru ve tutarlı şekilde yeterli kılmasına yardımcı olmak için Satış Olanağı Yeterliliği metinleri ayarlayabilir. (Değerlendirme metinleri ayarlama hakkında bilgi edinmek için bkz. Değerlendirme Metinleri Ayarlama).

Satış Olanaklarını Arşivleme

Ayrıca, satış olanağının şirkete değer katmayacağı düşünülüyorsa, değerlendiren satış olanağını arşivleyebilir. Daha sonra sistem satış olanağını, satış olanağı yönetimi sürecinden kaldırır.

İPUCU: Arşivlenen satış olanaklarını sıralamak için, Arşivlenen Satış Olanakları adında yeni bir liste oluşturun. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Satış Olanaklarını İş Fırsatlarına veya Satış Anlaşması Kayıtlarına Dönüştürme

Satış olanakları, Satış Olanağını Dönüştürme sayfası kullanılarak ilgili kişilere ve isteğe bağlı olarak firmalara, iş fırsatlarına ve satış anlaşması kayıtlarına dönüştürülebilir. Satış Olanağını Dönüştürme sayfası, kullanıcı rolüne uygun şekilde Satış Olanağı Dönüştürme yerleşiminde belirlenen şekilde satış olanağı dönüştürme seçeneklerini içerir. Bir satış olanağı yeterli potansiyel değere sahipse, bir satış olanağını dönüştürme yerleşiminde tüm satış olanağını dönüştürme seçenekleri etkin olduğu sürece değerlendiren bu satış olanağını iş fırsatına veya satış anlaşması kaydına dönüştürebilir. Sistem, değerlendirenden, satış olanağına bağlanacak bir firma, bu firmada satış olanağına bağlanacak bir ilgili kişi ve satış olanağına bağlanacak iş fırsatı veya satış anlaşması kaydı ister.

Daha sonra Oracle CRM On Demand, yeni bir iş fırsatı veya satış anlaşması kaydı oluşturur ve satış olanağını aktif değerlendirmeden kaldırır (satış olanağı istendiğinde görüntülenebilir).

Yöneticiniz satış olanağı dönüştürme yerleşimlerine ilgili seçenekleri eklerse değerlendiren, bir satış olanağını dönüştürürken aşağıdakileri de yapabilir:

Satış olanağı ekibinin üyelerini, dönüşüm işlemi sırasında oluşturulan veya satış olanağına bağlanan hesaptaki, ilgili kişideki ve iş fırsatındaki ekibe kopyalayın.

Hesap, ilgili kişi veya iş fırsatındaki satış olanağı ekibi üyeleri için ekip rolü ve erişim düzeyi şu şekilde belirlenir:

- **Mevcut bir kayıt kullanıldığında.** Değerlendiren, bağlı hesapta veya ilgili kişide ekipteki satış olanağı sahibine sağlanacak kayıt erişim düzeyini belirtmelidir. Satış olanağı ekibinin diğer tüm üyelerine, bağlı kayıta satış olanağı kaydında sahip oldukları kayıt erişimi düzeyi verilir. Ancak satış olanağı ekibinin satış olanağı sahibi dahil herhangi bir üyesi bağlı kayıta ekibin zaten üyesiye kullanıcının bağlı kayıttaki erişim düzeyi değişmez. Satış olanağı sahibi dahil ekibin herhangi bir üyesi, satış olanağında bir ekip rolüne sahipse kullanıcının bağlı kayıta zaten bir ekip rolü olmadığı takdirde (bu durumda, kullanıcının bağlı kayıttaki rolü değişmeden kalır) kullanıcıya bağlı kayıttaki rolü verilir.
- **Yeni bir kayıt oluşturulduğunda.** Değerlendiren, yeni kayıta ekipteki satış olanağı sahibine sağlanacak kayıt erişim düzeyini belirtmelidir. Satış olanağı ekibinin diğer üyelerine, yeni kayıta satış olanağı kaydında sahip oldukları kayıt erişimi düzeyi verilir. Satış olanağı sahibi dahil ekibin herhangi bir üyesinin satış olanağında ekip rolü varsa kullanıcıya yeni kayıttaki rol verilir.

Yeni kayıtların sahipliği hakkında bilgi için bu konudaki Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Oluşturulan Kayıtların Sahipliği bölümüne bakın.

NOT: Satış olanağında bir ekip üyesine atanan ekip rolü bağlı kaydın kayıt türü için kullanılamıyorsa bağlı kayıttaki kullanıcı için Ekip Rolü Alanı boş bırakılır.

Satış olanağının ilişkili özel nesne kayıtlarını, dönüşüm işlemi sırasında oluşturulan veya satış olanağına bağlanan hesaba, ilgili kişiye ve iş fırsatına bağlayın.

Dönüştürme Sırasında Neler Olduğu

Standart uygulamada, satış olanağı kaydından bazı bilgiler hesap, ilgili kişi, satış anlaşması kaydı ve iş fırsatı kayıtlarında dönüştürme işlemi sırasında oluşturulan veya satış olanağına bağlanan ilgili alanlara taşınır. Aşağıdaki tabloda, alanların kayıtlar arasında nasıl eşlenebileceğine dair bir örnek gösterilmektedir. Bu tabloda gösterilen alanlardan bazıları öndeğer olarak eşlenmiş bazılarıysa eşlenmemiştir. Satış olanağı alanlarının şirketiniz için nasıl eşleneceğini şirket yöneticiniz belirler. Satış olanağı dönüştürme işlemi için alanları eşleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Ek Alanlar Eşleme.

Satış Olanağı	Firma	İş Fırsatı	İlgili Kişi	Satış Anlaşması Kaydı
Adres	Faturalama Adresi	Uygulanamaz	İlgili Kişi Adresi	Satış Anlaşması Adresi
Yıllık Gelirler	Yıllık Gelirler	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
Yaklaşık Gelir	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Toplam Gelir	Uygulanamaz
İlişkili Şirket	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	İlişkili Şirket
İlişkili İlgili Kişi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	İlişkili İlgili Kişi
Kampanya	Kaynak Kampanya NOT: Firma, satış olanağı dönüştürme işlemi sırasında	Kaynak Kampanya NOT: İş fırsatı, satış olanağı dönüştürme işlemi sırasında	Kaynak Kampanya NOT: İlgili kişi, satış olanağı dönüştürme işlemi	Uygulanamaz

Satış Olanakları	Firma	İş Fırsatı	İlgili Kişi	Satış Anlaşması Kaydı
	oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. Firma bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.	oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. İş fırsatı bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.	sırasında oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. İlgili kişi bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.	
Cep Telefonu No	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Cep Telefonu No	Cep Telefonu
Şehir	Faturalama Şehri Sevkiyat Şehri	Uygulanamaz	Birincil Şehir	Şehir (Satış Anlaşması Adresinin)
Şirket	Firma Adı	Firma	Firma	Şirket Adı
Ülke	Faturalama Ülkesi Sevkiyat Ülkesi	Uygulanamaz	Birincil Ülke	Ülke
Doğum Tarihi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Doğum Tarihi	Uygulanamaz
Açıklama	Uygulanamaz	Açıklama	Uygulanamaz	Gerekçe
E-posta	Uygulanamaz	Uygulanamaz	E-posta	E-posta
Tahmini Kapanış Tarihi	Uygulanamaz	Kapanış Tarihi	Uygulanamaz	Kapanış Tarihi
Adı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Adı	Uygulanamaz
Sektör	Sektör	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
İş Unvanı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	İş Unvanı	Uygulanamaz
Soyadı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Soyadı	Uygulanamaz
Satış Olanakları Para Birimi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Satış Anlaşması Para Birimi
Satış Olanakları Sahibi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
Satış Olanakları Tipi	Firma Tipi	Uygulanamaz	İlgili Kişi Tipi	Uygulanamaz
Bay/Bayan	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Bay/Bayan	Uygulanamaz
E-posta Gönderme	Uygulanamaz	Uygulanamaz	E-posta Gönderme	Uygulanamaz

Satış Olanağı	Firma	İş Fırsatı	İlgili Kişi	Satış Anlaşması Kaydı
Sonraki Adım	Uygulanamaz	Sonraki Adım	Uygulanamaz	Sonraki Adım
Çalışan Sayısı	Çalışan Sayısı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
Kaynak İş Ortağı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Kaynak İş Ortağı
Potansiyel Gelir	Uygulanamaz	Gelir	Uygulanamaz	Satın Anlaşması Boyutu
Birincil Telefon No	Uygulanamaz	Uygulanamaz	İş Telefonu No	Telefon No
Asıl İş Ortağı	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Asıl İş Ortağı
Ürün İlgisi	Uygulanamaz	İş Fırsatı Adı değişikliği: Ürün İlgisi (İlgili Kişi Tam Adı)	Uygulanamaz	Ürün İlgisi
Meslek	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Meslek	Uygulanamaz
Yeterlilik Tarihi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Yeterlilik Tarihi	Uygulanamaz
Değerlendirme	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
Referansta bulunan	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Referansta bulunan	Uygulanamaz
Kaynak	Uygulanamaz	Satış Olanağı Kaynağı	Satış Olanağı Kaynağı	Uygulanamaz
İl/Bölge	Faturalama İli/Bölgesi Sevkiyat İli/Bölgesi	Uygulanamaz	Birincil İl/Bölge	İl (Satış Anlaşması Adresinin)
Web Sitesi	Web Sitesi	Uygulanamaz	Uygulanamaz	Uygulanamaz
İş Faks No	Uygulanamaz	Uygulanamaz	İş Faks No	Uygulanamaz
Posta Kodu	Faturalama Posta Kodu Sevkiyat Posta Kodu	Uygulanamaz	Birincil Posta Kodu	Posta Kodu (Satış Anlaşması Adresinin)

Ayrıca, satış olanağı dönüştürme işleminin sonucu olarak bazı alanlarda farklı değerler gösterilir. Aşağıdaki tabloda yeni değerler listelenmiştir.

Bu kayıt/alan	Bu değere dönüşür
Satış olanağı kaydı	
Durum	Dönüştürüldü
Firma kaydı	
Sahip	Satış olanağını dönüştüren kullanıcı. Şu bölüme bakın: Satış Olanağı

Bu kayıt/alan	Bu değere dönüşür
	Dönüştürme Sırasında Oluşturulan Kayıtlarının Sahipliği.
İş fırsatı kaydı	
Durum	Beklemede
Satış Aşaması	Vizyon Oluşturma
Olasılık	50%
Sahip	Satış olanağını dönüştüren kullanıcı. Şu bölüme bakın: Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Oluşturulan Kayıtlarının Sahipliği.
İlgili kişi kaydı	
Sahip	Satış olanağını dönüştüren kullanıcı. Şu bölüme bakın: Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Oluşturulan Kayıtlarının Sahipliği.
Satış Anlaşması Kaydı	
Adı	Satış olanağındaki Ürün İlgisi. Bu alanı geçersiz kılabilirsiniz.
Tip	Standart
Sunma Durumu	Gönderilmedi.

Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Oluşturulan Kayıtlarının Sahipliği

Standart uygulamada, satış olanağı dönüştürüldüğünde şunlar gerçekleşir:

Satış olanağındaki Satış Temsilcisi alanı doldurulursa dönüştürme sırasında oluşturulan yeni kayıtların sahibi satış temsilcisi olur.

Satış olanağındaki Satış Temsilcisi alanı doldurulmazsa dönüştürme sırasında oluşturulan yeni kayıtların sahibi satış olanağını dönüştüren kullanıcı olur.

Ancak, şirket yöneticisi Satış Olanağını Dönüştürme Eşlemesi özelliğini kullanarak bu davranışı değiştirebilir. Daha fazla bilgi için bkz. Satış Olanağı Dönüştürme Sırasında Ek Alanlar Eşleme.

Yeterlilik Kazanan Satış Olanaklarını Reddetme

Yeterlilik kazanan satış olanakları reddedilebilir. Bu genellikle, satış olanağını değerlendiren kişinin veya grubun yeterli satış olanaklarını alıp gelire dönüştüren satış elemanlarından farklı olduğu organizasyonlarda yapılır. Bu tür organizasyonlarda, yeterli satış olanağına atanan satış elemanı, satış olanağının değerlendirenin belirttiği kadar değerli olmadığına karar verebilir

Satış olanağını reddederken, satış elemanı reddetme işlemi için bir Reddetme Kodu belirtmelidir. Satış elemanı isteğe bağlı olarak Reddetme Nedenini de belirtebilir. Seçilen Reddetme Kodu Diğer ise, Reddetme Nedeni giriş yapılması zorunlu alan haline gelir. Sistem bir reddetme işleminin olduğunu, reddeden kişiyi ve reddetme nedenini kaydeder.

Satış elemanı, reddetme işleminin bir parçası olarak satış olanağının yeniden atanmasını da seçebilir. Şirketin politikasına bağlı olarak, satış olanağı izlenmesi için bir yöneticiye yeniden atanabilir veya daha detaylı değerlendirme için orijinal değerlendirene geri dönebilir.

Satış Olanakları Giriş Sayfasıyla Çalışma

Satış Olanakları Giriş Sayfası satış olanaklarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Olanakları Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Satış Olanığı Oluşturma

Son Görüntülenen Satış Olanakları bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak satış olanağı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Satış Olanakları Alanları](#) (sayfa 271).

Satış Olanakları Listeleriyle Çalışma

Satış Olanakları Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda satış olanaklarının standart listeleri açıklanmıştır.

Satış Olanakları Listesi	Filtre
Tüm Satış Olanakları	Yok
Tüm Dönüştürülen Satış Olanakları	Durum alanının Dönüştürüldü olarak ayarlandığı satış olanaklarını görüntüler
Tüm Yeterli Kılınmakta Olan Satış Olanakları	Durum alanının Yeterli Kılınıyor olarak ayarlandığı satış olanaklarını görüntüler
Tüm Yeterli Satış Olanakları	Durum alanının Yeterli olarak ayarlandığı satış olanaklarını görüntüler
Son Oluşturulan Satış Olanakları	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm satış olanaklarını görüntüler
Son Değiştirilen Satış Olanakları	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm satış olanaklarını görüntüler
Tüm Reddedilen Satış Olanakları	Durum alanının Reddedildi olarak ayarlandığı satış olanaklarını görüntüler

Satış Olanakları Listesi	Filtre
Satış Olanaklarım	<p>Oluşturulduğu tarihe göre, aşağıdaki koşullardan birini karşılayan satış olanaklarını görüntüler:</p> <p>Satış Temsilcisi alanı kullanıcı adınız olarak ayarlanmış ve Durum alanı Yeterli Kılınıyor olarak ayarlanmış.</p> <p>Satış Olanacağı Sahibi alanı kullanıcı adınız olarak ayarlanmış, Satış Temsilcisi alanı boş ve Durum alanı Yeterli Kılınıyor olarak ayarlanmış.</p>
Yeni Satış Olanaklarım	<p>Oluşturulduğu tarihe göre, aşağıdaki koşullardan birini karşılayan satış olanaklarını görüntüler:</p> <p>Satış Temsilcisi alanı kullanıcı adınız olarak ayarlanmış ve Durum alanı Yeterli olarak ayarlanmış.</p> <p>Satış Olanacağı Sahibi alanı kullanıcı adınız olarak ayarlanmış, Satış Temsilcisi alanı sizin kullanıcı adınızdan farklı bir kullanıcı adına ayarlanmış ve Durum alanı Yeterli Kılınıyor olarak ayarlanmış.</p>
Son Atanan Satış Olanaklarım	<p>Atama yöneticisi tarafından size atanan satış olanaklarını görüntüler. Liste, son atama tamamlanma tarihine göre sıralanır. Atama yöneticisi tarafından size atanan son satış olanağı, listenin en üstünde görüntülenir. Satış Olanakları Giriş Sayfasının Son Atanan Satış Olanaklarım bölümü rolünüze yönelik Satış Olanakları Giriş Sayfası yerleşiminde kullanılabiliriyorsa bu listeyi, bu bölümde de görebilirsiniz.</p> <p>NOT: Atama yöneticisi size bir satış olanağı atadığında, size otomatik olarak bir e-posta gönderilir. E-postadaki URL'ye tıklayıp Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yaptığınızda, otomatik olarak Son Atanan Satış Olanaklarım listesine yönlendirilirsiniz.</p>
Son Oluşturulan Satış Olanaklarım	<p>Sizin sorumlu olduğunuz tüm satış olanaklarını görüntüler. Liste oluşturulma tarihine göre, en son oluşturulan satış olanağı en üstte olacak şekilde sıralanır.</p>

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Son Görüntülenen Satış Olanaklarını Görüntüleme

Son Görüntülenen Satış Olanaklarım bölümü en son görüntülediğiniz satış olanaklarını gösterir.

Satış Olanakları Görevleri ile Çalışma

Açık Satış Olanakları ile İlgili Görevler bölümü son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan görevleri gösterir. Son tarihi ve önceliği siz veya yöneticiniz ayarlar. 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden *En Yüksek* değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-*etiket*, 2-*etiket* veya 3-*etiket*; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-*etiket* için bir yukarı ok görüntüler, 2-*etiket* için ok görüntülemez, 3-*etiket* için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-*Bana Ait En Yüksek* değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak *Bana Ait En Yüksek* değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Bir görevi gözden geçirmek için Konu bağlantısına tıklayın.

Görevin ilişkili olduğu satış olanağını gözden geçirmek için satış olanağının adına tıklayın.

Görev listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Yeterli Satış Olanaklarını Görüntüleme

Yeterli Satış Olanakları bölümü yeterli satış olanakları listesi görüntüler. Tam Adı alanı satış olanağı kaydını açan bir bağlantıdır.

Satış olanağı kaydını açmak için Tam Adı alanına tıklayın.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Satış Olanakları İzleme Analiz Etmek için Raporları Kullanma

Satış Olanakları Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü gösterilebilir. Şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir. Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, son 90 günde satış olanaklarını yeterli kılma işleminin ilerleme durumunu görüntüleyen Satış Olanakları İzleme Analizi bölümü gösterilir. Satış Olanakları İzleme Analizi bölümünü kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanakları İzleme Analiz Etme](#) (bkz. "[Satış Olanakları Takibini Analiz Etme](#)" sayfa 271).

Satış Olanakları Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin Satış Olanakları Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Satış Olanakları Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Satış Olanakları Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Satış Olanakları Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

- 2 Satış Olanakları Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Satış Olanaklarını Yönetme

Satış olanaklarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Satış Olanaklarını Yeniden Atama](#) (sayfa 261)

[Satış Olanaklarını Yeterli Kılma](#) (sayfa 262)

[Satış Olanakları Yeterliliği Metinlerini Kullanma](#) (sayfa 263)

[Satış Olanaklarını Arşivleme](#) (sayfa 264)

[Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (sayfa 264)

[Satış Olanaklarını Reddetme](#) (sayfa 270)

[Satış Olanakları İzleme Analiz Etme](#) (bkz. "Satış Olanakları Takibini Analiz Etme" sayfa 271)

[Oracle Eloqua Engage Kullanarak Pazarlama E-postaları Gönderme](#) (sayfa 323)

NOT: Oracle CRM On Demand Financial Services Edition kullanıyorsanız ve Tavsiyeler özelliğinden yararlanıyorsanız, ilgili kişilere yeni tavsiye bağlantıları oluşturduğunuzda yeni satış olanakları oluşturulur.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Satış Olanaklarını Yeniden Atama

Erişim düzeyleriniz bunu yapmanıza izin verirse, satış olanağı kaydında sorumluyu veya birincil özel defteri değiştirerek bir satış olanağını manuel olarak yeniden atayabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticinizin Satış Olanakları kayıt tipi için konfigüre ettiği kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, bir sorumluya veya birincil özel deftere satış olanağı kaydı atayabilirsiniz; ancak, bir satış olanağı kaydını sorumluya ve birincil özel deftere aynı anda atayamazsınız. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi

İçin bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49).

Şirketiniz atama yöneticisini kullanıyorsa ve Satış Olanakları kaydı tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modu veya karma modu için konfigüre edildiye, istek üzerindeki Sorumluyu Yeniden Ata onay kutusunu işaretleyerek bir satış olanağını yeni sorumluya yeniden atamanız da mümkündür.

Bir satış olanağını yeniden atamak için

1 Yeniden atamak istediğiniz satış olanağını seçin.

Satış olanağı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Satış Olanakları Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.

3 Satış Olanakları Düzenleme sayfasında aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Sorumlu Tam Adı alanında veya Defter alanında Arama simgesine tıklayın ve Arama penceresinde başka bir kullanıcı veya defter seçin.
- Atama yöneticisinin satış olanağını yeniden atamasını tetiklemek için Sorumluyu Yeniden Ata onay kutusunu seçin.

NOT: Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49).

4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

Satış Olanaklarını Yeterli Kılma

Bir satış olanağının iş fırsatına dönüşme olasılığı olduğunu belirlerseniz satış olanağını yeterli kılabilirsiniz. Normal olarak, satış olanağı için şirket yöneticiniz tarafından ayarlanan bir ölçüğe göre bir değerlendirme seçersiniz.

NOT: Şirket yöneticiniz satış olanaklarını yeterli kılmak amacıyla değerlendirmenize yardımcı olmak için değerlendirme metinleri ayarlamış olabilir. Satış Olanakları Yeterli Kılma metinleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanakları Yeterli Kılma Metinlerini Kullanma](#) (bkz. "[Satış Olanakları Yeterliliği Metinlerini Kullanma](#)" sayfa 263).

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Satış Olanaklarını Yeterli Kılma ayrıcalığını içermelidir.

Bir satış olanağını yeterli kılmak için

1 Satış olanağını seçin.

Satış olanağı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Satış Olanağı Detayı sayfasında, gerekli alanların doldurulduğundan emin olun.

Satış olanağı yeterli kılınmadan önce doldurulması gereken alanlar hakkında bilgi için bkz. [Satış Olanağı Yeterliliği için Gerekli Alanlar](#) (sayfa 264).

- 3 Yeterli Olarak İşaretle'ye tıklayın.

Sistem kritik alanlarda veri bulunup bulunmadığını doğrular. Ölçütler karşılanırsa, Durum alanının değeri Yeterli olarak değişir.

NOT: Yeterli Olarak İşaretle'ye tıkladıktan sonra bir hata mesajı alırsanız, Yeterlilik Tarihi alanının salt okunur değer ile özelleştirilmediğini doğrulayın.

Satış Olanağı Yeterliliği Metinlerini Kullanma

Şirket yöneticiniz satış olanaklarını yeterli kılmak amacıyla değerlendirmenize yardımcı olmak için değerlendirme metinleri ayarlamış olabilir. Satış Olanağı Yeterli Kılma komut listesi müşteri verileri toplamak için kullandığınız bir dizi sorudan oluşur. Yanıtlarınız puanlanır, ağırlık atanır ve uygun sonucu veya eylem yöntemini belirlemek için belirli bir eşik ile karşılaştırılır.

Başlamadan önce. Değerlendirme komut listelerini kullanmak için, kullanıcı rolünüz değerlendirme kayıtlarına erişime izin verilecek şekilde ayarlanmalıdır. Gerekli ayarlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Değerlendirme Komut Listeleri Hakkında.

NOT: Satış olanağı yeterli kılınmadan önce doldurulması gereken alanlar hakkında bilgi için bkz. [Satış Olanağı Yeterliliği için Gerekli Alanlar](#) (sayfa 264).

Satış olanağı yeterli kılma komut listesi kullanmak için

- 1 Satış olanağını seçin.

Satış olanağı seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Satış Olanağı Detay sayfasında, Satış Olanağı Yeterli Kılma Komut Listeleri bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.

NOT: Satış Olanağı Yeterli Kılma Komut Listeleri bölümünde sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Satış Olanağı Yeterli Kılma Komut Listeleri bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Bu bölüm yalnızca şirket yöneticisi Satış Olanağı Yeterli Kılma komut listesi ayarladıysa kullanılabilir.

- 3 Arama penceresinde uygun komut listesini arayın ve Seç'e tıklayın. Komut listelerini filtrelemek için Arama penceresinin üstündeki filtre alanlarını kullanabilirsiniz.

- 4 Satış Olanağı Yeterli Kılma Komut Listeleri penceresinde her komut listesi sorusunun yanıtını seçin ve Kaydet'e tıklayın.

Satış Olanağı Detayı sayfası tekrar görüntülenir. Komut listesinin sonucuna bağlı olarak, kayıttaki alanlardan bazıları otomatik olarak güncellenmiş olabilir.

Satış Olanığı Yeterliliği için Gerekli Alanlar

Satış olanığının Yeterli olarak ayarlanması için satış olanığındaki belirli alanlar her zaman gereklidir ve diğer alanlar da aşağıdaki gibi gerekli olabilir:

Adı ve Soyadı alanları her zaman gereklidir.

Standart uygulamada, aşağıdaki alanlar da gereklidir: Sahibin Tam Adı, Derecelendirme ve Satış Temsilcisi.

Bu, hem satış olanığını doğrudan yeterli kıldığınızda hem de satış olanığı yeterli kılma komut listesini kullandığınızda geçerlidir. Satış olanığı yeterli kılma komut listesi satış olanığındaki Durum alanını Yeterli olacak şekilde ayarlamaya çalışırsa veya gerekli alanların biri veya daha fazlası doldurulmazsa, bir hata mesajı görüntülenir ve komut listesi satış olanığının komut listesinde tanımlanan yeterlilik eşliğini karşılayamadığını varsayar. Ardından, komut listesi Durum alanını komut listesinde eşliği karşılayamama için tanımlanan sonuçlara göre ayarlar.

Yöneticiniz, şirket profilinde aşağıdaki ayarın seçimini kaldırarak davranışı satış olanığı yeterliliği için Sahibin Tam Adı, Derecelendirme ve Satış Temsilcisi alanları gerekli olmayacak şekilde değiştirebilir: Satış Olanığını Yeterli Kılmak için Sahibin Tam Adı, Derecelendirme ve Satış Temsilcisinin Gerekli Olmasını Etkinleştir.

Şirketiniz, isteğe bağlı olarak satış olanığı durumu Yeterli olarak ayarlanmadan önce bir veya daha fazla alanın doldurulması veya belirli bir değere sahip olması gerektiğini belirtmek için bir iş süreci oluşturabilir. Yöneticiniz, bunu yapmak için Satış olanığı kayıt türü için Yeterli durum değerine yönelik bir geçiş durumuna sahip iş süreci ayarlar. İş süreçlerini ayarlama hakkında bilgi için bkz. Süreç Yönetimi.

Satış Olanaklarını Arşivleme

Bir satış olanığını yeterli kılmak yerine takip edilmeye değer olmadığını belirtebilir ve değerlendirme işleminden kaldırabilirsiniz. Bir satış olanığının arşivlenmesi onu silmez ancak Arşivlendi durumuyla veritabanında korur.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Satış Olanaklarını Arşivleme ayrıcalığını içermelidir.

Bir satış olanığını arşivlemek için

- 1 Arşivlemek istediğiniz satış olanığını seçin.
Satış olanığı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Satış Olanığı Detayı sayfasında Arşivle'ye tıklayın.
Satış olanığı Durum alanı Arşivlendi olarak değişir.

Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme

Kullanıcı rolünüzde uygun ayarlar varsa, müşteri, ilgili kişi, satış anlaşması kaydı ve iş fırsatı kayıtları oluşturabilir veya satış olanığı kaydını dönüştürerek mevcut kayıtlara satış olanığı bilgileri kopyalayabilirsiniz. Şirketinizin ayarlarına bağlı olarak, yeni iş fırsatı kaydı gelir hesaplamalarını etkileyen bilgiler içerebilir.

Dönüştürme işlemi ve bu işlemin alanlar ve değerler üzerindeki etkisi ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Satış Olanaklarında Dönüştürme Sırasında [Neler Olur](#) (bkz. "[Satış Olanakları](#)" sayfa 252)?

NOT: Normal olarak, daha önce yeterli kılınan satış olanaklarını iş fırsatlarına dönüştürsünüz. Bkz. [Satış Olanaklarını Yeterli Kılma](#) (sayfa 262).

Bu bölümdeki prosedür şu iki senaryo ile ilgili adımları açıklar:

Senaryo 1. Şirketinizin yürüttüğü bir kampanyanın sonucunda elinizde yeni satış olanakları var. Her satış olanağı kaydının bir parçası olarak, şirket adının yanında bir kişi adı var. Artık, satış olanağı bilgilerini kullanarak yeni bir ilgili kişi, yeni bir müşteri ve yeni bir olası iş fırsatı kaydı oluşturmak istiyorsunuz.

Senaryo 2. Mevcut müşterileri ve ilgili kişileri hedefleyen bir kampanya yürütüyorsunuz. Artık iş fırsatlarına dönüştürmek istediğiniz bazı satış olanakları oluşturuldu.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için kullanıcı rolü ve erişim profili ayarlarınızın [Satış Olanaklarını Dönüştürme Erişim Profili ve Rol Ayarları](#) (bkz. "[Satış Olanaklarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları](#)" sayfa 267) bölümünde açıklandığı gibi ayarlanması gerekir. Satış Olanağını Dönüştür sayfası, rol için seçilmiş olan satış olanağı dönüştürme düzenine göre, yalnızca kullanıcı rolünüz tarafından kullanılabilen dönüştürme seçeneklerini gösterir. Rol için bir satış olanağı dönüştürme düzeni seçilmediyse satış olanağı dönüştürme düzeni öndeğeri geçerli olur.

Bir satış olanağını firmaya, ilgili kişiye, satış anlaşması kaydına veya iş fırsatına dönüştürmek için

1 Dönüştürmek istediğiniz satış olanağını seçin.

Satış olanağı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Satış Olanağı Detayı sayfasında Dönüştür'e tıklayın.

3 Satış Olanağı Dönüştürme sayfasında aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Bu satış olanağı ile ilgili yeni firma ve ilgili kişi kayıtları oluşturmak için (Senaryo 1), Otomatik Olarak Yeni Firma Oluştur ve Otomatik Olarak Yeni İlgili Kişi Oluştur seçeneklerini belirleyin.

Firma bölümünde, öndeğer olarak Firma Adı alanında satış olanağı ile ilgili Şirket alanı görünür. İlgili Kişi bölümünde, öndeğer olarak satış olanağı ile ilgili Ad ve Soyadı görünür.

- Yeni iş fırsatı oluşturmak ve bu iş fırsatı ile mevcut firma ve ilgili kişi arasında bağlantı oluşturmak için Mevcut Firmayı Kullan ve Mevcut İlgili Kişiyi Kullan seçeneklerini belirleyin.

Satış olanağı kaydı ile ilişkili bir firma varsa, bu firma İlişkili Firma alanında görünür. Satış olanağı kaydı ile ilişkili bir ilgili kişi varsa, bu ilgili kişi İlişkili İlgili Kişi alanında görünür.

- Satış olanağı ile farklı bir firma veya ilgili kişi arasında bağlantı oluşturmak için, İlişkili Firma veya İlişkili İlgili Kişi alanlarının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve başka bir firma veya ilgili kişi seçin. İlişkili Firma veya İlişkili İlgili Kişi alanlarında doğru adların görüldüğünden ve Mevcut Firmayı Kullan ve Mevcut İlgili Kişiyi Kullan seçenek düğmelerinin seçildiğinden emin olun.

4 (İsteğe bağlı) Satış olanağını iş fırsatına dönüştürmek için Otomatik Olarak Yeni İş Fırsatı Oluştur seçeneğini belirleyin ve alanları doldurun.

NOT: İlişkili İş Fırsatı alanında öndeğer olarak satış olanağı kaydındaki ad ve soyadı görünür ve bu alan düzenlenebilir. Standart uygulamada, Satış Olanağını Dönüştürme sayfasının İş Fırsatı bölümünde Gelir, Kapanış Tarihi, Sonraki Adım ve Açıklama alanları da görünür. Bu alanları burada

düzenleyebilirsiniz. Değerleri, iş fırsatı kaydına taşınır. Yöneticinizin Satış Olanaklarını Dönüştürme sayfası için yerleşimi nasıl ayarladığına bağlı olarak farklı alanlar görebilirsiniz.

- 5 Satış olanağı ekibini hesaptaki, ilgili kişideki veya iş fırsatındaki ekibe kopyalamak isterseniz aşağıdakileri yapın:
 - a Sayfanın uygun bölümünde Satış Olanakları Ekibini Kopyala onay kutusunu işaretleyin. Örneğin, satış olanağı ekibini yeni iş fırsatına kopyalamak istiyorsanız sayfanın İş Fırsatı bölümünde Satış Olanakları Ekibini Kopyala onay kutusunu işaretleyin.
 - b Sayfanın uygun bölümünde satış olanağı sahibine sağlamak istediğiniz kayıt erişim düzeyini seçin. Örneğin, sayfanın İş Fırsatı bölümünde Satış Olanakları Ekibini Kopyala onay kutusunu işaretlediyseniz İş Fırsatı Ekibinde Satış Olanakları Sahibi Kayıt Erişimi alanında, yeni iş fırsatında satış olanağı sahibine sağlamak istediğiniz kayıt erişim düzeyini seçin.

NOT: Yöneticiniz, Şirket Profili sayfasında İlgili Kişi için Üst Ekip Devralmayı Etkinleştir onay kutusunu ve İş Fırsatı için Üst Ekip Devralmayı Etkinleştir onay kutusunu işaretleyerek İlgili Kişi ve İş Fırsatı kayıt türleri için ekip devralmayı etkinleştirebilir. İlgili Kişi veya İş Fırsatı kayıt türü için ekip devralma etkinleştirilirse ilgili kişi veya iş fırsatı ekibi, Satış Olanakları Dönüştürme sayfasının İlgili Kişi veya İş Fırsatı bölümünde Satış Olanakları Ekibini Kopyala onay kutusu işaretlenmemiş olsa bile satış olanağı dönüştürülürken satış olanağına bağlı olan hesabın ekip üyelerini otomatik olarak devralır.

- 6 Satış olanağının belirli bir özel nesne kayıt türündeki ilişkili kayıtlarını hesap, ilgili kişi veya fırsatla ilişkilendirmek için sayfanın uygun bölümünde bu özel kayıt türünü ilişkilendirmeye yönelik onay kutusunu işaretleyin.

NOT: Yöneticiniz, Satış Olanaklarını Dönüştürme sayfasında yerleşimi ayarlarken ilgili seçenekleri kullanıma sunarak kayıtlarla hangi Özel Nesne kayıt türlerinin ilişkilendirilebileceğini belirler.

- 7 (İsteğe bağlı) Satış olanağını satış anlaşması kaydına dönüştürmek için Otomatik Olarak Satış Anlaşması Kaydı Oluştur seçeneğini belirleyin ve alanları doldurun.

NOT: Öndeğer olarak Satış Anlaşması Kayıt Adı alanında ve Asıl İş Ortağı Hesabı alanında, satış olanağı kaydından sırasıyla Ürün Kârı alanı ve Asıl İş Ortağı Hesabı İş Ortağı alanının değerleri görünür ve bu alanlar düzenlenebilir. Standart uygulamada, Satış Olanaklarını Dönüştürme sayfasının Satış Anlaşması Kaydı bölümünde Gelir, Kapanış Tarihi, Sonraki Adım ve Açıklama alanları da görünür. Bu alanları burada düzenleyebilirsiniz. Değerleri, satış anlaşması kaydına taşınır. Yöneticinizin Satış Olanaklarını Dönüştürme sayfası için yerleşimi nasıl ayarladığına bağlı olarak farklı alanlar görebilirsiniz.

- 8 Satış olanağını dönüştürmek için Kaydet'e tıklayın.

Dönüştürme tamamlandığında:

Satış Olanakları Sayfası bu değerlerle yeniden görüntülenir, çoğu Satış Olanaklarını Dönüştür sayfasında yaptığınız seçimlere bağlı olarak:

- Satış olanağının Durum alanı Dönüştürüldü olur.
- İlişkili Firma ve İlişkili İlgili Kişi alanlarının değerleri Satış Olanaklarını Dönüştür sayfasındakilerin aynı olarak kalır.
- Satış olanağını iş fırsatına dönüştürdüyse İlişkili İş Fırsatı alanının değeri, Satış Olanaklarını Dönüştür sayfasındaki yeni iş fırsatı adı ile aynı kalır.
- Satış olanağını iş fırsatına dönüştürdüyse, dönüştürme işleminden oluşturulan yeni iş fırsatı kaydında, dönüştürülen satış olanağı iş fırsatı kaydına bağlantılı olarak bulunur.

- Satış olanağını satış anlaşması kaydına dönüştürdüyseniz İlişkili Satış Anlaşması Kaydı alanının değeri, Satış Olanağını Dönüştür sayfasında belirlediğiniz yeni satış anlaşması kaydı adı ile aynı kalır.
- Satış olanağını satış anlaşması kaydına dönüştürdüyseniz, dönüştürme işleminden oluşturulan yeni satış anlaşması kaydı da satış olanağına bağlantılandırılır.

Satış olanağını iş fırsatına (Adım 4) veya satış anlaşması kaydına (Adım 7) dönüştürdüyseniz, yeni iş fırsatı veya satış anlaşması kaydı bu satış olanağından bazı alan değerleri devralır.

Satış olanağı kaydını hala görüntüleyebilirsiniz ancak iş süreçleri uygun iş fırsatı veya satış anlaşması kaydına geçiş yapar.

NOT: Aynı satış olanağını bir firmaya veya ilgili kişiye birden çok kez dönüştürebilirsiniz ancak bir satış olanağını bir satış anlaşması kaydına veya iş fırsatına yalnızca bir kez dönüştürebilirsiniz. Bir satış olanağını satış anlaşması kaydına veya iş fırsatına dönüştürdüyseniz, daha sonra bunu farklı bir satış anlaşması kaydına veya iş fırsatına dönüştüremezsiniz. Ancak, bir satış anlaşması kaydına dönüştürülmüş olan satış olanağı farklı bir firmaya veya ilgili kişiye yeniden dönüştürülebilir.

Satış Olanaklarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları

Satış olanaklarını firmalara, ilgili kişilere, satış anlaşması kayıtlarına veya iş fırsatlarına dönüştürmek için kullanıcı rolünüzde ve erişim profillerinizde uygun ayarların olması gerekir. Satış olanağı dönüştürme işlemine dahil olan kayıt tiplerine ve şirketinizin yöneticisinin Satış Olanağı Dönüştürme sayfasını nasıl ayarladığına bağlı olarak, bir satış olanağını dönüştürmek için aşağıdaki seçeneklerden biri veya birden fazlası kullanılabilir:

Dönüştürme

Otomatik Oluştur

Mevcut Kullan

Bu konu kullanılabilir seçeneklerden hangilerinin kullanıldığına ve dönüştürme işlemindeki kayıt tiplerine bağlı olarak bir satış olanağını dönüştürmek için gerekli olan rol ve erişim profili ayarlarını açıklar.

Satış Olanaklarını Dönüştürme için Rol Ayarları

Bir satış olanağını belirtilen kayıt tipindeki bir kayda dönüştürmek için kullanıcı rolünüzün şu şekilde ayarlanması gerekir:

Satış Olanaklarını Dönüştür ayrıcalığı etkinleştirilmelidir.

Mevcut Kullan seçeneğini kullanarak bir satış olanağını başka bir kayıt tipine dönüştürmeniz için ilgili kayıt tipinin Erişimi Var ayarının etkinleştirilmesi gerekir.

Otomatik Oluştur seçeneğini kullanarak bir satış olanağını başka bir kayıt tipine dönüştürmeniz için ilgili kayıt tipinin Erişimi Var ve Oluşturabilir ayarlarının etkinleştirilmesi gerekir.

Satış Olanaklarını Dönüştürme için Erişim Profili Ayarları

Aşağıdaki tablolarda satış olanaklarını dönüştürmenize olanak tanıyan minimum erişim düzeyleri gösterilmiştir. Burada gösterilen erişim düzeyleri Oracle CRM On Demand uygulamasının belirtilen kayıt tipindeki bir kayıttaki erişim düzeyinizi çıkarmak için kullandığı erişim profilinde bulunmalıdır.

Aşağıdaki tabloda Satış Olanağı kayıt tipi için gerekli olan minimum erişim düzeyi gösterilmiştir.

Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
Satış Olanakı	Oku/Düzenle

Aşağıdaki tabloda Satış Olanakı kayıt tipi ile ilgili kayıt tipleri için gerekli olan minimum erişim düzeyi gösterilmiştir.

Kayıt Tipi	İlgili Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
Satış Olanakı	Tamamlanan Aktiviteler	Oku/Düzenle
	Açık Aktiviteler	Oku/Düzenle
	Özel Nesnelere 01 - 03	Oku
	Özel Nesnelere 04 - 40	Oku/Düzenle
	Satış Olanakı Ekipleri	Oku/Düzenle

Aşağıdaki tabloda, dönüştürme işleminde belirlediğiniz seçeneğe bağlı olarak, dönüştürme işleminde bulunan diğer üst düzey kayıt tipleri için gerekli olan minimum erişim düzeyi gösterilmiştir.

NOT: Satış Olanakı Dönüştürme sayfasında bir kayıt tipi için Oluşturma seçeneğini belirlerseniz kayıt tipine erişiminizin düzeyi ilgisizdir.

Kayıt Tipi	Mevcut Kullan	Otomatik Oluştur
Firma	Salt Okunur	Salt Okunur
Aktivite	Salt Okunur	Salt Okunur
İlgili Kişi	Salt Okunur	Salt Okunur
Satış Anlaşması Kaydı	Uygulanamaz	Salt Okunur
İş Fırsatı	Uygulanamaz	Salt Okunur

Aşağıdaki tabloda, dönüştürme işleminde belirlediğiniz seçeneğe bağlı olarak, ilgili kayıt tipleri için gerekli olan minimum erişim düzeyi gösterilmiştir.

Kayıt Tipi	İlgili Kayıt Tipi	Mevcut Kullan	Otomatik Oluştur
Firma	Firma Ekibi	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
	Adresler	Salt Okunur	Satış olanağında bir adres varsa Oku/Oluştur; aksi takdirde erişim düzeyi ilgisizdir

Kayıt Tipi	İlgili Kayıt Tipi	Mevcut Kullan	Otomatik Oluştur
	Özel Nesnelere 01 - 03	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
İlgili Kişi	Firmalar	Salt Okunur	Salt Okunur
	Adresler	Salt Okunur	Satış olanağında bir adres varsa Oku/Oluştur; aksi takdirde erişim düzeyi ilgisizdir
	İlgili Kişi Ekibi	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
	Özel Nesnelere 01 - 03	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
İş Fırsatı	İlgili Kişiler	Uygulanamaz	Oku/Oluştur
	Özel Nesnelere 01 - 03	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
	İş Fırsatı Ekibi	Oku/Oluştur/Düzenle	Oku/Oluştur/Düzenle
	Gelirler	Uygulanamaz	Oku/Oluştur/Düzenle

Satış Olanaklarıyla İlişkili Aktivitelere ve Özel Nesne Kayıtlarına Erişim

Standart uygulamada, aşağıdakilerin tümü için düzenleme erişiminiz yoksa satış olanağı dönüşümü başarısız olur:

Satış olanağının ilişkili aktiviteleri.

Bu kayıtları Satış Olanağını Dönüştürme sayfasında hesap, ilgili kişi veya iş fırsatıyla ilişkilendirmeyi tercih ederseniz Satış olanağının özel nesne kayıt türündeki ilişkili kayıtları.

Ancak, yöneticiniz şirket profilinde Yalnızca Düzenlenebilir İlgili Nesnelere Dönüştür ayarını seçerse satış olanağıyla ilişkili tüm aktiviteler ve ilgili özel nesne kayıtları için düzenleme erişiminiz olmasa bile bir satış olanağını başarıyla dönüştürebilirsiniz. Bu durumda, yalnızca düzenleme erişiminiz olan ilişkili kayıtlar dönüşümden sonra oluşturulan veya güncellenen kayıtlara bağlanır.

Oracle CRM On Demand'in kullanılacak erişim profilini nasıl belirlediği ile ilgili bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

Birincil Kayıt Tipi Kayıtları ile Çalışmak için Erişim Haklarının Belirlenme Biçimi

İlgili Kayıt Tipi Kayıtları ile Çalışmak için Erişim Haklarının Belirlenme Biçimi

NOT: Satış olanaklarını satış anlaşması kayıtlarına dönüştürmek için şirketinizin Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition kullanacak şekilde ayarlanması gerekir. İş Ortağı İlişkisi Yönetimini

konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*.

Satış Olanaklarını Reddetme

Yeterlilik kazanmış bir satış olanağını iş fırsatına dönüştürme yerine satış olanağının gösterilen değerlendiren kadar değerli olmadığına karar verebilir ve satış olanağı yönetimi işleminden kaldırabilirsiniz. Bir satış olanağının reddedilmesi onu silmez, şirketinizin kayıtlarında Reddedildi durumuyla tutmaya devam eder.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Satış Olanaklarını Reddetme ayrıcalığını içermelidir .

Yeterlilik kazanmış bir satış olanağını reddetmek için

- 1 Reddetmek istediğiniz satış olanağını seçin.

Satış olanağı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Satış Olanakları Detayı sayfasında Reddet'e tıklayın.

- 3 Satış Olanaklarını Reddet sayfasında şu bilgileri girin:

- Reddetme Kodu alanında aşağı açılır listeden bir değer seçin.

NOT: Statü alanı, Satış Olanaklarını Reddet sayfasında görüntülenir. Salt okunurdur ve Reddedildi olarak ayarlanır. Yöneticiniz, reddetme Kodu alanında seçilebilecek değerleri, üst seçim listesi olarak Statü alanına ve ilgili seçim listesi olarak Reddetme Kodu alanına sahip olan basamaklı bir seçim listesi tanımlayarak kısıtlayabilir.

- (İsteğe bağlı) Reddetme Nedeni alanına reddetme nedenini girin.

NOT: Reddetme Kodu Diğer olarak ayarlanırsa, Reddetme Nedeni alanı gereklidir.

- Satış olanağını yeni sorumluya yeniden atamak için Sorumluya Yeniden Ata onay kutusunu işaretleyin.

Şirket yöneticiniz satış olanağı atama kuralları ayarladıysa, Sorumluya Yeniden Ata onay kutusunun seçilmesi, atama yöneticisinin satış olanağını satış olanağı atama kurallarını kullanarak yeniden atamasını tetikler. Şirketinizin politikalarına bağlı olarak, reddedilen satış olanağı ilk sorumluya veya ilk sorumlunun yöneticisine yeniden atanabilir. Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

- 4 Reddetmeyi Teyit Et'e tıklayın.

Satış Olanakları Detayı sayfası, adınız, Reddetme Kodu ve belirtildiyse reddetme nedeni içeren, reddetme ile ilgili bilgilerle yeniden görüntülenir. Satış olanağı Durum alanı Reddedildi olarak değişir.

Satış Olanığı Takibini Analiz Etme

Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, Satış Olanakları Giriş Sayfasındaki Satış Olanığı Takibi Analizi bölümü son 90 günde satış olanaklarını yeterli kılma işleminin ilerleme durumunu analiz etmenize yardımcı olacak bilgiler sağlar.

Satış Olanakları Giriş Sayfasının bu bölümünde, şunları yapabilirsiniz:

Satış ekibinin performansını farklı bakış açılarından değerlendirmek.

Satış Olanığı Sahibi veya Satış Temsilcisi seçimlerini yaparak her satış ekibi üyesi ile ilgili satış olanığı durumunu görüntülemek.

Aylık veya haftalık satış olanaklarının durumunu görmek için verileri bu dönemler bazında görüntülemek.

Satış olanaklarını satış sürecinin sonuna kadar götürmek için gerekli olan eylemleri tanımlamak.

Satış olanığı listesini görüntülemek için grafikteki bir segmente tıklamak.

Bu analizleri indirmek veya yazdırmak.

Satış Olanakları Alanları

Satış Olanığı eklemek veya mevcut bir satış olanığının detaylarını güncellemek için Satış Olanığı Düzenleme sayfasını kullanın. Satış Olanığı Düzenleme sayfasında bir satış olanığına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Satış Olanaklarını Satış Olanığı Listesi sayfasında ve Satış Olanığı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Satış Olanığı Bilgileri	
Şirket	Bir şirket için, firma adına karşılık gelir.
E-posta	Satış olanığının e-posta adresi. E-posta adreslerinde kullanımı desteklenen karakterler hakkında bilgi için bkz. E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında (sayfa 66).
E-posta Gönderme	Satış olanığının e-posta alıp almama tercihini gösterir.
İş Fırsatıyla İlgili Bilgiler	
Durum	Satış olanığının; Yeterli Kılınıyor, Yeterli, Dönüştürüldü, Reddedildi ve Arşivlendi gibi durumu. Yalnızca Satış Olanığı Düzenleme sayfasında değiştirilebilir; Yeni Satış Olanığı sayfasında <i>değiştirilemez</i> . Bu alanın değerleri ve anlamları ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki Durum Alanı Değerleri bölümüne bakın.

Pazarlama

Alan	Açıklama
Değerlendirme	Değerlendirmeyi şirketiniz tarafından belirtildiği şekliyle ölçeklendirin; örneğin, A = Çok Sıcak, B = Sıcak, C = Soğuk ve D = Çok Soğuk.
Ürün İlgisi	Satış olanağının ilgisini ifade ettiği ürün veya hizmet.
Potansiyel Gelir	Sizin veya şirket yöneticinizin seçtiği para birimi cinsinden potansiyel gelir.
Tahmini Kapanış Tarihi	Satış olanağının kapanması beklenen tarih ve saat.
Sonraki Adım	Atılacak sonraki adımın açıklaması.
Kaynak	Şirketiniz tarafından belirtildiği şekliyle; Reklam, Dolaysız Posta, Olay, Promosyon, Tavsiye, Fuar, Web, İş Ortağı, Satın Alınan, Kiralanan veya Diğer gibi kaynak kategorileri.
Kampanya	Bu satış olanağını oluşturan veya bu satış olanağına bağlantılı kampanya.
Sektör	Şirketiniz tarafından belirtildiği şekliyle, satış olanağının sektör kategorisi.
Yıllık Gelirler	Satış olanağının şirketinin yıllık geliri.
Ek Bilgi	
İlişkili Firma	Bu satış olanağı ile bağlantılı Firma. Satış olanaklarını iş fırsatlarına dönüştürmek için gereklidir.
İlişkili İlgili Kişi	Bu satış olanağı ile bağlantılı İlgili Kişi. Satış olanaklarını iş fırsatlarına dönüştürmek için gereklidir.
İlişkili Satış Anlaşması Kaydı	Bu satış olanağı ile bağlantılı Satış Anlaşması Kaydı. Bu alan bir satış olanağı satış anlaşması kaydına dönüştürüldüğünde otomatik olarak ayarlanır.
İlişkili İş Fırsatı	Bu satış olanağı ile bağlantılı İş Fırsatı. Satış olanaklarını iş fırsatlarına dönüştürmek için gereklidir.
Sahip	Satış olanağı kaydının sorumlusu. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Sahip Tam Adı	Satış olanağı kaydının sorumlusu.

Alan	Açıklama
Sahibi Yeniden Ata	<p>Satış olanağının yeniden atanması gerektiğini gösterir. Şirket yöneticiniz satış olanağı atama kuralları belirlediyseniz, bu alanın seçilmesi Oracle CRM On Demand içindeki atama yöneticisinin satış olanağını yeniden işlemlerini ve kurallara göre atamasını tetikler. Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p> <p>NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Kayıt yeniden atandığında satış olanağı sahibinin adı değişir.</p>
Satış Temsilcisi	<p>Şirketinizin bu satış olanağına atadığı satış temsilcisinin adı.</p> <p>Bir hesabı satış olanağıyla nasıl ilişkilendirdiğinize bağlı olarak, satış olanağındaki Satış Temsilcisi alanı aşağıdaki gibi otomatik olarak güncellenebilir:</p> <p>Bir hesabı satış olanağı kaydındaki İlişkili Hesap alanında bir hesabı seçerek açıkça bir satış olanağıyla ilişkilendirirseniz ve hesaba bir sahip atanmışsa, şirket profilinde Satış Olanağı Kaydındaki Hesabı İlişkilendirirken Satış Temsilcisi Alanını Otomatik Olarak Güncelle seçildiği takdirde satış olanağındaki Satış Temsilcisi alanı otomatik olarak seçtiğiniz hesabın sahibinin adıyla doldurulur. Bu ayarın seçimi kaldırırca, satış olanağındaki Satış Temsilcisi alanı otomatik olarak doldurulmaz.</p> <p>Bir hesap için ilgili kayıt olarak satış olanağı oluşturursanız, satış olanağı kaydındaki İlişkili Hesap alanı hesabın adıyla çoğaltılır, ancak şirket profilinde Satış Olanağı Kaydındaki Hesabı İlişkilendirirken Satış Temsilcisi Alanını Otomatik Olarak Güncelle ayarı seçilse bile satış olanağı kaydındaki Satış Temsilcisi alanı otomatik olarak doldurulmaz.</p>
Açıklama	Satış olanağını açıklayan ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Web Sitesi	Satış olanağı ile bağlantılı web sitesi.
Sorumluluk Durumu	Satış olanağı ile ilgili güncel sorumluluk durumu.
Meslek	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Yaklaşık Gelir	Bu bir para birimi alanıdır. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Doğum Tarihi	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Alan	Açıklama
Yaş	Bu alan Doğrum Tarihi alanından hesaplanır. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Yeterlilik Tarihi	Durum alanı Yeterli olarak ayarlandığında otomatik olarak günün tarihi ile doldurulur.

Durum Alanı Değerleri

Bir satış olanağı, satış olanağı yönetimi sürecinde hareket ettikçe satış olanağı Durum alanı sürecin neresinde olduğunu gösterir. Durum değerleri satış olanaklarını filtrelemenin ana yöntemidir. Satış olanağı yönetimi süreciyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanakları](#) (sayfa 252).

Aşağıdaki tabloda durum alanlarının olası değerleri listelenmiştir.

Durum	Açıklama
Arşivlendi	Arşivleme adımlarının tamamlanmasından kaynaklanır (Satış Olanaklarını Arşivleme (sayfa 264)). Satış olanağının şirketiniz için bir değer olmadığı belirlenmiştir ve değerlendirme işleminden kaldırılmıştır.
Dönüştürüldü	Dönüştürme adımlarının tamamlanmasından kaynaklanır (Satış Olanaklarını Firmalara, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme (bkz. " Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme " sayfa 264)). Satış olanağının iş fırsatına dönüşecek yeterli değere sahip olduğu belirlenmiştir.
Yeterli	Yeterli Kılma adımlarının tamamlanmasından kaynaklanır (Satış Olanaklarını Yeterli Kılma (sayfa 262)). Satış olanağı Yeterli Kılma işleminden geçmiştir. Yeni sorumlu satış olanağına atanan satış temsilcisine dönüşür.
Yeterli Kılma	Oluşturma adımlarının tamamlanmasından kaynaklanır (Satış Olanaklarını Yeterli Kılma (sayfa 262)). Satış Olanağı oluşturulmuştur ve Yeterli Kılma işleminden geçmekte veya bu işleme başlamak üzeredir. Sorumlu öndeğer olarak satış olanağını oluşturan kişiye döner.
Reddedildi	Reddetme adımlarının tamamlanmasından kaynaklanır (Satış Olanaklarını Reddetme (sayfa 270)). Yeterli kılınan satış olanağının, değerlendirenin başlangıçta düşündüğü kadar değerli olmadığı belirlenmiştir..

4 Satış

Oracle CRM On Demand satış bilgileri ile ilgili olarak aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Firmalar. İş yaptığınız şirketler ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

İlgili kişiler. Firmalarınız ve iş fırsatlarınızla ilişkili kişileri izlemek için bu sayfaları kullanın.

İş Fırsatları. Potansiyel gelir getiren iş fırsatlarını yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Tahminler. Mevcut iş fırsatlarına dayalı üç aylık gelir tahminleri oluşturmak için bu sayfaları kullanın.

Satış olanakları iş fırsatlarına dönüştürülmüş olabileceğinden, Satış Olanakları kayıt tipi de bu satış alanı ile ilgilidir.

Oracle CRM On Demand satış ve iş planlama bilgileri ile ilgili olarak aşağıdaki kayıt tiplerini de sağlar:

İş Planı. Firmalar, ilgili kişiler veya ürünler ile ilgili stratejik hedefler ve eylemler oluşturmak için bu sayfaları kullanın.

Hedef. Ulaşmak istediğiniz yüksek hedefleri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Plan Firması. Firmaların iş planları ile nasıl eşlendiğini izlemek için bu sayfaları kullanın.

Plan İlgili Kişisi. İlgili kişileri iş planları ile ilişkilendirmek için bu sayfaları kullanın.

Plan İş Fırsatı. İş fırsatlarını iş planları ile ilişkilendirmek için bu sayfaları kullanın

Satışları Yönetme

Satışları yönetmek için aşağıdaki süreçleri gerçekleştirin:

- 1 [İş Fırsatlarını Yönetme Süreci](#) (sayfa 276)
- 2 [Firmaları Yönetme Süreci](#) (sayfa 276)
- 3 [İlgili Kişileri Yönetme Süreci](#) (sayfa 277)
- 4 [Satış Kullanıcıları ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci](#) (sayfa 277)
- 5 [Tahmin Yöneticileri ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci](#) (sayfa 278)
- 6 [Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme Süreci](#) (sayfa 278)

İş Fırsatlarını Yönetme Süreci

İş fırsatlarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 İş fırsatı alanlarını ve ilgili bilgileri gözden geçirin; bkz. [İş Fırsatı Alanları](#) (sayfa 349).
- 2 Yeni bir iş fırsatı kaydı oluşturun; bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).
- 3 İş fırsatına ürün geliri kayıtları ekleyin; bkz. [Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama](#) (sayfa 337).
- 4 Anahtar ilgili kişileri ve ilgili kişi rollerini tanımlayın; bkz. [İlgili Kişiler](#) (sayfa 303) ve Rol Ekleme.
- 5 İş fırsatlarıyla ilgili aktiviteleri ve notları izleyin; bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237) ve [Not Ekleme](#) (sayfa 155).
- 6 İş fırsatı sahipliği ve görünürlüğü ekleyin; bkz. Erişim Profili Yönetimi ve [Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146).
- 7 İş fırsatı satış aşamasını güncelleyin; bkz. [İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında](#) (sayfa 329).
- 8 İş fırsatıyla ilgili ortaklara ve rakiplere bağlantı verin; bkz. [İş Fırsatı Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (bkz. "[İş Fırsatlarının İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#)" sayfa 335).
- 9 İş fırsatına erişin ve iş fırsatı tahmininde bulunun; bkz. [İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında](#) (sayfa 329).

Firmaları Yönetme Süreci

Firmaları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Firma alanlarını ve ilgili bilgileri gözden geçirin; bkz. [Firma Alanları](#) (sayfa 300).
- 2 Yeni bir firma kaydı oluşturun; bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).
- 3 Anahtar ilgili kişileri ve ilgili kişi rollerini tanımlayın; bkz. [İlgili Kişiler](#) (sayfa 303) ve Rol Ekleme.
- 4 Firmayla ilgili aktiviteleri ve notları izleyin; bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237) ve [Not Ekleme](#) (sayfa 155).
- 5 Firma sahipliği ve görünürlüğü ekleyin; bkz. Erişim Profili Yönetimi ve [Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146).
- 6 Firmayla ilgili ortaklara ve rakiplere bağlantı verin; bkz. [Firma Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (bkz. "[Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#)" sayfa 292).
- 7 Firma ilişkilerini tanımlayın; bkz. [Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 288).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
- 8 Firmaya gelir kayıtları ekleyin; bkz. [Firmalar Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 296).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

- 9 Firma gelirini tahmin edin; bkz. [Firmalar Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 296).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
- 10 Firma varlıklarını izleyin; bkz. [Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294).

İlgili Kişileri Yönetme Süreci

İlgili kişileri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 İlgili kişi alanlarını ve ilgili bilgileri gözden geçirin; bkz. [İlgili Kişi Alanları](#) (sayfa 324).
- 2 Yeni bir ilgili kişi kaydı oluşturun; bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).
- 3 İlgili kişiyle ilgili aktiviteleri ve notları izleyin; bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237) ve [Not Ekleme](#) (sayfa 155).
- 4 İlgili kişi sahipliği ve görünürlüğü ekleyin; bkz. Erişim Profili Yönetimi ve [Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146).
- 5 Müşteri memnuniyeti anketi doldurun; bkz. [Değerlendirme Komut Listelerini Kullanma](#) (bkz. "[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#)" sayfa 168).
- 6 İlgili kişi ilişkilerini tanımlayın; bkz. [İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 316).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
- 7 İlgili kişiye gelir kayıtları ekleyin; bkz. [İlgili Kişiler Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 318).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
- 8 İlgili kişi gelirini tahmin edin; bkz. [İlgili Kişiler Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 318).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
- 9 İlgili kişi varlıklarını izleyin; bkz. [Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294).
Not: Bu adım Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Satış Kullanıcıları ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci

Tahminleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Kotaları ayarlayın; bkz. [Kotaları Yönetme](#) (sayfa 359).
- 2 İş fırsatlarını, firmaları ve ilgili kişileri tahmin edin; bkz. [Tahminler](#) (sayfa 352).
- 3 Tahminleri gözden geçirin; bkz. [Tahminleri Gözden Geçirme](#) (sayfa 354).
- 4 Tahminleri güncelleyin; bkz. [Tahminleri Yenileme](#) (sayfa 356).

5 Tahminleri sunun; bkz. [Tahminleri Sunma](#) (sayfa 358).

Tahmin Yöneticileri ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci

Tahminleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Şirketin mali takvimini ayarlayın; bkz. [Şirketinizin Profilini ve Global Öndeğerleri Ayarlama](#).
- 2 Tahmin hiyerarşisini belirleyin; bkz. [Tahmin Tanımını Ayarlama](#).
- 3 Kullanıcı kotalarını ayarlayın; bkz. [Kullanıcıların Satış Kotalarını Ayarlama](#).
- 4 Tarih, Tip, Süre ve Katılımcılar da dahil tahmin tanımı oluşturun; bkz. [Tahmin Tanımını Ayarlama](#).

Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme Süreci

Takvimi ve aktiviteleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Geçerli takvim randevularını gözden geçirin; bkz. [Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191).
- 2 Yeni randevular ve görevler oluşturun; bkz. [Aktivite Oluşturma](#) (sayfa 203).
- 3 Takviminizi diğer kullanıcılarla paylaşın; bkz. [Diğer Kullanıcıların Takvimlerini Görüntüleme](#) (sayfa 229).
- 4 Temel görevleri izleyin ve yönetin; bkz. [Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191).

Satış Olanakları (Satışların Görünüşü)

Satış olanakları, satış sürecinde önemli bir rol oynar. Satış süreci, satış olanağı oluşturma ile başlayabilir. Satış olanakları, nitelikten dönüştürmeye dereceli olarak geçer. Satış süreci hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Pazarlamayı Yönetme](#) (sayfa 243). Satış olanaklarını; ilgili kişilere, firmalara, satış anlaşması kayıtlarına ve iş fırsatlarına dönüştürebilirsiniz. Bir satış olanağı iş fırsatına veya satış anlaşması kaydına dönüştürüldükten sonra, satış sürecine girer. İş fırsatındaki veya satış anlaşması kaydındaki belirli alanlar, değerlerini satış olanağı kaydından alır. Bu değerler, satış sürecinde dönüştürülen satış olanaklarının eşlenmesine dayalıdır.

Firmalar

Firma sayfalarını firma oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *Firmalar* genellikle iş yaptığınız şirketlerdir, ancak firmalar olarak iş ortaklarını, rakipleri, bağlı kuruluşları vb. de izleyebilirsiniz.

Firma kayıtları, birçok şirkette olduğu gibi, şirketinizde işlerin yönetilmesinde temel nokta ise, firmalar ile ilgili girebildiğiniz kadar fazla bilgi girin. Bu bilgilerin bir kısmı (örneğin, Bölge veya Sektör alanı) bilgileri kategorize etme yöntemi olarak raporlarda kullanılabilir. Benzer şekilde iş fırsatı gibi bir kayıt ile Bölge veya Sektör alanı doldurulan bir firma kaydı arasında bağlantı oluşturursanız, bu iş fırsatları o değerlere göre kategorize edilebilir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Firmaları Yönetme](#) (sayfa 281)

Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma

Firma Giriş Sayfası firmaları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Firma Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Firma Oluşturma

Son Görüntülediğim Firmalar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak firma oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Firma Alanları](#) (sayfa 300).

Firma Listeleriyle Çalışma

Firma Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda firmaların standart listeleri açıklanmıştır.

Firma Listesi	Filtreler
Tüm Firmalar	Firma Adına göre sıralanan tüm firmalar
Tüm Müşteri Firmaları	Firma tipi müşteri olarak ayarlanan firmalar
Tüm Firma Rakibi Firmalar	Firma tipi rakip olarak ayarlanan firmalar
Tüm Firma İş Ortağı Firmalar	Firma tipi iş ortağı olarak ayarlanan firmalar
Tüm Müşteri Adayı Firmalar	Firma tipi müşteri adayı olarak ayarlanan firmalar
Son Oluşturulan Firmalar	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm firmalar
Yeni Değiştirilen Firmalar	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm firmalar
Tüm Referans Verilebilir Firmalar	Referans onay kutusu seçili olan firmalar

Firma Listesi	Filtreler
Tüm Üst Firmalar	Önceliği yüksek olarak ayarlanan firmalar
Firmalarım	Adınızın Sorumlu alanında bulunduğu firmalar

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Son Görüntülenen Firmaları Görüntüleme

Son Görüntülediğim Firmalar bölümünde en son görüntülediğiniz firmalar gösterilir.

Firma Görevleri ile Çalışma

Açık Firmalarım ile İlgili Görevler bölümü son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan görevleri gösterir. Son tarihi ve önceliği siz veya yöneticiniz ayarlar. 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntüleme: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Bir görevi gözden geçirmek için Konu bağlantısına tıklayın.

Görevin ilişkili olduğu firmayı gözden geçirmek için firmanın adına tıklayın.

Görev listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Firma Performansını Analiz Etmek için Raporları Kullanma

Firma Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü görüntülenebilir (şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir). Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, firmaların nasıl dağıtıldığının ve kapatılan gelirin kapsamlı bir analizini gösteren Firma Analizi bölümü görüntülenir. Firma Analizi bölümünü kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Firma Performansını Analiz Etme](#) (sayfa 300).

Firma Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin Firma Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Firma Giriş Sayfanıza ek bölümler ilüştirebilirsiniz.

Firma Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Firma Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Firma Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Firmaları Yönetme

Firmaları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Firmaları Yeniden Atama](#) (sayfa 282)

[Firma Birincil İlgili Kişisini Değiştirme](#) (sayfa 283)

[Kayıtları Firmalara Bağlama](#) (sayfa 284)

[Portföy Firmaları Bağlama](#) (sayfa 286)

[Ana Firmaları Belirleme](#) (sayfa 287)

[Görüntülenen Firma Kayıtlarını Sınırlandırma](#) (sayfa 287)

[Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 288)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Firmalar ile İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 289)

[Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (sayfa 292)

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294)

[Firmalar Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 296)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (sayfa 213)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Birden Fazla Hesap için Randevular Oluşturma](#) (sayfa 298)

[Firma Performansını Analiz Etme](#) (sayfa 300)

Kullanıcı rolünüz Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahipse şu prosedürü de gerçekleştirebilirsiniz: [Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#) (sayfa 168)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Firma Alanları](#) (sayfa 300)

[Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 279)

[Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme](#) (sayfa 67)

[Oracle Social Network ile çalışma](#) (sayfa 485)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Verilerinizi İçerik Aktarma

Firmaları Yeniden Atama

Erişim düzeyleriniz bunu yapmanıza izin verirse, firma kaydında sahibi veya birincil özel defteri değiştirerek bir firmayı manuel olarak yeniden atayabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticinizin Firma kayıt tipi için konfigüre ettiği kayıt sahipliği moduna bağlı olarak, bir sahibe veya birincil özel deftere firma kaydı atayabilirsiniz; ancak, bir firma kaydını sahibe ve birincil özel deftere aynı anda atayamazsınız. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

Şirketiniz atama yöneticisini kullanıyorsa ve Firma kaydı tipi kayıt sahipliği kullanıcı modu veya karma modu için konfigüre edildiye, istek üzerindeki Firmayı Yeniden Ata onay kutusunu işaretleyerek bir firmayı yeni sahibe yeniden atamanız da mümkündür.

Firmayı yeniden atamak için

- 1 Yeniden atamak istediğiniz firmayı seçin.
Firma seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Firma Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Firma Düzenleme sayfasında aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Sahip alanında veya Defter alanında Arama simgesine tıklayın ve Arama penceresinde başka bir kullanıcı veya defter seçin.
 - Atama yöneticisinin firmayı yeniden atamasını tetiklemek için Firmayı Yeniden Ata onay kutusunu seçin.

NOT: Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49).

- 4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

Firma Birincil İlgili Kişisini Değiştirme

Bir firmada birden çok ilgili kişi olabilir ancak ilgili kişilerden birinin firma için birincil ilgili kişi olarak belirlenmesi gerekir. Öndeğer olarak firma için eklenen ilk ilgili kişi birincil ilgili kişidir ancak bu ayarı değiştirebilirsiniz.

Firma birincil ilgili kişiyi değiştirmek için

- 1 Firmayı seçin.
Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Firma Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
NOT: Firma Detayı ve Firma Düzenleme sayfasında Birincil İlgili Kişi alanı görüntülenmezse, alanın sayfa yerleşiminize eklenmesini istemek için şirket yöneticinize danışın.
İPUCU: Şirketiniz için satır içi düzenleme özelliği etkinleştirildiyse, Firma Detayı sayfasında birincil ilgili kişiyi satır içinde değiştirebilirsiniz. Satır içi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).
- 3 Firma Düzenleme sayfasında, Birincil İlgili Kişi alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.
- 4 Arama penceresinde, yeni birincil ilgili kişiyi seçin.

NOT: Yalnızca firma ile zaten ilişkilendirilmiş olan ilgili kişileri firmanın Birincil İlgili Kişisi olarak seçebilirsiniz. Ayrıca, Firma İlgili Kişi Listesi alanı Arama penceresinde görünürse Firma İlgili Kişi Listesi alanında yalnızca, firma ile zaten ilişkilendirilmiş olan ilgili kişileri içeren İlgili Kişi listesi seçilebilir. Bir ilgili kişi aramak için farklı bir liste seçemezsiniz.

5 Firma Düzenleme sayfasında Kaydet'e tıklayın.

NOT: Hesap Detayı sayfasının İlgili Kişiler ilişkili bilgileri bölümünde hesabın birincil ilgili kişisi her zaman (Hesap Detayının İlgili Kişiler ilişkili bilgileri bölümünde Birincil İlgili Kişi onay kutusu gösterilmiyorsa bile) hesaba bağlı sözleşmelerin bulunduğu listede ilk ilgili kişi olarak görüntülenir. Açmak için Tam Listeyi Göster'e tıkladığınızda birincil ilgili kişi, listeyi Soyadı veya Adı gibi bir alanı kullanarak sıraladıysanız bile liste sayfasındaki ilk kaydı olarak görüntülenebilir.

Listedeki birincil ilgili kişinin konumu, listede bulunan kayıt sayısına ve liste sayfanızda görüntülediğiniz kayıt sayısına göre değişir. Örneğin, bir hesaba bağlı toplam 180 ilgili kişiniz olduğunu varsayarsak hesabın birincil ilgili kişinin soyadı, alfabenin son harfiyle başlar ve liste sayfanızda 100 kayıt görüntülürsünüz. Bu durumda, listeyi Soyadı alanını kullanarak sıralarsanız birincil ilgili kişi, listenizin ikinci sayfasındaki ilk kayıt olarak görüntülenir.

Kayıtları Firmalara Bağlama

Detay sayfasından oluşturduğunuz, ilgili kişiler ve aktiviteler gibi yeni kayıtları firma kaydına bağlayabilirsiniz. Bağlama kayıtları, sizin ve kayda erişim hakları olan diğer kişilerin bilgilerin tam görünümünü elde edebileceği şekilde birbiri ile ilişkilendirir.

Yeni kayıtlar, seçilen hesaba bağlandıkları anda veritabanına eklenir. Örneğin, Firma Detayı sayfasından oluşturduğunuz bir ilgili kişi firmaya bağlanır, ardından İlgili Kişiler sayfalarında görünür.

Bir firma kaydı başka bir kayıt ile bağlandıktan sonra devralınan bilgileri içerir. Örneğin, bazı iş fırsatı raporları kayıtları Bölgeye veya Sektöre göre görüntüler. Bölge ve Sektör iş fırsatı kayıtlarının bir parçası olmadığından, sistem iş fırsatının ait olduğu grubu belirlemek için bağlanan firma kayıtlarını arar. Bundan dolayı, mümkün olduğunda kayıtları firma kaydına bağlamayı istersiniz.

Ayrıca, kaydı görüntüleyebilmeleri için diğer kullanıcıları da firma kaydına bağlayabilirsiniz. Örneğin, bir firma kaydını, satış anlaşması gerçekleştirmek üzere birlikte çalıştığınız meslektaşlarınızdan oluşan bir ekip ile paylaşmanız gerekebilir. Her rolü baz alarak, bir ekip üyesi firma kaydı ve firma ile bağlantılı ilgili kişi ve iş fırsatı kayıtları için farklı erişim gereksinimlerine sahip olabilir.

Bir firmaya bilgi bağlantısı oluşturmak için

1 Firmayı seçin.

Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Firma Detayı sayfasında, uygun bölüme gidin ve gerekli olduğu şekilde kayıtları firmaya bağlayın.

NOT: Şirket yöneticiniz Firma Detayı sayfanızda görüntülenebilecek ilgili bilgilerin tipini belirler. Kullanabileceğiniz ilgili bilgi bölümlerinin sırasını değiştirebilir veya kullanmadığınız ilgili bilgiler varsa bunları gizleyebilirsiniz. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Aşağıdaki tabloda bir firmaya bağlayabileceğiniz bazı kayıt tipleri listelenmiştir.

Kayıt Tipi	Bilgiler
İş Fırsatları	Yeni iş fırsatı bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. İş Fırsatı Alanları (sayfa 349).
Servis İstekleri	Yeni servis isteği bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Servis İsteği Alanları (sayfa 437).
Notlar	Yeni not bağlamak için, Yeni'ye tıklayın, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. NOT: Ayrıca, bu özellik şirketiniz tarafından etkinleştirildiyse, sayfanın sağ üst bölümündeki not simgesine tıklayarak notlar ekleyebilirsiniz. Notlar ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Not Ekleme (sayfa 155).
Açık Aktiviteler (Randevular ve Görevler)	Yeni görev veya randevu bağlamak için Yeni Görev'e veya Yeni Randevu'ya tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Aktivite Alanları (sayfa 237). Bir firmaya birden çok aktivite başlayabilirsiniz. Bir aktivitede kendisi ile ilişkilendirilmiş zaman varsa, aktivite Aktiviteler listesinde ve Takvimde görüntülenir. Bir firmayı görebilen kullanıcılar, başkalarının sorumlu olduğu veya başkalarına atanan aktiviteler de dahil olmak üzere, firma ile bağlantılı aktiviteleri de görebilirler.
İlgili Kişiler	Yeni ilgili kişi bağlamak için Yeni'ye tıklayın, Düzenleme formuna gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. İlgili Kişi Alanları (sayfa 324). İPUCU: İlgili kişi kayıtlarını tekrarlamaktan kaçınmak için Ekle'ye ve Yeni İlgili Kişi sütununun yanındaki Arama simgesine tıklayabilirsiniz. Arama penceresinde, Adı, Soyadını veya e-posta adresini girin ve Git'e tıklayın. Uygulama ilgili kişiyi bulmazsa ilgili kişi kaydını oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. İlgili kişi kaydının mevcut olduğunu biliyorsanız, bu kayda bağlamak için Ekle'ye tıklayın. İlgili kişinin bilgilerini güncellemek üzere İlgili Kişi Detay sayfasını açmak için, Adı bağlantısına tıklayın. Firmalara ilgili kişi bağlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Firmalar ve İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme (bkz. "Firmalar ile İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme" sayfa 289).
Firma Ekibi	Bu kaydın diğer çalışanlara görünmesine izin vermek için Kullanıcı Ekle'ye tıklayın. Firma Ekibi Kullanıcı Ekle penceresinde, çalışanın adını seçin ve erişim düzeyini belirtin. Kayıtları paylaşma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).
Firma İş Ortakları	Bir firma bağlamak ve bu firmayla iş ortağınız olarak izlemek için Ekle'ye tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip

Kayıt Tipi	Bilgiler
	kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme (sayfa 292).
Firma Rakipleri	Bir firma bağlamak ve bu firmayla rakibiniz olarak izlemek için Ekle'ye tıklayın. Ardından, gerekli bilgileri Düzenleme formuna girip kaydı oluşturun. Alan açıklamaları için bkz. Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme (sayfa 292).

Bağlantılı bir kaydı kaldırmak veya silmek için

- 1 Firmayı seçin.
Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Firma Detay sayfasında, uygun bölüme ilerleyin.
- 3 Bağlantısını kaldırmak veya silmek istediğiniz satırda, kayıt düzeyi menüden Kaldır'ı veya Sil'i seçin.
 - **Kaldır.** Bu, iki kayıttan birini silmeden kayıtlar arasındaki ilişkinin kaldırılmasını sağlar.
 - **Sil.** Bağlantılı kaydı siler. Silinen bir kayıt Silinen Öğeler sayfasına taşınır ve 30 gün geçtikten sonra veritabanından kalıcı olarak kaldırılır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294)

Portföy Firmaları Bağlama

Bu özellik Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Portföy firmalarını bir firmaya çok-tek ilişkisiyle bağlayabilirsiniz. Başka bir deyişle, birçok portföy firmasını tek firmaya bağlayabilirsiniz, ancak her portföy firması yalnızca bir firmaya bağlanabilir.

Başlamadan önce. Öndeğer olarak, Portföy ile ilgili bilgiler Firma Detayları sayfasında görüntülenmez. Bu bilgileri görebilmeniz için, şirket yöneticinizin rolünüze Portföy ile ilgili bilgilere erişim yetkisi vermesi gerekir. Siz veya şirket yöneticiniz bundan sonra Portföy ile ilgili bilgileri Firma Detayları sayfa yerleşiminize eklemelidir. Detay sayfası yerleşimlerinizi özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Portföy alt firması bağlamak için

- 1 Ana firmayı seçin.

286 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Firma seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Firma Detay sayfasında, Portföy ile ilgili bilgiler bölümüne ilerleyip Yeni'ye tıklayın.
- 3 Başlatılan Portföy Firması Düzenleme sayfasındaki alanları doldurun.
Portföy firmaları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Portföy Firması Alanları](#) (sayfa 769).
- 4 Kaydı oluşturun.

Ana Firmaları Belirleme

Üst-alt ilişkisi belirleyerek, başka bir şirketin bağlı şirketi gibi firma hiyerarşileri gösterebilirsiniz. Önce ana firmayı oluşturun ardından bu firmayı alt firmanın veya bağlı firmanın üstü olarak seçin.

Ana firmayı belirlemek için

- 1 Alt firmayı seçin.
Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Firma Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
NOT: Şirketiniz için satır içi düzenleme özelliği etkinleştirildiyse, Firma Detayı sayfasında ana hesabı satır içinde belirleyebilirsiniz. Satır içi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).
- 3 Firma Düzenleme sayfasında, Ana Firma alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.
- 4 Arama penceresinde, ana firmayı seçin.
- 5 Kaydı oluşturun.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[Firma Alanları](#) (sayfa 300)

Görüntülenen Firma Kayıtlarını Sınırlandırma

Filtrelenmiş bir liste seçerek gördüğünüz firmaları sınırlandırabilirsiniz. Liste, listede kaydedilen ölçütleri karşılayan firmalardan oluşan bir alt küme görüntüler.

Başlamadan önce. Bir liste oluşturduğunuzda, ayarladığınız ölçütlere ilişkin alanlar ve değerler girmeniz gerekir. Firma Düzenleme sayfasına gitmek ve uygulamanızda kullanıldığı şekliyle tam alan adları ve değerleri yazmak isteyebilirsiniz. Aksi takdirde, filtrelenen listeniz doğru kayıtları seçmeyebilir. Alternatif olarak, tam

alan adlarını yakalamak için kayıt Detay sayfasını yazdırabilirsiniz; ancak çıktıda aşağı açılır liste ile ilgili alan değerleri yakalanmaz.

Firmalara ilişkin filtrelenmiş bir liste açmak için

- 1 Firmalar sekmesine tıklayın.
- 2 Firma Giriş Sayfasındaki Firma Listeleri bölümünden çalışmak istediğiniz listeyi seçin.
Firma filtrelenmiş listeleri öndeğerinin açıklaması için bkz. [Firma Giriş Sayfası ile Çalışma](#) (bkz. "[Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma](#)" sayfa 279).

Aktivitelere ilişkin filtrelenmiş bir liste açmak için

- 1 Firmalar sekmesine tıklayın.
- 2 Firma Giriş Sayfasındaki Firma Listeleri bölümünden, Listeleri Yönet bağlantısına tıklayın.
- 3 Listeleri Yönet sayfasında, Yeni Liste düğmesine tıklayın.
- 4 [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129) bölümünde açıklanan adımları tamamlayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Firma Alanları](#) (sayfa 300)

[Aktivite Listeleriyle Çalışma](#) (sayfa 207)

[Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 279)

Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme

Firmalar arasındaki ilişkileri izlemek istediğinizde, bu bilgileri Firma İlişkileri sayfalarına depolayın. Örneğin, bu firma ile ilgili yatırımcı veya bağlı kuruluş ilişkilerini izlemek isteyebilirsiniz.

Bunu gerçekleştirmek için, önce ilişkisini izlemek istediğiniz firmayı bu firma kaydına bağlayın. (İstediğiniz kadar firma bağlayabilirsiniz.) Ardından ilişkiyi tanımlayın ve ilgili bilgileri ekleyin.

NOT: İlişki izleme özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamaz. Şirketinizin hesaplar arasındaki ilişkileri izlemesini sağlamak için şirketinizin yöneticisinin rolünde Genişletilmiş İlgili Kişi ve Firma İlişkisi Erişimini Yönet ayrıcalığı bulunmalıdır ve şirketinizin yöneticisi firmalar arasındaki ilişkileri izleyecek kullanıcılar için Genişletilmiş Firma İlişkisine Erişim ayrıcalığını etkinleştirmelidir.

Şirket yöneticileri firma ilişkileri ile ilgili ek bilgileri depolamak için özel alanlar oluşturabilir ve bu özel alanları Firma İlişkisi Düzenleme sayfa yerleşimine ekleyebilir. Ardından firma ilişki kayıtlarına erişimi olan kullanıcılar bu bilgileri özel alanlarda görüntüleyebilir ve güncelleyebilir.

Başlamadan önce. Firmaya bağlamak istediğiniz her organizasyon için bir firma kaydı oluşturun. Bu özellik sahip olduğunuz uygulama sürümünde kullanılamıyor olabilir.

Firmalar arasındaki ilişkileri izlemek için

1 Firmayı seçin.

Firmaları seçme ile ilgili daha fazla yönerge için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Firma Detayı sayfasında, Firma İlişkileri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Bir firma bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
- Bilgileri güncellemek için, mevcut firma ilişkisi ile ilgili satırdaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 Firma İlişkisi Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda firmalar arasındaki ilişkileri izleme ile ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
İlgili Firma	Arama simgesine tıklayın ve ilişkisini ve bilgilerini izlemek istediğiniz firmayı seçin. Bu gerekli bir alandır.
Rol	Firmalar arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirtin.
Ters Rol	Firmalar arasındaki ters ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirleyin.
Başlangıç Tarihi	Bu alanı firmalar arasındaki ilişkinin başlangıç tarihini kaydetmek için kullanabilirsiniz. Öndeğer, günün tarihidir.
Bitiş Tarihi	Bu alanı firmalar arasındaki ilişkinin bitiş tarihini kaydetmek için kullanın.

4 Kaydı oluşturun.

Firmalar ile İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme

Firmaları ilgili kişilere çeşitli yöntemlerle bağlayabilirsiniz. Bir Firma Detayı sayfasından, mevcut ilgili kişileri firmalara bağlayabilirsiniz ve otomatik olarak firmaya bağlanan yeni ilgili kişiler oluşturabilirsiniz. Benzer şekilde, İlgili Kişi Detayı sayfasından, mevcut firmaları ilgili kişilere bağlayabilirsiniz ve otomatik olarak ilgili kişiye bağlanan yeni firmalar oluşturabilirsiniz.

Firma İlgili Kişisi Bilgileri Hakkında

Bir firma ile bir ilgili kişi arasında bağlantı oluşturduktan sonra, firma ilgili kişinin bilgilerini Firma İlgili Kişisi Düzenleme sayfasından görüntüleyebilirsiniz. Şirket yöneticileri firma ilgili kişileri ile ilgili ek bilgileri depolamak için özel alanlar oluşturabilir ve bu özel alanları Firma İlgili Kişisi Düzenleme sayfa yerleşimine ekleyebilir.

Ardından firma ilgili kişisi kayıtlarına erişimi olan kullanıcılar bu bilgileri özel alanlarda görüntüleyebilir ve güncelleyebilir.

Şirket yöneticileri Firma İlgili Kişisi Alanları bağlantısı üzerinden firma ilgili kişileri için özel alanlar oluşturabilir, bu alanlar Oracle CRM On Demand uygulamasının uygulama özelleştirme sayfalarındaki Firma ve İlgili Kişi kayıt tipleri için kullanılabilir. Şirket yöneticileri Firma İlgili Kişisi Düzenleme Sayfası için, Firma İlgili Kişisi Sayfa Yerleşimi bağlantısı üzerinden yerleşimler oluşturur, bunlar Firma ve İlgili Kişi kayıt tiplerinden de kullanılabilir. Özel alanlar ekleme ve sayfa yerleşimleri oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Uygulama Özelleştirme.

Hesabın Birincil İlgili Kişisi Hakkında

Bir hesaba birden çok ilgili kişi bağlayabilirsiniz ancak bağlanan ilgili kişilerden bir tanesi hesabın birincil ilgili kişisi olarak belirtilmelidir. Hesaba bağlı ilk ilgili kişi otomatik olarak hesabın birincil ilgili kişisi olarak belirlenir ancak daha sonra hesap için farklı bir birincil ilgili kişi belirleyebilirsiniz. Hesabın birincil ilgili kişisini değiştirmek hakkında bilgi edinmek için bkz. [Firma Birincil İlgili Kişisini Değiştirme](#) (sayfa 283).

Birincil ilgili kişinin adı Hesap Detayı sayfasındaki Birincil İlgili Kişi alanında gösterilir (bu alan Hesap Detayı sayfası yerleşiminizde mevcutsa). Ayrıca, Hesap Detayı sayfasının İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde yerleşimde Birincil İlgili Kişi onay kutusu mevcutsa bu onay kutusu birincil ilgili kişi satırında seçilidir. Birincil İlgili Kişi alanının ve Birincil İlgili Kişi onay kutusunun yerleşimlerde mevcut olup olmayacağını yönetiniz belirler.

Hesap Detayı sayfasının İlgili Kişiler ilişkili bilgileri bölümünde hesabın birincil ilgili kişisi her zaman (Hesap Detayının İlgili Kişiler ilişkili bilgileri bölümünde Birincil İlgili Kişi onay kutusu gösterilmiyorsa bile) hesaba bağlı sözleşmelerin bulunduğu listede ilk ilgili kişi olarak görüntülenir. Açmak için Tam Listeyi Göster'e tıkladığınızda birincil ilgili kişi, listeyi Soyadı veya Adı gibi bir alanı kullanarak sıraladıysanız bile liste sayfasındaki ilk kaydı olarak görüntülenebilir.

Listedeki birincil ilgili kişinin konumu, listede bulunan kayıt sayısına ve liste sayfanızda görüntülediğiniz kayıt sayısına göre değişir. Örneğin, bir hesaba bağlı toplam 180 ilgili kişiniz olduğunu varsayarsak hesabın birincil ilgili kişisinin soyadı, alfabenin son harfiyle başlar ve liste sayfanızda 100 kayıt görüntülürsünüz. Bu durumda, listeyi Soyadı alanını kullanarak sıralarsanız birincil ilgili kişi, listenizin ikinci sayfasındaki ilk kayıt olarak görüntülenir.

İlgili Kişi Rollerini Hakkında

Bir firmayı ilgili kişiye bağladığınızda, ilgili kişinin firmada sahip olduğu rolleri belirleyebilirsiniz. Bir ilgili kişinin şirketteki rolünü kaydetmek, ilgili kişinin firmadaki satınalma kararlarına etkisini anlamak için kritik öneme sahiptir. Örneğin, bir firma için şu ilgili kişiyi izlemek isteyebilirsiniz: Onaylayan, Kullanıcı ve Değerlendiren, Kullanıcı ve Onaylayan, Kullanıcı ve Karar Alan, Değerlendiren ve Onaylayan, Değerlendiren ve Karar Alan ve Bilinmiyor.

Aşağıdaki prosedürde ilgili kişilerin bir firmaya nasıl bağlanacakları açıklanmıştır.

Bir firmaya ilgili kişi bağlantısı oluşturmak için

1 İsteddiğiniz firmayı seçin.

Kayıt seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 Firmaya bağlı yeni bir ilgili kişi oluşturmak için şunları yapın:
 - a Firma Detayı sayfasında, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde, Yeni'ye tıklayın.
 - b İlgili Kişi Düzenleme sayfasında, yeni ilgili kişinin bilgilerini girin ve yaptığınız değişiklikleri kaydedin.
NOT: İlgili Kişi Düzenleme sayfasındaki belirli sayfalar firma kaydından alınan değerlerle otomatik olarak doldurulabilir.
- 3 Firmaya mevcut bir ilgili kişiyi bağlamak için şunları yapın:
 - a Firma Detayı sayfasında, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
 - b İlgili Kişi Listesi sayfasında, Arama simgesine tıklayın ve firmaya bağlamak istediğiniz ilgili kişiyi seçin. İlgili Kişi Listesi sayfasında firmaya en çok beş ilgili kişi bağlayabilirsiniz.
 - c (İsteğe bağlı) Her ilgili kişi için, ilgili kişinin firmadaki birincil rolünü tanımlayan seçeneği belirleyin.
NOT: Firmaya ilgili kişi bağladıktan sonra, ilgili kişiye firmada ek roller verebilirsiniz.
 - d Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Aşağıdaki prosedürde firmaların bir ilgili kişiye nasıl bağlanacakları açıklanmıştır.

Bir ilgili kişiye firmalar bağlamak için

- 1 İstedediğiniz ilgili kişiyi seçin.
Kayıt seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 İlgili kişiye bağlı yeni bir firma oluşturmak için şunları yapın:
 - a İlgili Kişi Detayı sayfasında, Firmalar ile ilgili bilgiler bölümünde, Yeni'ye tıklayın.
 - b Firma Düzenleme sayfasında, yeni firmanın bilgilerini girin ve yaptığınız değişiklikleri kaydedin
- 3 İlgili kişiye mevcut bir firmayı bağlamak için şunları yapın:
 - a İlgili Kişi Detayı sayfasında, Firmalar ile ilgili bilgiler bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
 - b Firma Ekle sayfasında, Arama simgesine tıklayın ve ilgili kişiye bağlamak istediğiniz firmayı seçin. Firma Ekle sayfasında ilgili kişiye en çok beş firma bağlayabilirsiniz.
 - c (İsteğe bağlı) Her firma için, ilgili kişinin firmadaki birincil rolünü tanımlayan seçeneği belirleyin.
NOT: Bir firmayı ilgili kişiye bağladıktan sonra, ilgili kişiye firmada ek roller verebilirsiniz.
 - d Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Aşağıdaki prosedür, bir firma ilgili kişisinin detaylarının nasıl görüntüleneceğini ve güncelleneceğini açıklamaktadır.

Bir firma ilgili kişinin detaylarını görüntülemek ve güncellemek için

1 Aşağıdakilerden birini yapın:

- Firma Detayı sayfasında, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde, ilgili kişinin Düzenle bağlantısına tıklayın.
- İlgili Kişi Detayı sayfasında, Firmalar ile ilgili bilgiler bölümünde, firmanın Düzenle bağlantısına tıklayın.

Firma İlgili Kişisi Düzenleme sayfasında, söz konusu ilgili kişinin detayları gösterilir. Şirket yöneticinizin sayfa yerleşimini ayarlama biçimine bağlı olarak, sayfadaki alanlar salt okunur olabilir veya sayfadaki bilgilerle ilgili ekleme ve değiştirme işlemleri gerçekleştiremeyebilirsiniz.

2 Bilgileri gerektiği şekilde güncelleyin ve sonra da yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Aşağıdaki prosedür, bir firma ilgili kişisi için rol bilgilerinin nasıl güncelleneceğini açıklamaktadır.

Firma ilgili kişisine ilişkin rol bilgilerini güncellemek için

1 Aşağıdakilerden birini yapın:

- Firma Detayı sayfasında, İlgili Kişiler ile ilgili bilgiler bölümünde, ilgili kişinin Roller Düzenle bağlantısına tıklayın.
- İlgili Kişi Detayı sayfasında, Firmalar ile ilgili bilgiler bölümünde, firmanın Roller Düzenle bağlantısına tıklayın.

Firma Roller sayfasında veya İlgili Kişi Roller sayfasında, firma ilgili kişi için kullanılabilir olan veya seçilen roller görüntülenir.

2 Firma Roller sayfasında veya İlgili Kişi Roller sayfasında, Kullanılabilir bölümünde, ilgili kişinin rollerini seçin ve sonra da rolleri Seçilen bölümüne taşımak için yön okunu kullanın.

3 Seçilen bölümünde rollerin sırasını değiştirmek için yukarı ve aşağı oklarını kullanın.

Listenin en başındaki rol birincil roldür.

4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme

Oracle CRM On Demand uygulama içinde firmalarınız ile ilgili iş ortakları veya rakipler ile ilgili bilgileri izleyebileceğiniz alanlar sağlar. Örneğin, XYZ Firması için, hangi şirketlerle (firmalarla) iş yaptığınızı veya XYZ Firması için hangi şirketlerle (firmalarla) rekabet ettiğinizi izlemek isteyebilirsiniz.

Bunu gerçekleştirmek için, önce iş ortağınız veya rakibiniz olarak faaliyet gösteren firmayı firma kaydına bağlayın. İstedığınız kadar iş ortağı veya rakip firma bağlayabilirsiniz. Ardından, iş ortağı veya rakip ile ilgili güçlü ve zayıf yönler gibi bilgileri Firma İş Ortağı Düzenleme veya Firma Rakip Düzenleme sayfasına ekleyin.

NOT: Firma iş ortağı veya firma rakibi eklediğinizde, seçilen firma altında karşılıklı bir kayıt oluşturulur. Örneğin, 123 Firmasını XYZ Firmasının firma iş ortağı olarak eklerseniz, 123 Firmasının XYZ Firması ile ilgili Firma İş Ortağı listesinde otomatik olarak listelendiğini görürsünüz.

Mevcut firmaları iş ortağı firmalara dönüştürme hakkında bilgi için bkz. [Firmaları İş Ortağı Firmalara Dönüştürme](#) (sayfa 491).

Başlamadan önce. Firmaya bağlamak istediğiniz her iş ortağı veya rakip için bir firma kaydı oluşturun. Kayıt ekleme yönergeleri için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

Firmalar ile ilgili iş ortağı ve rakip bilgilerini izlemek için

1 Firmayı seçin.

Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Firma Detayı sayfasında, Firma İş Ortakları veya Firma Rakipleri bölümüne gidin ve şunlardan birini gerçekleştirin:

- Bir firma bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
- Bilgileri güncellemek için mevcut iş ortağının veya rakibin yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 Firma İş Ortağı Düzenleme veya Firma Rakibi Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda iş ortağı veya rakip bilgilerini izleme ile ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Firma İş Ortağı	Arama simgesine tıklayın ve bu firma ile ilgilenirken ilişkisini ve bilgilerini iş ortağınız olarak izlemek istediğiniz firmayı seçin. Bu gerekli bir alandır.
Firma Rakibi	Arama simgesine tıklayın ve bu firma ile ilgili olarak ilişkisini ve bilgilerini rakibiniz olarak izlemek istediğiniz firmayı seçin. Bu gerekli bir alandır.
Rol	Firmalar arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirtin.
Ters Rol	Firmalar arasındaki ters ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirleyin.
Başlangıç Tarihi	Bu alanı iş ortaklığının başlangıç tarihini kaydetmek için kullanabilirsiniz. Öndeğer, günün tarihidir. Bu gerekli bir alandır.
Bitiş Tarihi	Bu alanı iş ortaklığının bitiş tarihini kaydetmek için kullanabilirsiniz.
Birincil İlgili Kişi	İş ortağı veya rakip ilişkisinin en önemli ilgili kişisi.

4 Kaydı oluşturun.

Varlıkları İzleme

Bir müşteriye veya şirkete sattığınız ürünü izlemek istediğinizde, ürün kaydını firmaya varlık olarak bağlayın. Bu konuda, bir ürünün Hesap Detayı sayfasından bir hesaba bağlanmasıyla nasıl varlık oluşturulacağı açıklanmaktadır.

NOT: Varlık Giriş Sayfasından ve Varlık Listesi ve Detay sayfalarından da varlıklar oluşturabilirsiniz. Varlık Giriş Sayfasından ya da Varlık Liste veya Detay sayfasından bir varlık oluşturursanız ve varlığı bir hesapla ilişkilendirmek isterseniz varlık kaydındaki Hesap alanında hesabı seçmeniz gerekir. Hesap alanı, öndeğer olarak Varlık Düzenleme sayfasında görünmez. Yöneticinizin, rolünüze yönelik Varlık kayıt türü için sayfaya Hesap alanını eklemesi gerekir.

Ürün kaydını bir firmaya varlık olarak bağlamak için

1 Firmayı seçin.

Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Firma Detayı sayfasında, Varlıklar bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Varlık oluşturmak için Yeni'ye tıklayın.

Öndeğer olarak, varlığı oluşturan varlığın sorumlusudur.

- Varlık bilgilerini güncellemek için mevcut varlığın yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 Varlık Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasının sektöre özgü bir sürümünü kullanıyorsanız varlıklar farklı başlıklar altında listelenebilir. Örneğin, Oracle CRM On Demand Automotive Edition uygulamasında varlıklar *araçlar* olarak listelenir.

Aşağıdaki tabloda varlık bilgilerini izleme ile ilgili bazı alanlar açıklanmıştır. Oracle CRM On Demand uygulamasının sektöre özgü bir sürümünü kullanıyorsanız, ek alanlar görebilirsiniz.

Alan	Açıklama
Temel Varlık Bilgileri	
Ürün Adı	Müşteriye tedarik edilen ürün. Ürün kaydını bağladığınızda, bu alanlar ürün tanımından kopyalanır: Ürün Kategorisi, Parça Numarası, Tip ve Durum.
Seri No	Varlığın seri numarası. Varlık için seri numarası girilirse varlığın seri numarasının görüldüğü varlık listelerinde ve diğer sayfalarda, varlık kaydını açmak için seri numarasından detaya gidebilirsiniz. Varlık için seri numarası girilmezse listede Başlık alanı görüntülenmediği sürece varlıklar listesinden varlık kaydı açmak için detaya gidemezsiniz. NOT: Varlık kaydına seri numarası girilirse seri numarası varlığın başlığı olarak kullanılır. Girilmezse ürün adı kullanılır. Varlık Giriş Sayfasının Son Değiştirilen Varlıklar bölümünde ve varlık başlığının görüldüğü diğer sayfalarda, varlık kaydını açmak için varlık başlığından detaya

Alan	Açıklama
	gidebilirsiniz.
Satınalma Fiyatı	Ürün için ödenen fiyat.
Miktar	Müşterinin satın aldığı birim sayısı.
Sevkiyat Tarihi	Öndeğer olarak günün tarihine gider.
Ürün Kategorisi	Salt okunur. Ürün tanımından kopyalanır.
Parça Numarası	Salt okunur. Ürün tanımından kopyalanır.
Tip	Salt okunur. Ürün tanımından kopyalanır.
İşletim Statüsü	Öndeğerler; Devre Dışı, Etkin, Boşta, Çalışıyor, Sınırlı Kullanım, Bakım, Arıza ve Kritik Arıza.
Garanti	Garantinin süresi.
Sözleşme	Bronze, Gold, Platinum veya Silver gibi sözleşme tipi.
Currency	Satınalma Fiyatı'nın para birimi. Şirket yöneticiniz bu özelliği ayarladiysa, fiyatı başka bir para birimine dönüştürmek için başka para birimi seçebilirsiniz.
Bildirim Tarihi	Görev kaydında görünen tarih. Varlık kaydına bir Bildirim Tarihi girerseniz, bu varlık kaydını oluşturduğunuzda bir görev oluşturulur. Görev; Giriş Sayfam'da, Firma Giriş Sayfasında ve Takvimde \"Varlık Adının izlenmesi gerekiyor\" olarak görünür. İPUCU: Bu varlık ile ilgili izleme görevleri için, bir sözleşmenin veya garantinin süresinin dolmak üzere oluşu bildirim gibi, zaman bilgisi verilmesi için tarihi ayarlayın. NOT: Görev özelliğinin otomatik olarak oluşturulması, yalnızca bir hesaba bağlı varlık kaydında bildirim tarihi girdiğinizde etkinleştirilir.
Varlık Tipi	Varlığın tipi. NOT: Standart uygulamada, varlıklar Oracle CRM On Demand uygulamasındaki portföy hesapları listesine dahildir. Ancak, yöneticiniz şirket profilinde Portföy Hesaplarından Taşıt/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut onay kutusunu seçerse, yalnızca Varlık Tipi alanında Portföy değerine sahip varlıklar portföy hesapları listesine dahil edilir.
Ek Bilgi	
Açıklama	Varlık ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Firmalar Bazında Gelir İzleme

Başlamadan önce. Bu özellik Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Her bir firmanız ile ilgili gelir bilgilerini izleyebilirsiniz; bu, şirketinizin tahminlerini firma gelirine göre oluşturmasına olanak sağlar . Bunu gerçekleştirmek için gelir kayıtlarını firmalara eklersiniz.

Gelir kayıtlarının firmalara eklenmesi şunları gerçekleştirmenizi sağlar:

Ürünleri, ürün kategorilerini veya her firma için tahmin edilen gelirleri izleme

Şirketinizin tahminlerini firma gelirine göre oluşturma

Şirketiniz tahminlerini firmalara göre oluşturursa, yalnızca şu ölçütleri karşılayan kayıtlar tahmine eklenir:

Firmanın gelir kaydının Açık, Beklemede veya Kapalı Durumunda olması gerekir.

Firmanın gelir kaydında Tahmin alanı işaretli olmalıdır.

Gelir kaydı bir iş fırsatına bağlanamaz.

Başlamadan önce. Şirketinizin, kullanmak istediği tahmin yöntemi ile ilgili olarak sizi bilgilendirmesi gerekir. Şirketler şunlardan herhangi biri için gelir tahmini yapabilir: iş fırsatı geliri, iş fırsatı ürün miktarı ve geliri, firma geliri veya ilgili kişi geliri. Şirketin tahmin yöntemi, firmalara gelir kayıtları eklerken hangi alanları doldurmanız gerektiğini belirler.

Firmalara gelir eklemek için

1 Firmayı seçin.

Firma seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Firma Detayı sayfasında, Gelirler bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Gelir kaydı eklemek için Ekle'ye tıklayın.
- Gelir bilgilerini güncellemek için mevcut gelir kaydının yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 Gelir Düzenleme sayfasında, Gelir Alanlarını doldurun.

NOT: Şirketiniz tahminlerinde firma geliri kullanmıyorsa, Gelir sayfasında Tahmin onay kutusunun boş bırakılması önerilir.

4 Kaydı oluşturun.

Gelir Alanları

Aşağıdaki tabloda gelir ile ilgili alan bilgileri açıklanmıştır. Şirket yöneticiniz alan ekleyebilir, yeniden etiketleyebilir veya silebilir, bundan dolayı gördüğünüz alanlar bu tablodakinden farklı olabilir.

NOT: Firma ve İlgili Kişi Geliri tahmini Gelirlerin Firmalar ve İlgili Kişiler için etkinleştirilmesini gerektirir. Bu işlev şirketiniz için ayarlanmalıdır. Daha fazla bilgi için şirket yöneticinize danışın.

DİKKAT: Şirketiniz tahminlerini firma veya ilgili kişi gelirine göre oluşturuyorsa, gelir için girdiğiniz bilgiler hesaplamaları etkileyebilir.

Alan	Açıklama
Anahtar Ürün Bilgileri	
Açılış/Kapanış Tarihi	<p>Bir firma veya ilgili kişi için beklenen gelir kapanış tarihi. Tekrarlı gelir için başlangıç tarihi. Ayın son gününde biten bir kapanış tarihi ve ayın ortasında başlangıç tarihi olan tekrarlı gelir için, tam tekrarlı fiyat için bir kayıt, eşit olarak dağıtılmış sipariş için başka bir kayıt ekleyin.</p> <p>Örneğin: 15 Mayıs tarihinde bir şirkete veya müşteriye tek kullanımlık ürünler tedarik etmeye başlıyorsunuz. Bundan sonra, yıl sonuna kadar her ayın sonunda 500 USD değerinde tek kullanımlık ürün göndereceksiniz.</p> <p>Ay ortası siparişi için şu değerlere sahip bir kayıt ekleyin: Gelir = 250 USD Miktar = 1</p> <p>Tekrarlı sipariş için, şu değerlere sahip ikinci bir kayıt ekleyin: Gelir = 500 USD Miktar = 1 Sıklık = Aylık Dönem Sayısı = 7 (Haziran - Aralık).</p>
Ürün Adı	Sadece şirket yöneticiniz tarafından Sipariş Edilebilir olarak işaretlenen ürünler seçilebilir.
Ürün Kategorisi	Ürünün kategorisi.
Parça Numarası	Ürün tanımındaki numara. Salt okunur.
Tahmin	Bu ürünün tahmin toplamlarına dahil edilmesini gösteren belirteç.
Tip	<p>Öndeğerler: Fiili, Sevkedildi, Faturalandı, Kaydedildi, Tahmin Edilen ve Kota.</p> <p>NOT: Ayarladığınız Tip gelir kaydı için geçerlidir. Bu sayfada, ürün bilgileriyle doldurulan başka bir Tip alanı da (salt okunur alan) , görüntülenebilir.</p>
Durum	<p>Şirketiniz firmalar veya ilgili kişilerle ilgili tahminler hesaplıyorsa, bu kaydın tahminlere eklenmesi için Durumu Açık, Beklemede veya Kapalı olarak ayarlamamız gerekir.</p> <p>NOT: Ayarladığınız Durum gelir kaydı için geçerlidir. Bu sayfada, ürün bilgileriyle doldurulan başka bir Durum alanı da (salt okunur alan) , görüntülenebilir.</p>
Miktar	Müşterinin sipariş ettiği birim sayısı. Tekrarlı ürün için, her tekrarlama dönemi için ürün miktarını girin. Örneğin, her ay 10 yazıcı kartuşu gönderiyorsanız buraya 10 yazın.
Gelir	<p>Fiyat ile Miktar çarpımı. Gelirin üzerine yazılamaz. Tahmin onay kutusu işaretlenirse, bu gelir tutarı şirketinizin tahmin toplamlarına katkıda bulunur.</p> <p>İPUCU: Ürün veya ürün kategorisinden bağımsız olarak belirli bir gelir değerini tahmin etmek için, miktarı 1 olarak, fiyatı da gelir değerine eşit olarak ayarlayın.</p>

Alan	Açıklama
Açıklama	Ürünle ilgili ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Tekrarlı Gelir Bilgileri	
Sıklık	Tekrarlı ürünün sıklığını gösterir. <i>İki haftalık</i> terimi iki haftada bir anlamına gelir. Bu alanı doldurduğunuzda, Dönem Sayısı alanını da doldurmanız gerekir.
Dönem Sayısı	Tekrarlı ürün için dönem sayısı. Tekrarlı gelir maksimum 260 dönem destekleyebilir. Toplam dönem sayısı tarafından kapsanan sürenin uzunluğu seçilen sıklığa (Sıklık alanında) göre değişir. Örneğin, haftalık olarak tekrarlanan gelire sahipseniz, geliri en çok beş yıl izleyebilirsiniz. NOT: Bu alanı doldurduğunuzda, Sıklık alanını da doldurmanız gerekir.
Ek Bilgi	
Sahip	Bu gelir kaydına atanan kişi. Genellikle, sorumlu kayıt detaylarını güncelleyebilir veya kaydı silebilir. Ancak erişim düzeyleri bir kullanıcının erişimini kısıtlayacak veya genişletecek şekilde düzeltilebilir. Bu değer, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler. Her kaydın sadece bir sorumlusu vardır. Ancak firma, ilgili kişi veya iş fırsatı kayıtları diğer çalışanlar ile paylaşılabilir. Yönergeler için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).

Birden Fazla Hesap için Randevular Oluşturma

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki toplu randevu oluşturma özelliğini kullanarak bir kerede en çok 25 hesap için randevu oluşturabilirsiniz.

Randevuların Sahipliği Hakkında

Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki her randevu için Sahip alanı, öndeğer olarak sizin adınızı gösterir. Randevuların her biri için farklı bir sahip seçebilir veya gerekirse değeri Sahip alanından temizleyebilirsiniz. Oluşturduğunuz randevuların sahipliği şu şekilde belirlenir:

Kullanıcı modunda aktivite kayıt tipi konfigüre edilirse, Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki bir randevu için seçilen kullanıcı randevunun sahibi olur.

NOT: Adınızı Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki bir randevunun Sahip alanından temizler ve başka bir kullanıcı seçmezseniz, Sahip No alanı Aktivite kayıt tipi için gerekli bir alan ayarlanmadığı takdirde randevunun sahibi öndeğer olarak siz olursunuz. Sahip No alanı Aktivite kayıt tipi için gerekli bir alan olarak ayarlanırsa ve Hesap Toplu Randevu Oluşturma alanında Sahip alanını boş bırakırsanız, randevu oluşturulamaz.

Aktivite kayıt tipi karma modda konfigüre edilirse, Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki randevunun Sahip alanı doldurulabilir veya boş bırakılabilir ve şunlar gerçekleşir:

- Alan doldurulursa, seçilen kullanıcı randevunun sahibi olur.
- Alan doldurulmazsa, randevudaki Sahip alanı boş bırakılır. Ancak randevu ilk kez düzenlendiğinde, randevuyu düzenleyen kullanıcıdan randevunun Sahip alanını veya Defter alanını (yöneticinizin bu alanları nasıl ayarladığına bağlı olarak) doldurması istenir.

Aktivite kayıt tipi defter modunda konfigüre edilirse, Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki randevunun Sahip alanı boş bırakılmalıdır; yani alandaki değeri temizlemeniz gerekir. Ayrıca, randevuların başarıyla oluşturulabilmesi için aşağıdaki koşullardan en az biri doğru olmalıdır:

- Kullanıcı kaydınızda Aktivite kayıt tipi için defter öndeğeri olarak özel bir defter seçili.
- Kullanıcı kaydınızda defter öndeğeri olarak özel bir defter seçili.

Bir randevu oluşturulduktan sonra, randevudaki hem Sahip alanı hem de Defter alanı boş olur. Ancak randevu ilk kez düzenlendiğinde, randevuyu düzenleyen kullanıcıdan Defter alanını doldurması istenir; çünkü bu alan, defter modunda Aktivite kayıt tipi konfigüre edilirken gerekli olan bir alandır.

Aynı anda birden fazla hesap için randevu oluşturmak üzere aşağıdaki prosedürü kullanın.

Aynı anda birden çok hesap için randevu oluşturmak için

- 1 Gerekirse, hesap listesi oluşturun veya mevcut bir listeyi filtreleyerek randevu oluşturmak istediğiniz hesapları gösterin.
- 2 Listede 25'ten fazla kayıt varsa, Hesap Listesi sayfasının en altında bulunan Görüntülenen kayıt sayısı alanındaki değeri 25 olarak değiştirin.
- 3 Hesap Listesi sayfasında Menü'ye tıklayın ve Toplu Randevu Oluştur'u seçin.
- 4 Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasında, her randevu için bilgileri gerektiği gibi güncelleyin. Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasındaki alanlar, sayfayı açtığınızda aşağıdaki değerleri gösterir:
 - **Başlangıç Zamanı.** Başlangıç saati ve tarihi o günün tarihiyle 12:00'ye ayarlanmıştır.
 - **Bitiş Zamanı.** Bitiş saati ve tarihi başlangıç saati ve tarihinden 60 dakika sonrasına ayarlanmıştır.
 - **Konu.** Bu alan Randevu sözcüğünü ve arkasından hesabın adını gösterir.
 - **Sahip.** Bu alan adınızı gösterir.
 - **Hesap Adı.** Bu alan, hesabın adını gösterir.
- 5 Bitir'e tıklayın.

NOT: Hesap Toplu Randevu Oluşturma sayfasında listelenen hesapların herhangi biri için randevu oluşturulamazsa, randevuların hiçbiri kaydedilmez ve bir hata mesajı görüntülenir.
- 6 Listedeki ek hesaplar için bir randevu oluşturmak isterseniz, listenin sonraki sayfasını görüntüleyin ve gerekirse bu prosedürü tekrarlayın.

Randevular oluşturulduktan sonra, her randevu ilgili hesap için Detay sayfasının Açık Aktiviteler ilgili bilgiler bölümünde ilgili öge olarak kullanılabilir. Randevu detaylarını, diğer randevuları düzenlediğiniz şekilde güncellemek için randevuyu düzenleyebilirsiniz.

Firma Performansını Analiz Etme

Firma Giriş Sayfasının Firma Analizi bölümünde, firmaların dağıtılma biçimine ilişkin bir analiz ve kapalı gelir görüntülenir. Yeni pazar segmentlerinin yanı sıra en iyi ve en düşük performansa sahip müşterileri tanımlayabilirsiniz.

Firma Giriş Sayfasının bu bölümünde, belirli bilgileri görmek üzere fare imlecinizi grafiğin üzerine getirebilir, detaylı bir rapor görmek için bir segmente tıklayabilir veya aynı verileri farklı bir bakış açısıyla görmek için açılan listelerdeki kategorileri değiştirebilirsiniz.

Firma Alanları

Firma eklemek veya mevcut bir firmanın detaylarını güncellemek için Firma Düzenleme sayfasını kullanın. Firma Düzenleme sayfasında bir firmaya ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Firmaları Firma Listesi sayfasında ve Firma Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Firma kayıtları verilerinizi yönetme ve görüntüleme biçiminiz için temeldir. Sonuç olarak, firmalar ile ilgili girebildiğiniz kadar çok bilgi girmeniz gerekir. Bu bilgilerin bir kısmı (örneğin, Bölge veya Sektör) bilgileri kategorize etme yöntemi olarak raporlarda kullanılabilir. Benzer şekilde iş fırsatı gibi bir kayıt ile Bölge veya Sektör bilgileri doldurulan bir firma kaydı arasında bağlantı oluşturursanız, bu iş fırsatları o değerlere göre kategorize edilebilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar Firma Bilgileri	
Firma Adı	Firmanın adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
Yer	Bu işletme birimindeki firma tarafından işletilen tesis tipi, örn. Genel Merkez.
Ana Firma	Firmanın bağlı kuruluşu olduğu şirket.
Web Sitesi	Firmanın URL adresi.
Firma Satış Bilgileri	

Alan	Açıklama
Firma Tipi	Firmanın şirketinizle ilişkisi (örn. Müşteri Adayı, Müşteri, İş Ortağı veya Rakip). Not: İş Ortağı veya Rakip olarak belirlenen firmalar Firma Giriş Sayfasındaki Tüm Rakip Firmalar ve Tüm İş Ortağı Firmalar listelerinde görüntülenir. Ayrıca, Firma veya İş Fırsatı Detayı sayfasındaki diğer firmalara ya da iş fırsatlarına bağlayabileceğiniz firmaların listesinde de bulunurlar. Bu noktada, firmanın oynadığı rolü (Bayi, Tedarikçi veya İş Ortağı gibi) tam olarak tanımlayabilir ve her firma ve iş fırsatı için iş ortağı ve rakip bilgilerini izleyebilirsiniz.
Öncelik	Firma ile ilgili öncelik; örn. Yüksek, Orta veya Düşük.
Sektör	Firmanın dahil olduğu faaliyet tipi; örn. Üretim, İleri Teknoloji, Finansal Hizmetler, Perakende, Otomotiv, İlaç Endüstrisi, Telekomünikasyon, Enerji, Hizmetler veya Diğer. Sektöre göre iş fırsatları gibi rapor bilgileri görüntülemek istiyorsanız, firma ile ilgili bir Sektör seçin ve iş fırsatı kaydını firmaya bağlayın.
Kamu Şirketi	Firmanın kamu şirketi olduğunun göstergesi.
Bölge	Firmanın şirketinizde bulunduğu bölge. Bölgelere göre iş fırsatları gibi rapor bilgileri görüntülemek istiyorsanız, firma ile ilgili bir Bölge seçin ve iş fırsatı kaydını firmaya bağlayın.
Durum	Firmanın statüsü. Firmanın bir statüsünü kaydetmek için bu alanı kullanabilirsiniz. Varsayılan olarak bir dizi örnek değer sağlanır ancak şirketinizin yöneticisi şirketinizin faaliyet gereksinimlerini karşılamak üzere değerler ekleyebilir veya değiştirebilir.
Son Çağrı Tarihi	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
HIN	Sağlık Sektörü Numarası. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Etki Tipi	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Çağrı Sıklığı	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Kaynak Kampanya	Firmayı oluşturan kampanya. Firma, satış olanağı dönüştürme işlemi sırasında oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. Firma bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.
Yıllık Gelirler	Şirketin yıllık gelirinin tutarı.
Pazar Segmenti	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Pazar Potansiyeli	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.

Satış

Alan	Açıklama
Yıllık Kümüle Gelir	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Pazar Payı	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Referans	Firmanın potansiyel müşteriler veya iletişim kurulacak satış temsilcileri için referans olarak kullanılabileceğinin göstergesi.
Referans başlangıç tarihi	Firmanın referans haline geldiği tarih.
Firma İş Ortağı	Firmanın iş ortağı olduğunun göstergesi.
Doktor Sayısı	Hastane veya klinik gibi bir sağlık kuruluşunda çalışan doktor sayısı. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Rota	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Ek Bilgi	
Faturalama ve Sevkiyat Adresleri	<p>Bir ülkenin seçilmesi, ülkenin adres yazım stiline uygun olarak kalan adres satırlarındaki etiketleri belirler. Alan adlarının değiştirilmesi için ekranın yenilendiğini görebilirsiniz.</p> <p>Bir ilgili kişi ekleyip bu firmaya bağlarsanız, firma ile ilgili Faturalama adresi o ilgili kişinin Firma adresi bölümüne taşınır.</p> <p>NOT: Şirketiniz için paylaşılan adresler belirlenirse, faturalama ve sevkiyat adresleri salt okunur olur ve adres alanları paylaşılan adres gereksinimlerini karşılayacak şekilde değişir. Paylaşılan adreslerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Adresler.</p>
Sahip	<p>Firma kaydı sorumlusunun diğer adı.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir. Bir firma kaydının sorumluluğunu yeniden atamak için, kayıt ile ilgili olarak Okuma/Düzenleme erişim düzeyi ayarınızın olması gerekir.</p> <p>NOT: Şirketiniz için grup sorumluluğu etkin olduğunda, firmanın yeni sorumlusu farklı bir gruba üyeyse grup ekip üyeleri otomatik olarak değişir.</p> <p>Sorumlu alanındaki değer, sizin veya yöneticilerinizin çalıştırdığı raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Firma Ekibi sayfasından diğer kullanıcılarla firma kayıtlarını paylaşabilirsiniz. Kayıtları diğer kullanıcılarla paylaşma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa</p>

Alan	Açıklama
	49).
Firmayı Yeniden Ata	<p>Firmanın yeniden atanması gerektiğini gösterir. Şirket yöneticiniz firma atama kuralları belirlediyse, bu alanın seçilmesi Oracle CRM On Demand içindeki atama yöneticisinin firmayı yeniden işlemlerini ve kurallara göre atamasını tetikler. Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p> <p>NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Firmalar söz konusu olduğunda, işlem süresi ekip üyelerinin sayısı ve kayıt ile ilişkili ilgili kişi ve iş fırsatı sayısı tarafından etkilenir. Kayıt yeniden atandığında sorumlu adı değişir.</p>
Bölge	Bu firmanın ait olduğu bölge.
Açıklama	Firma ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Firmaları Yönetme](#) (sayfa 281)

İlgili Kişiler

İlgili Kişi sayfalarını ilgili kişiler oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *İlgili Kişiler* şirketinizin şu anda iş yapmakta olduğu veya gelecekte iş yapmayı beklediği bireylerdir. Bu bireyler başka şirketlerin çalışanları, bağımsız danışmanlar, tedarikçiler veya kişisel tanıdıklar olabilir. Bir ilgili kişi genellikle bir firma ile ilişkilidir ve sıklıkla bir firma kaydı o şirketteki belirli sayıda farklı ilgili kişi hakkında bilgilere bağlantılar içerir.

Oracle CRM On Demand Financial Services Edition içinde, ilgili kişi genellikle Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özgü işlevleri müşteri olarak destekleyecek şekilde belirlenir. Bir ilgili kişinin müşteri olarak belirlenmesi, bu ilgili kişiyi ile şirketinizin uzun vadeli ilişki sürdürdüğünü gösterir, böylece müşterinin durumundaki değişiklikleri izleyebilir ve müşteriye başka ürünler için çapraz satış iş fırsatlarını tanımlayabilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[İlgili Kişileri Yönetme](#) (sayfa 306)

İlgili Kişiler Giriş Sayfasıyla Çalışma

İlgili Kişiler Giriş Sayfası ilgili kişileri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi İlgili Kişiler Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İlgili Kişi Oluşturma

Son Görüntülenen İlgili Kişilerim bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak ilgili kişi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İlgili Kişi Alanları](#) (sayfa 324).

İlgili Kişi Listeleriyle Çalışma

İlgili Kişi Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda ilgili kişilerin standart listeleri açıklanmıştır.

İlgili Kişi Listesi	Filtreler
Tüm İlgili Kişiler	Kullanılabilir filtre yok. Bu liste, sorumlusu kim olursa olsun görebileceğiniz tüm kayıtları görüntüler.
Tüm Müşteri İlgili Kişileri	Tip alanı Müşteri olarak ayarlanan ilgili kişiler
Sık Kullanılan İlgili Kişiler	Bu liste, sık kullanılan ilgili kişiler kayıtlarınıza eklediğiniz tüm ilgili kişi kayıtlarını görüntüler. Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi hakkında bilgi için bkz. Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında (sayfa 315).
İlgili Kişilerim	Kullanıcı adınızın Sorumlu alanında bulunduğu ilgili kişiler
En Son Oluşturulan İlgili Kişilerim	Sorumlu alanında kullanıcı adınız olan, oluşturulduğu tarihe göre sıralanan ilgili kişiler
En Son Değiştirilen İlgili Kişilerim	Sorumlu alanında kullanıcı adınız olan, değiştirildiği tarihe göre sıralanan ilgili kişiler
En Son Oluşturulan İlgili Kişiler	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm ilgili kişiler
En Son Değiştirilen İlgili Kişiler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm ilgili kişiler

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Son Görüntülenen İlgili Kişileri Görüntüleme

Son Görüntülenen İlgili Kişilerim bölümü en son görüntülediğiniz ilgili kişileri gösterir.

Sık Kullanılan İlgili Kişileri Görüntüleme

Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümü, sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz en fazla 10 ilgili kişinin adlarını gösterir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümündeki ilgili kişilerin sırası, ilgili kişi kayıtlarının oluşturulduğu tarihe göre değil, ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlara eklediğiniz tarihe göre belirlenir. İlgili kişiler, sık kullanılan kayıtlarınıza en son eklediğiniz ilgili kişi listenin en üstünde görünecek şekilde tarihe göre azalan sırada listelenir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümünde, Tam Listeyi Göster'e tıklayarak sık kullanılan kayıtlarınızın tam listesini açabilirsiniz. Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi hakkında bilgi için bkz. [Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında](#) (sayfa 315).

İlgili Kişi Görevleriyle Çalışma

Açık İlgili Kişilerim ile İlgili Görevler bölümü son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan görevleri gösterir. Son tarihi ve önceliği siz veya yöneticiniz ayarlar. 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak *Bana Ait En Yüksek* değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Bir görevi gözden geçirmek için Konu bağlantısına tıklayın.

Görevin ilişkili olduğu ilgili kişiyi gözden geçirmek için ilgili kişinin adına tıklayın.

Görev listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

İlgili Kişileri Analiz Etmek için Raporları Kullanma

İlgili Kişiler Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü görüntülenebilir (şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir). Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, ilgili kişileri Bölge, Eyalet/İl veya Sektör gibi firma ölçütlerine göre görüntüleyen Firma Bazında İlgili Kişi Analizi bölümü

görüntülenir. Firma Bazında İlgili Kişi Analizi bölümünü kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Kişileri Analiz Etme](#) (sayfa 319).

İlgili Kişiler Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin İlgili Kişiler Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, İlgili Kişiler Giriş Sayfanıza ek bölümler ilıştirebilirsiniz.

İlgili Kişiler Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İlgili Kişiler Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İlgili Kişiler Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Kişileri Yönetme

İlgili kişileri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[İlgili Kişilerinizi İçe Aktarma](#) (sayfa 307)

[vCard Dosyalarını İçe Aktarma](#) (sayfa 314)

[İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 314)

[İlgili Kişileri Birden Çok Firma ile Bağlama](#) (sayfa 316)

[İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 316)

[Firmalar ile İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 289)

[İlgili Kişiler Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 318)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Tavsiye Ekleme](#) (sayfa 318)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[İlgili Kişi İlg Alanını İzleme](#) (sayfa 319)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[İlgili Kişileri Analiz Etme](#) (sayfa 319)

[En İyi Çağrı Zamanlarını İzleme](#) (sayfa 320)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[İlgili Kişi Durum Lisansları Ekleme](#) (sayfa 321)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (sayfa 213)

NOT: Bu özellik standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

[İlgili Kişileri Engelleme](#) (sayfa 322)

[Oracle Eloqua Engage Kullanarak Pazarlama E-postaları Gönderme](#) (sayfa 323)

Kullanıcı rolünüz Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahipse şu prosedürü de gerçekleştirebilirsiniz: [Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#) (sayfa 168)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında](#) (sayfa 315)

[Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme](#) (sayfa 67)

İlgili Kişilerinizi İçe Aktarma

Yönetici değilseniz, Oracle CRM On Demand ile kullanılmak üzere, virgülle ayrılmış değer (.csv) dosyasından aynı anda en çok 2000 ilgili kişi içe aktarabilirsiniz.

İlgili kişi içe aktardığınızda, Oracle CRM On Demand uygulamasının tekrarlanan kayıtlar ile ilgili ne yapmasını istediğinizi belirtirsiniz.

İçe ve Dışa Aktarma Araçları sayfasından, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki içe ve dışa aktarma özelliklerini geliştiren çeşitli hizmet programları kullanabilirsiniz:

İçe Aktarma Yardımcısı. Daha fazla bilgi için bkz. İçe Aktarma Yardımcısı.

Oracle Data Loader On Demand. Daha fazla bilgi için bkz. Oracle Data Loader On Demand İstemci Hizmet Programı.

Oracle Migration Tool On Demand. Daha fazla bilgi için bkz. Oracle Migration Tool On Demand İstemci Hizmet Programı.

Oracle Web Tabanlı Uygulamaları. Daha fazla bilgi için bkz. Web Tabanlı Uygulamalar Entegrasyonu.

Uygun bir içe aktarma yöntemi seçme ile ilgili daha fazla bilgi için, Oracle Desteğim'deki 1801156.1 no'lu makaleye bakın. Oracle CRM On Demand uygulamasında içe ve dışa aktarma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. İçe ve Dışa Aktarma Araçları.

vCard dosyalarını içe aktararak ilgili kişileri tek tek içe aktarabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [vCard Dosyaları Hakkında](#) (sayfa 312).

NOT: Şirket yöneticileri aynı anda en çok 30.000 ilgili kişi kaydı içe aktarabilir (dosya boyutu en çok 20 MB).

Başlamadan önce:

Şirketinizde birçok çalışan ilgili kişi içe aktarıyorsa, içe aktarma çalışmasını kayıt tekrarını en aza indirecek şekilde koordine edin.

Dosyanızı, dosyadaki verilerin tümünü yakalayacağınız şekilde içe aktarmaya hazırlayın. Veri dosyanız en azından tüm gerekli alanları içermelidir. Ayrıca yöneticiniz, bir alanı koşullu olarak gerekli olacak, yani alan öndeğer olarak gerekli olmayacak, ancak kayıttaki diğer alanlarda bulunan veriler belirli ölçütleri karşılırsa gerekli olacak şekilde konfigüre edebilir. Bir alan, alan için tanımlanan koşulun doğru olması sonucunda gerekli hale gelirse ve içe aktarma dosyanız koşullu olarak gerekli alan için bir değer içermezse kayıt reddedilir. İlgili Kişi kayıt türü için konfigüre edilmiş koşullu olarak gerekli alanlar olup olmadığını belirlemek için yöneticinize başvurun.

DİKKAT: Kayıtların içe aktarılmasını geri alamaz veya kayıtları toplu olarak silemezsiniz. Bundan dolayı, daha sonra veri temizlemekten kaçınmak için içe aktarma prosedürünü 5-10 kayıttan oluşan bir dosya ile gerçekleştirin. Şirketiniz çok sayıda kayıt içe aktarıyorsa, veri içe aktarma ile ilgili bir eğitim oturumuna katılın. Bu kaynaklar ile ilgili bilgiler için Oracle CRM On Demand uygulamasında her sayfanın üstündeki Eğitim ve Destek genel bağlantısına tıklayın.

İlgili kişilerinizi içe aktarmak için

1 İlgili Kişiler sekmesine tıklayın.

2 En Son Değiştirilen İlgili Kişiler başlık çubuğunda İçe Aktar'a tıklayın.

NOT: İlgili Kişiler Giriş Sayfanızda En Son Değiştirilen İlgili Kişiler bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve En Son Değiştirilen İlgili Kişiler bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin.

3 Veri ve Entegrasyon Araçları sayfasında, Kişisel İçe ve Dışa Aktarma Araçları bölümünde, İlgili Kişilerinizi İçe Aktarın'a tıklayın.

Bu, içe aktarma yardımcısını başlatır.

4 İçe aktarma yardımcısının 1. Adımında:

- a** İçe aktarma yardımcısının eşleşen kayıtları nasıl tanımlamasını istediğinizi seçin.
İçe aktarma yardımcısı, başka bir sistemden içe aktarılan benzersiz harici No alanı olan bir harici benzersiz No kullanır. İçe aktarma yardımcısı Oracle CRM On Demand öntanımlı alanları da kullanır.
Tekrarlanan kayıtların nasıl tanımlandığı ile ilgili bilgi için bkz. Kayıt Tekrarları ve Harici No'lar.
- b** İçe aktarma yardımcısının Oracle CRM On Demand uygulamasında tekrarlanan benzersiz kayıt tanımlayıcısı bulursa yapmasını istediğiniz işlemi seçin. Seçenekleriniz: tekrarlanan kayıtları içe aktarmama, mevcut kayıtların üzerine yazma veya ek kayıtlar oluşturma.
- c** İçe aktarılan kaydın benzersiz kayıt tanımlayıcısı Oracle CRM On Demand uygulamasındaki mevcut bir kayıtlarla eşleşmezse içe aktarma yardımcısının gerçekleştirmesini istediğiniz eylemi seçin.
NOT: Önceki seçenekte Kayıtların Üzerine Yaz veya Yeni Kayıt Oluşturma seçeneklerini belirlediyseniz kayıt güncellenir.
- d** İçe aktarma yardımcısının veri dosyanızdaki eksik ilişkilendirmeler (ilgili kayıtlar) için yeni kayıt oluşturup oluşturmayacağına karar verin.
- e** CSV dosyasında kullanılan tarih/saat formatını seçin.
Daha fazla bilgi için bkz. Veri İçe Aktarma için Alan Tipi Yönergeleri.
- f** Dosya kodlama seçiminin Batı olduğunu doğrulayın.
NOT: Başka bir kodlama yöntemi kullanıldığından emin değilseniz bu uyarı değiştirmeyin. Öndeğer olan Batı, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki çoğu kodlama sistemi için geçerlidir.
- g** Hata Günlüğü açılır listesinde, Oracle CRM On Demand uygulamasının neyin kaydını tutmasını istediğinizi seçin: Tüm mesajlar, Hatalar ve Uyarılar veya Yalnızca Hatalar.
- h** Dosyanızda kullanılan CSV sınırlayıcısının tipini seçin: virgül veya noktalı virgül.
- i** Gerekirse Veri dosyası kayıtlarının sıralı olarak işlenmesi gerekir onay kutusunu işaretleyin.
NOT: Veri dosyalarının sıralı olarak işlenmesinin seçilmesi, bir içe aktarma isteği sunulduğunda alt içe aktarma isteklerinin her zaman sıralı olarak işlenmesini sağlar. Ayrıca CSV dosya bağımlılıklarının korunmasını sağlar.
- j** E-posta bildirimini içe aktarma işlemi tamamlandıktan sonra gönderilmesini istiyorsanız E-posta Bildirimini Etkinleştir onay kutusunu işaretleyin. Bu onay kutusu öndeğer olarak seçilidir.

5 İçe aktarma yardımcısının 2. Adımında:

- a** Gerekirse dosyanızı doğrulamak için yönergeleri uygulayın.
- b** Varsa bir alan eşleme dosyası seçin.
Alan eşleme dosyaları (.map) CSV dosyanızdaki alanların mevcut Oracle CRM On Demand alanları ile eşlenmesini içerir. Bir içe aktarma gerçekleştirdikten sonra sistem size en son

eşleme planı ile birlikte .map dosyasını içeren bir e-posta gönderir. Bu e-postayı daha sonraki içe aktarma işlemlerinde kullanmak üzere bilgisayarınıza kaydedin.

- 6 İçe aktarma yardımcısının 3. Adımında dosyanızdaki alanları Oracle CRM On Demand alanları ile eşleyin. En azından tüm gerekli alanları CSV dosyasındaki sütun başlıkları ile eşlemeniz gerekir.

İçe aktarma yardımcısı içe aktarma CSV dosyanızdaki sütun başlıklarını Oracle CRM On Demand uygulamasındaki ilgili bölgedeki tüm alanları gösteren bir listenin yanında, eklediğiniz özel alanlar da dahil olmak üzere görüntüler.

Size gereken adres alanı aşağı açılır listede görüntülenmezse, bu tabloda gösterilen karşılık gelen alanı seçin.

Listenizi bu alanda filtrelemek için	Bu alanı aşağı açılır listeden seçin
Cadde Numarası Adres 1 Chome	Numara/Cadde
Ku	Adres 2
Kat Bölge	Adres 3
Shi/Gun	Şehir
Şehir CEDEX Kodu Adres 4 URB İlçe	Posta Kutusu/Sıralama Kodu
MEX Eyaleti BRA Eyaleti Mahalle Bölge Kısmı Ada Vilayet Bölge Emirlik İl	İlçe
Ada Kodu Boite Posta Kodu Codigo Posta Kodu	Posta Kodu

.map dosyası seçtiyseniz, alanların doğru eşlendiğini doğrulayın. Önceki içe aktarma işlemi çalıştırdıktan sonra oluşturulan özel alanların eşlenmesi gerekmiyor olabilir.

Harici No'lar ile ilgili bilgi için bkz. Kayıt Tekrarları ve Harici No'lar Hakkında.

DİKKAT: İçe aktarmak için yanlış dosyayı seçtiyseniz, seçimleri değiştirmek için İptal'e tıklayın. Bu noktada Geri düğmesinin kullanılması önbelleği temizlemez, başlangıçta seçtiğiniz içe aktarma dosyası alan eşleme adımında görüntülenir.

DİKKAT: Harici Benzersiz No ve Yönetici Harici No'su İlgili Kişileri kendilerinin Yönetici Kayıtları ile ilişkilendirmek için temel alanlardır. Bu alanlar eşlenmezse Yönetici Kaydı İlgili Kişi Adı ve Yönetici alanları kullanılarak İlgili Kişilerle ilişkilendirilir. Bu ilişkilendirmeyi gerçekleştirmek için İlgili Kişi Adı ve Yönetici alanları kullanılırken veri dosyası kayıtları daha katı bağımlılık sıralamasına tabi olur.

- 7 İçe aktarma yardımcısının 4. Adımında gerekirse ekrandaki yönergeleri gerçekleştirin.
- 8 İçe aktarma yardımcısının 5. Adımında Son'a tıklayın.

İçe aktarma isteklerinizin kuyruğunu görüntülemek için

- 1 İlgili Kişiler sekmesine tıklayın.
- 2 En Son Değiştirilen İlgili Kişiler başlık çubuğunda İçe Aktar düğmesine tıklayın.
- 3 Veri ve Entegrasyon Araçları sayfasında, İçe Aktarma İstek Kuyruğu bağlantısına tıklayın.

İçe Aktarma İstek Kuyruğu sayfası, tahmini tamamlanma zamanı da dahil olmak üzere isteklerinizle ilgili bilgilerle birlikte görüntülenir.

Aşağıdaki tabloda içe aktarma durumu açıklanmıştır.

Durum	Açıklama
Tamamlandı	İçe aktarma işlemi içe aktarma sırasında hata oluşmadan tamamlandı.
Hatalarla Tamamlandı	İçe aktarma işlemi tamamlandı ancak bazı kayıtlarda hatalar oluştu.
Başarısız	İçe aktarma işlemi tamamlandı ama hiçbir kayıt içe aktarılmadı.
Hata	Bir hata olduğundan içe aktarma işlemi tamamlanmadı.

Aşağıdaki tabloda kayıt içe aktarma bilgileri açıklanmıştır.

Kayıt İçe Aktarma Bilgileri	Açıklama
Gönderilen Sayısı	CSV dosyasındaki kayıtların sayısı.
İşlenen Sayısı	İçe aktarma motorunun o anda işlediği kayıt sayısı. Bu alan 20 saniyede bir veya sistem işlemi tarafından ayarlandığı şekliyle işlenir.
Başarıyla İçe Aktarılan Sayısı	Herhangi bir sorun oluşmadan içe aktarılan kayıt sayısı.

Kayıt İçe Aktarma Bilgileri	Açıklama
Kısmi Olarak İçe Aktarılan Sayısı	İçe aktarılan kayıt sayısı. Kayıtların tamamı içe aktarılmamıştır.
İçe Aktarılmayan Sayısı	İçe aktarılmayan kayıt sayısı.

vCard Dosyaları Hakkında

Bir *vCard*, kullanıcıların ad, adres, telefon numarası, e-posta adresi, web sitesi adresleri ve fotoğraflar gibi iletişim bilgilerini paylaşmasını sağlayan sanal bir kartvizittir. vCard dosyaları genellikle e-posta mesajlarına eklenerek alıcıların kişisel adres defterine hızla yeni iletişim bilgileri eklemesini sağlar. vCard dosyası için dosya uzantısı .vcf'dir.

Oracle CRM On Demand uygulamasında şunları yapabilirsiniz:

vCard dosyasını içe aktarın ve dosyadaki bilgileri yeni bir ilgili kişi kaydı olarak kaydedin. Daha fazla bilgi için bkz. [vCard Dosyalarını İçe Aktarma](#) (sayfa 314).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki mevcut bir ilgili kişi kaydını vCard dosyası olarak kaydedin. Daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 314).

vCard dosyasını Oracle CRM On Demand uygulamasına aktardığınızda veya Oracle CRM On Demand ilgili kişi kaydını vCard dosyası olarak kaydettiğinizde, ilgili kişi detaylarındaki belirli bilgiler hem vCard'da hem de Oracle CRM On Demand İlgili Kişi Detayı sayfasında doğru bir şekilde görüntülenebilmesi için eşlenir.

Aşağıdaki tabloda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki İlgili Kişi kayıt tipi alanları ile vCard özellikleri arasındaki eşleşmeler gösterilmiştir.

Oracle CRM On Demand İlgili Kişi Alanı	vCard Özelliği	vCard Özellik Parametreleri
Soyadı	N	Yok
Adı		
İkinci Ad		
Bay/Bayan		
Adı	FN	Yok
Soyadı		
İş Telefonu No	TEL	TYPE=voice,work
Ev Telefonu No	TEL	TYPE=voice,home
Cep Telefonu No	TEL	TYPE=cell
İş Faks No	TEL	TYPE=fax,work

Oracle CRM On Demand İlgili Kişi Alanı	vCard Özelliği	vCard Özellik Parametreleri
E-posta	EMAIL	TYPE=internet
İş Unvanı	TITLE	Yok
İlgili Kişi Adres Alanları	ADR	TYPE=work
İlgili Kişi Fotoğrafı	PHOTO	TYPE;ENCODING
Firma Adı ve Departmanı	ORG	Yok
Açıklama	NOT	Yok
Yönetici	X-MS-MANAGER	Yok
Yardımcı Adı	X-MS-ASSISTANT	Yok

vCard Dosyaları Oracle CRM On Demand Uygulamasına Aktarılırken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler
vCard dosyaları Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarılırken aşağıdakiler göz önünde bulundurulur:

vCard özelliğindeki değer Oracle CRM On Demand uygulamasının desteklediği alan uzunluğunu aşarsa değer, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki ilgili kişi kaydında kısaltılır. Oracle CRM On Demand alanı uzunlukları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri İçe Aktarma için Alan Tipi Yönergeleri.

Sadece Oracle CRM On Demand tarafından desteklenen vCard özelliklerini içe aktarabilirsiniz.

vCard dosyanız birden fazla ilgili kişi içeriyorsa sadece vCard dosyasındaki ilk ilgili kişi Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarılır.

vCard dosyalarını kullanarak ilgili kişi resmini Oracle CRM On Demand uygulamasına aktaramazsınız.

vCard özelliği için İlgili Kişi Detayı alanı Oracle CRM On Demand uygulamasında salt okunursa vCard özelliğini içe aktaramazsınız.

Şirketiniz için paylaşılan adresler ayarlanırsa adres alanları Oracle CRM On Demand uygulamasında salt okunur olur ve vCard dosyasındaki adres özellikleri Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarılmaz.

vCard dosyası özelliği, sadece ilgili alan Oracle CRM On Demand uygulamasında sayfa yerleşiminin bir parçasıysa içe aktarılabilir.

Oracle CRM On Demand uygulamasına, sadece uzantısı .vcf olan dosyaları aktarabilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[vCard Dosyaları Hakkında](#) (sayfa 312)

[vCard Dosyalarını İçe Aktarma](#) (sayfa 314)

[İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 314)

vCard Dosyalarını İçe Aktarma

Bu konuda, bilgisayarınızdan bir vCard dosyası içe aktarılarak ilgili kişinin Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarılması açıklanmıştır.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasına, sadece uzantısı .vcf olan dosyaları aktarabilirsiniz.

vCard dosyasını içe aktarmak için

- 1 İlgili Kişi Giriş Sayfasında veya İlgili Kişi Detayı veya Liste sayfasında, vCard'ı İçe Aktar'a tıklayın.
- 2 VCard'ı İçe Aktar sayfasında, Gözet'a tıklayarak Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarmak istediğiniz vCard dosyasını bulun ve seçin.
- 3 vCard'ı İçe Aktar'a tıklayın.
vCard dosyasındaki ilgili kişi detaylarını içeren yeni bir İlgili Kişi Detayı sayfası açılır.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[vCard Dosyaları Hakkında](#) (sayfa 312)

[vCard Dosyaları Oracle CRM On Demand Uygulamasına Aktarılırken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler](#) (sayfa 313)

[İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme](#) (sayfa 314)

İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme

Bu konuda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki ilgili kişinin vCard dosyası olarak kaydedilmesi açıklanmıştır.

Bir ilgili kişiyi vCard dosyası olarak kaydetmek için

- 1 vCard dosyası olarak kaydetmek istediğiniz ilgili kişiyi seçin.
İlgili kişileri seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, başlık çubuğundaki vCard olarak kaydet düğmesine tıklayın.
Tarayıcı ayarlarınıza bağlı olarak, vCard dosyasını kaydetmek istediğiniz konumu belirtmeniz istenebilir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[vCard Dosyaları Hakkında](#) (sayfa 312)

314 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[vCard Dosyaları Oracle CRM On Demand Uygulamasına Aktarılırken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler](#) (sayfa 313)

[vCard Dosyalarını İçe Aktarma](#) (sayfa 314)

Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında

Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi, Sık Kullanılan Kayıtlar listenizin alt kümesidir. Yalnızca sık kullanılan ilgili kişiler kayıtlarınıza eklediğiniz ilgili kişi kayıtlarını gösterir. Şirket ayarlarınıza ve rol ayarlarınıza bağlı olarak, Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi Oracle CRM On Demand uygulamasında aşağıdaki yerlerde kullanılabilir:

İlgili Kişiler Giriş Sayfasının İlgili Kişi Listeleri bölümü.

NOT: Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesi öndeğer olarak İlgili Kişiler Giriş Sayfasının İlgili Kişi Listeleri bölümünde kullanılamıyorsa, bu listeyi İlgili Kişi Listeleri bölümünde görünen liste kümesine ekleyebilirsiniz. Liste dizilerini değiştirme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme](#) (sayfa 142).

İlgili kişileri aradığınız Arama pencerelerindeki liste kümesi.

İlgili Kişiler Giriş Sayfasının veya Giriş Sayfam'ın Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümü.

Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümü, sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz en fazla 10 ilgili kişinin adlarını gösterir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümündeki ilgili kişilerin sırası, ilgili kişi kayıtlarının oluşturulduğu tarihe göre değil, ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlara eklediğiniz tarihe göre belirlenir. İlgili kişiler, sık kullanılan kayıtlarınıza en son eklediğiniz ilgili kişi listenin en üstünde görünecek şekilde tarihe göre azalan sırada listelenir. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümünde, Tam Listeyi Göster'e tıklayarak sık kullanılan kayıtlarınızın tam listesini açabilirsiniz.

NOT: Yöneticiniz, Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümünün İlgili Kişiler Giriş Sayfasında mı, Giriş Sayfam'da mı, yoksa her ikisinde birden mi görüntülenebileceğini belirler. Sık Kullanılan İlgili Kişiler bölümü İlgili Kişiler Giriş Sayfasında veya Giriş Sayfam'da zaten görüntülenmiyorsa, bu bölümü Giriş Sayfasına ekleyebilirsiniz. Giriş Sayfalarınızı kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme](#) (sayfa 881).

Sık Kullanılan İlgili Kişiler liste sayfasında Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesini açtığınızda, liste sık kullanılan ilgili kişilerin adlarını ve ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlara eklediğiniz tarihleri gösterir. Öndeğer olarak liste, sık kullanılan kayıtlarınıza en son eklediğiniz ilgili kişi listenin en üstünde görünecek şekilde ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz tarihe göre sıralanır. Listenin sıralama düzenini değiştirebilir ve listede kayıt arayabilirsiniz, ancak listede ek alanlar görüntüleyemez veya ek alanları liste filtresi için ölçütler olarak ekleyemezsiniz.

Sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz ilgili kişiler, Sık Kullanılan Kayıtlar listenizde ve Sık Kullanılan İlgili Kişiler listenizde görünür. Sık Kullanılan Kayıtlar listenizde en fazla 100 kaydınız olabilir. Sık Kullanılan Kayıtlar listenizde zaten 100 kayıt varsa ve sık kullanılan kayıtlarınıza başka bir kayıt eklerseniz, en uzun süreyle Sık Kullanılan Kayıtlar listenizde bulunan kayıt yeni kaydın eklenebilmesi için listeden atılır. Sık Kullanılan Kayıtlar listenizden atılan kayıt bir ilgili kişiye, Sık Kullanılan İlgili Kişiler listeniz 100'den az kayıt içerse bile bu ilgili kişi artık Sık Kullanılan Kayıtlar listenizde veya Sık Kullanılan İlgili Kişiler listenizde görünmez.

Aşağıdaki tabloda, Sık Kullanılan İlgili Kişiler liste sayfasında gerçekleştirebileceğiniz görevler açıklanmıştır.

Bunu yapmak için

Bu adımları uygulayın

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Yeni bir ilgili kişi ekleme	Yeni'ye tıklayın. NOT: Sık Kullanılan İlgili Kişiler sayfasında bir ilgili kişi oluşturduğunuzda, yeni ilgili kişi otomatik olarak Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesine eklenir. Yeni ilgili kişiyi Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesine eklemek isterseniz, yeni ilgili kişi için Detay sayfasında Sık Kullanılanlara Ekle simgesine tıklamanız gerekir.
Listeyi filtreleme	İstediğiniz kaydı bulmanızı kolaylaştırmak amacıyla listeyi filtrelemek için Alfabetik Arama kontrollerini ve Hızlı Filtre alanlarını kullanın. Alfabetik Arama kontrolleri ve Hızlı Filtre alanlarını kullanma hakkında bilgi için bkz. Listeleri Filtreleme (sayfa 135).
Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesini sıralama	Listede bir sütun başlığına tıklayın. Öndeğer olarak liste, sık kullanılan kayıtlarınıza en son eklediğiniz ilgili kişi listenin en üstünde görünecek şekilde ilgili kişileri sık kullanılan kayıtlarınıza eklediğiniz tarihe göre sıralanır.
Sık Kullanılan İlgili Kişiler listesinden bir kaydı kaldırma	Kaldırmak istediğiniz kaydın satırında, Kaldır bağlantısına tıklayın. Bir ilgili kişiyi Sık Kullanılan İlgili Kişiler listenizden kaldırdığınızda, ilgili kişi Sık Kullanılan Kayıtlar listesinden de kaldırılır, ancak Oracle CRM On Demand uygulamasından silinmez.
Sık kullanılan ilgili kişinin detaylarını görüntüleme	İlgili kişinin İlgili Kişi Detayı sayfasını görüntülemek için ilgili kişinin adına tıklayın.
Kaydın Giriş Sayfasında ve listelerin seçim listelerinde görünen liste dizisini değiştirin.	Liste dizilerini değiştirme ile ilgili bilgiler için bkz. Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme (sayfa 142).

İlgili Kişileri Birden Çok Firma ile Bağlama

Bir ilgili kişiyi birden fazla firmaya bağlayabilirsiniz. Bunu yapmak için, İlgili Kişi Detay Sayfası yerleşiminde Firmalar ile ilgili bilgilerin olması gerekir. Sayfa yerleşiminizi değiştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Kayıtları bağlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Seçtiğiniz Kayda Bağlama](#) (bkz. "Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma" sayfa 114).

İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme

İlgili kişiler arasındaki ilişkileri izlemek istediğinizde, bu bilgileri İlgili Kişi İlişkileri sayfalarına depolayın. Örneğin, bu ilgili kişi ile ilgili kişisel ilişkiler, iş ilişkileri ve sektör iş arkadaşları gibi etkili ilişkileri izlemek isteyebilirsiniz.

Bunu gerçekleştirmek için, önce ilişkisini izlemek istediğiniz ilgili kişiyi bu ilgili kişi kaydına bağlayın. (İstediğiniz kadar ilgili kişi bağlayabilirsiniz.) Ardından ilişkiyi tanımlayın ve ilgili bilgileri ekleyin.

NOT: İlişki izleme özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

NOT: Şirket yöneticileri ilgili kişi ilişkileri ile ilgili ek bilgileri depolamak için özel alanlar oluşturabilir ve bu özel alanları İlgili Kişi İlişkisi Düzenleme sayfa yerleşimine ekleyebilir. Ardından ilgili kişi ilişki kaydına erişimi olan kullanıcılar bu bilgileri özel alanlarda görüntüleyebilir ve güncelleyebilir.

Başlamadan önce. İlgili kişiye bağlamak istediğiniz her kişi için bir ilgili kişi kaydı oluşturun.

İlgili kişiler arasındaki ilişkileri izlemek için

1 İlgili kişiyi seçin.

İlgili kişi seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, İlgili Kişi İlişkileri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

- Bir ilgili kişi bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
- Bilgileri güncellemek için, mevcut ilgili kişi ilişkisi ile ilgili satırdaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 İlgili Kişi İlişkisi Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda ilgili kişiler arasındaki ilişkileri izleme ile ilgili bazı alanlar açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
İlgili Kişi	Arama simgesine tıklayın ve ilişkisini ve bilgilerini izlemek istediğiniz ilgili kişiyi seçin. Bu gerekli bir alandır.
Rol	İlgili kişiler arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirtin. Öndeğerler: Belirtilmedi, Çocuk, Avukat, Eş, Muhasebeci, Yardımcı, Yatırımcı, Bankacı, Beraber yaşanan, Bağımlı, Üst, Bilinen Ortak, Rakip, Akraba veya Aracı. Şirket yöneticiniz aşağı açılır listedeki değerleri değiştirebilir veya listeye değerler ekleyebilir.
Ters Rol	İlgili kişiler arasındaki ters ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirtin. Öndeğerler: Belirtilmedi, Çocuk, Avukat, Eş, Muhasebeci, Yardımcı, Yatırımcı, Bankacı, Beraber yaşanan, Bağımlı, Üst, Bilinen Ortak, Rakip, Akraba veya Aracı. Şirket yöneticiniz aşağı açılır listedeki değerleri değiştirebilir veya listeye değerler ekleyebilir.
Başlangıç Tarihi	Öndeğer, günün tarihidir. Bu alanı ilgili kişiler arasındaki ilişkinin başlangıç tarihini kaydetmek için kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	Bu alanı ilgili kişiler arasındaki ilişkinin bitiş tarihini kaydetmek için kullanın.

İlgili Kişiler Bazında Gelir İzleme

Her bir ilgili kişiniz ile ilgili gelir bilgilerini izleyebilirsiniz; bu, şirketinizin tahminlerini ilgili kişi gelirin'e göre oluşturmasına olanak sağlar . Bunu gerçekleştirmek için gelir kayıtlarını ilgili kişilere eklersiniz.

NOT: Gelir izleme özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

Gelir kayıtlarının ilgili kişilere eklenmesi şunları gerçekleştirmenizi sağlar:

Ürünleri, ürün kategorilerini veya her ilgili kişi için tahmin edilen gelirleri izleme

Şirketinizin tahminlerini ilgili kişi gelirin'e göre oluşturma

Şirketiniz tahminlerini ilgili kişilere göre oluşturursa, yalnızca şu ölçütleri karşılayan kayıtlar tahmine eklenir:

İlgili kişinin gelir kaydının Açık, Beklemede veya Kapalı Durumunda olması gerekir.

İlgili kişinin gelir kaydında Tahmin alanı işaretli olmalıdır.

Gelir kaydı bir iş fırsatına bağlanamaz.

Başlamadan önce. Şirketinizin, kullanmak istediği tahmin yöntemi ile ilgili olarak sizi bilgilendirmesi gerekir. Şirketler iş fırsatı, iş fırsatı ürünü, firması, ilgili kişisi, geliri veya ürün miktarı bazında (ancak bunlardan yalnızca biri bazında) gelir tahmini yapabilir. Şirketin tahmin yöntemi, ilgili kişilere gelir kayıtları eklerken hangi alanları doldurmanız gerektiğini belirler.

İlgili kişilere gelir eklemek için

1 İlgili kişiyi seçin.

İlgili kişi seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, Gelirler bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:

■ Gelir kaydı başlamak için Ekle'ye tıklayın.

■ Gelir bilgilerini güncellemek için mevcut gelir kaydının yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.

3 Gelir Düzenleme sayfasında, Gelir Alanlarını doldurun; bkz. [Firmalar Bazında Gelir İzleme](#) (sayfa 296).

NOT: Şirketiniz tahminlerinde ilgili kişi geliri kullanmıyorsa, Gelir sayfasında Tahmin onay kutusunun boş bırakılması önerilir.

4 Kaydı oluşturun.

Tavsiye Ekleme

İlgili kişi kaydınıza tavsiyeler ekleyebilirsiniz. Yeni tavsiye oluşturduğunuzda kayıt yeni bir satış olanağı kaydı olarak oluşturulur.

NOT: Tavsiyeler özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

Tavsiye eklemek için

- 1 İlgili kişiyi seçin.
İlgili kişi seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 İlgili Kişi Detayı sayfasında Tavsiye bölümüne ilerleyin ve Yeni'ye tıklayın.
- 3 Tavsiye Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.
- 4 Kaydı oluşturun.
Yeni tavsiye öndeğer olarak Yeterli Kılınıyor durumunu gösterir.

İlgili Kişi İlgil Alanını İzleme

Bir ilgili kişinin ilgilendiği ürünleri, servisleri veya hobileri izleyebilirsiniz, örneğin yatırım fonları veya golf.

NOT: İlgili kişi ilgi alanı özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

İlgili kişi ilgi alanını izlemek için

- 1 İlgili kişiyi seçin.
İlgili kişi seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, İlgili Kişi İlgil Alanı bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
- 3 İlgili Kişi İlgil Alanı sayfasında, gerekli bilgileri girin.
- 4 Kaydı oluşturun.

İlgili Kişileri Analiz Etme

İlgili Kişiler Giriş Sayfasının Firma bölümü bazında yapılan İlgili Kişi Analizi, kullanıcıların toplam ilgili kişi sayılarını Bölge, İl/İlçe veya Sektör gibi firma ölçütlerine göre analiz etmelerine olanak tanıyan bir grafik görüntüler. Kullanıcılar bu bilgilerle ilgili kişi dağılımlarını görebilir, iş fırsatı alanlarını veya zayıf oldukları alanları belirleyebilirler.

İlgili Kişiler Giriş Sayfasının bu bölümünde, belirli bilgileri görmek üzere fare imlecini grafiğin üzerine getirebilir, detaylı bir rapor görmek için bir segmente tıklayabilir veya aynı verileri farklı bir bakış açısıyla görmek için açılan listedeki kategorileri değiştirebilirsiniz.

En İyi Çağrı Zamanlarını İzleme

İlgili kişiyi (tipik olarak bir doktor veya başka bir sağlık hizmetleri sağlayıcısı) aramak için en uygun zamanı kaydetmek ve izlemek için, en iyi çağrı zamanını eklemek için aşağıdaki prosedürü tamamlayın. Bu kaydı oluşturduğunuzda, ilgili kişinin belirli bir adreste uygun olduğu zamanları izleyebilirsiniz.

Bir ilgili kişi kaydı, arama için sıfır veya daha fazla en iyi zaman ve birden çok adres içerebilir; bunlar da arama için sıfır veya daha fazla en iyi zaman içerebilir. İlgili kişi çağrısında en az bir adres seçili olmalıdır ve seçilen adresteki bu ilgili kişiye ilişkin arama için en iyi zaman bilgileri satış temsilcisi tarafından görüntülenebilmelidir.

NOT: İlgili Kişi Detayı sayfanıza veya İlgili Kişi Çağrı Detayı sayfanıza İlgili Kişi En İyi Zamanları bölümünü eklemeniz gerekebilir. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871). İlgili Kişi En İyi Zamanları bölümü, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

NOT: İlgili Kişi En İyi Zamanları özelliği sadece Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition için kullanılabilir.

En iyi çağrı zamanını izlemek için

- 1 İlgili Kişi Detayı sayfasında, İlgili Kişi En İyi Zamanları bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
- 2 Aşağıdaki tabloda açıklanan alanları doldurun.

Alan	Açıklama
Gün	Planlanan çağrı günü, örneğin Pazartesi. Gün seçmek için seçim listesini kullanın. (Gerekli)
Başlangıç Saati	Planlanan çağrı başlangıç saati, örneğin 11:00. (Gerekli)
Bitiş Saati	Planlanan çağrı bitiş saati, örneğin 1:00 p.m. veya 13:00. (Gerekli)
Açıklamalar	Çağrı açıklaması.
Adres	İlgili kişinin adresi. Adresi seçmek için Arama seçiciyi kullanın. (Gerekli)

- 3 Kaydı oluşturun.
İlgili kişinin en iyi çağrı zamanını oluşturduğunuzda çağrı zamanı, ilgili kişinin İlgili Kişi Çağrı Detayı sayfasındaki İlgili Kişi En İyi Zamanları bölümüne Oracle CRM On Demand tarafından da eklenir. İlgili Kişi Çağrı Detayı sayfasındaki en iyi çağrı zamanı kaydını izleyebilirsiniz ancak değiştiremezsiniz.
- 4 En iyi çağrı zamanı alanlarını güncellemek için İlgili Kişi Detayı sayfasındaki en iyi çağrı zamanı kaydı için Düzenle'ye tıklayın.
En iyi çağrı zamanı detaylarını, İlgili Kişi Detay sayfasındaki İlgili Kişi En İyi Zamanları'ndaki herhangi bir kayıttaki Gün alanına tıklayarak görüntüleyebilirsiniz.

İlgili Kişi Durum Lisansları Ekleme

Satış temsilcisi (örneğin bir ilaç satış temsilcisi) tarafından ilgili kişiye (örneğin bir doktora) bırakılan numunelerin imzalarını doğrulamak için bir doktorluk yapma lisansı kullanılır. Herhangi bir doktorun doktorluk yapma durumuna ilişkin geçerli bir tıbbi lisansı olmalıdır. *İlgili kişi durum lisansı*, ilgili kişinin (tipik olarak bir doktorun) lisans bilgilerini yakalar.

İlgili kişi için durum lisansı kaydı eklemek için aşağıdaki prosedürü tamamlayın.

NOT: İlgili Kişi Detayı sayfanızda İlgili Kişi Durum Lisansı bölümünü göremezseniz, bu ilgili öge bölümünü İlgili Öge Yerleşimlerini Özelleştirme kısmında açıklandığı gibi ekleyin veya şirket yöneticinizle iletişim kurun. Bu özellik yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir.

İlgili kişi durum lisansı eklemek için

- 1 İlgili Kişi Detayı sayfasında, İlgili Kişi Durum Lisansı bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.
- 2 Aşağıdaki tabloda alanları doldurun ve kaydı kaydedin.

Alan	Açıklama
İlgili Kişi	Bu eyalet lisansı kaydı için ilgili kişi, tipik olarak bir doktor veya ilaç temsilcisi. İlgili kişiyi seçmek için Defter seçiciyi kullanın.
Lisans Numarası	İlgili kişinin lisans numarası, örneğin PS4231732. (Gerekli.)
State	Lisans numarasıyla ilişkili ABD ili veya yetki alanı. Seçim listesini kullanarak ili seçin, örneğin New Jersey için <i>NJ</i> . NOT: Yetki alanınız ABD dışındaysa, bu alan gerekli değildir.
Geçerlilik Son Tarihi	Lisans süresinin dolduğu tarih, (AA/GG/YYYY), örneğin, 10/31/2009. Geçerlilik son tarihini seçmek için takvim simgesine tıklayın.
Durum	Lisans durumu (Aktif veya Aktif Değil). Durumu seçim listesini kullanarak seçin.

Engellenmiş İlgili Kişiler Hakkında

Şirketiniz bir ilgili kişinin tüm ürünlere ilişkin bilgileri, numuneleri veya promosyon kalemlerini almasını önlemek istiyorsa, şirket yöneticiniz ilgili kişiyi engelleyebilir. Bir ilgili kişi engellendiğinde, aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirmeye çalıştığınızda hata mesajı alırsınız:

İlgili kişi için yeni bir ilgili kişi ziyareti oluşturma

İlgili kişi için mevcut bir ilgili kişi ziyareti kaydı sunma

İlgili kişi engellenmeden önce bir ilgili kişi ziyareti planlanmış veya sürüyor olabilir. İlgili kişi, ilgili kişi ziyareti sunulmadan önce engellenmişse ilgili kişi ziyaretini sunamazsınız.

İlgili kişiyi, bir firma ziyareti için katılımcı olarak ekleme

Engellenen ilgili kişi firma ziyareti için birincil ilgili kişiyse mevcut bir firma ziyareti kaydını sunma

Ziyaretin birincil ilgili kişisi engellenmeden önce bir firma ziyareti planlanmış veya sürüyor olabilir. Birincil ilgili kişi, firma ziyareti sunulmadan önce engellenmişse, yalnızca ziyaret için engellenmemiş alternatif bir birincil ilgili kişi belirtirseniz firma ziyareti kaydını sunabilirsiniz.

İlgili kişileri engelleme hakkında bilgi edinmek için bkz. [İlgili Kişileri Engelleme](#) (sayfa 322).

İlgili Kişileri Engelleme

Bir ilgili kişiyi, ilgili kişi kaydındaki Engelleme Neden Kodu alanında bir değer seçerek engelleyebilirsiniz. Alan için öndeğer olarak aşağıdaki değerler sağlanmıştır ancak şirketiniz alan için özel değerler ekleyebilir:

İş. Üst düzey bir iş kararı nedeniyle ilgili kişinin ürün bilgilerini ve ürün numunelerini alması engellenmiştir.

Görme. İlgili kişinin tüm ürün kümelerini görme yetkisini kısıtlayan bir iş kararı nedeniyle ilgili kişinin ürün bilgilerini ve ürün numunelerini alması engellenmiştir.

Sevk Etme. Doktora herhangi bir ürünün gönderilmesine izin vermeyen bir iş kararı nedeniyle ilgili kişinin ürün bilgilerini ve ürün numunelerini alması engellenmiştir.

İK. Doktorla herhangi bir ürünün paylaşılmasına izin vermeyen bir İnsan Kaynakları kararı nedeniyle ilgili kişinin ürün bilgilerini ve ürün numunelerini alması engellenmiştir.

Yasal. Yasal inceleme nedeniyle ilgili kişinin ürün bilgilerini ve ürün numunelerini alması engellenmiştir.

Alana özel değerler ekleme hakkında bilgi için bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme. Bir ilgili kişi engellendiğinde olanlar hakkında bilgi edinmek için bkz. [Engellenmiş İlgili Kişiler Hakkında](#) (sayfa 321).

Başlamadan önce. Rolünüzle ilgili olarak İlgili Kişi Detayı sayfa yerleşiminde Engelleme Neden Kodu alanı bulunmalıdır. Sayfa yerleşimlerine alan ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme ve Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme.

Bir ilgili kişiyi engellemek için

1 Engellemek istediğiniz ilgili kişiyi seçin.

Kayıt seçme hakkında bilgi edinmek için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 İlgili Kişi Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.

3 İlgili Kişi Düzenleme sayfasında, Engelleme Neden Kodu alanında, uygun kodu seçin.

4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

İlgili Kişilere Yönelik Engellenmiş Ürünler Hakkında

Bu özellik Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir. Şirket yöneticiniz, bir ilgili kişinin bir veya daha fazla ürün için bilgi, numune veya promosyon kalemi almasının engellendiğini belirtebilir. Bir ilgili kişi için engellenen ürünleri, İlgili Kişi Detayı sayfasının Engellenmiş Ürünler ilgili bilgileri bölümündeki

bir salt okunur listede görüntüleyebilirsiniz. İlgili Kişi Detayı sayfasının Engellenmiş Ürünler ile ilgili bilgiler bölümünde engellenmiş ürün kayıtlarını ekleyemez, güncelleyemez, kaldıramaz veya silemezsiniz.

NOT: Engellenmiş Ürünler ile ilgili bilgiler bölümü İlgili Kişi Detayı sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

İlgili kişilere yönelik olarak ürün engelleme hakkında daha fazla bilgi edinmek için bkz. [Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750).

Oracle Eloqua Engage Kullanarak Pazarlama E-postaları Gönderme

Satış temsilcisi olarak müşteri ilgili kişilerinize ve satış olanaklarınıza (ikisini tek tek veya listelerde) Oracle Eloqua Marketing Cloud Service ve eklentisi Oracle Eloqua Engage ürününü kullanarak pazarlama e-postaları gönderebilirsiniz. E-posta Oracle Eloqua Engage yoluyla gönderildiğinden, bu e-postayı izleyebilirsiniz ve satış olanağı puanlama ve yeterli kılma işlemleri için kullanabilirsiniz, bunun yanı sıra alıcının e-postayı açıp açmadığını görebilirsiniz. Oracle Eloqua Engage hakkında bilgi için bkz. [Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Web sitesi](#) <http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html> değerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.

NOT: Şirketiniz Oracle Eloqua Marketing Cloud Service ve Oracle Eloqua Engage kullanmak için gereken lisansları satın almalıdır. Oracle Eloqua Marketing Cloud Service ve Oracle Eloqua Engage ayrı lisanslara sahip Oracle CRM On Demand ürünleridir.

Oracle CRM On Demand, İlgili Kişi veya Satış Olanağı Detay sayfasında E-posta Gönderme onay kutusu işaretli olan hiçbir ilgili kişi veya satış olanağı için Oracle Eloqua Engage uygulamasına e-posta göndermez. Oracle CRM On Demand içinde oluşturduğunuz yeni ilgili kişi veya satış olanağı, Oracle Eloqua Marketing Cloud Service ile eşzamanlı kılındıktan sonra Oracle Eloqua Engage uygulamasından pazarlama e-postası alabilir. Oracle Eloqua Engage, bir ilgili kişi veya satış olanağı için uyguladığınız, pazarlama veya benzeri iletişim e-postası alma aboneliğinden çıkılması gibi vazgeçme ayarlarına uyar. Bu ilgili kişi veya satış olanağı sadece, Oracle CRM On Demand içinde E-posta Gönderme ayarını kaldırdığınızda ve bu ilgili kişinin veya satış olanağının Oracle Eloqua Marketing Cloud Service uygulamasında kayıtlı e-posta iletişim talebi veya aboneliği varsa e-posta iletişimleri alır.

Bir Listedden Gönderebileceğiniz E-posta Sayısı Sınırlamaları

Bir defada gönderebileceğiniz e-posta sayısı sınırlıdır. Oracle CRM On Demand, bir listeden e-postalar gönderirken göndereceği e-posta sayısı Oracle CRM On Demand oturumunda görüntülediğiniz geçerli sayfada görüntülenen kayıt sayısı ile sınırlıdır. Listeniz 25 satır görüntülemek üzere ayarlandıysa ancak listenin tamamında 100 adet kayıt varsa Engage ile E-posta Gönder'e tıklarsınız ve Oracle CRM On Demand geçerli sayfada görüntülenen şekilde 25 kayıt gönderir. Ayrıca, Oracle CRM On Demand tarafından URL'de Oracle Eloqua Engage uygulamasına iletilebilecek parametrenin maksimum uzunluğu gözeticilerde 2048 karakterle sınırlanır. URL'deki adres listesi 2048 karakteri aşarsa, listedeki kayıt sayısını azaltmanız gerektiğini belirten bir hata mesajı alırsınız. Microsoft Internet Explorer gözeticisi için toplam URL uzunluğu 2.000 karakterle sınırlıdır. Ortalama bir e-postanın 25 karakter olduğunu varsayarak bu gözetici sınırlandırmalarını engellemek için bir defada 40 adetten fazla e-posta göndermemeniz önerilir. En iyi uygulama olarak bir defada listeden maksimum 25 adet e-posta gönderin.

Başlamadan önce. Kullanıcı rolünüz Oracle Eloqua Pazarlama Bulutu Servisi Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalıdır. Bu ayrıcalık rolünüz için etkinleştirilmediyse Oracle CRM On Demand Customer Care ile iletişime

geçin. Ayrıca, yöneticiniz e-posta iletimini aşağıdaki konuda açıklanan şekilde konfigüre etmelidir: Oracle Eloqua Engage Kullanarak E-posta İletimi Konfigürasyonu. Bunun yanı sıra Oracle Eloqua Engage için Şirket, Kullanıcı Adı ve Parola gibi oturum açma kimlik bilgilerinizin ayarlanması gerekir.

Oracle Eloqua Engage kullanarak pazarlama e-postaları göndermek için

1 İlgili Kişi Detayına, İlgili Kişi Listesine, Satış Olanağı Detayına veya Satış Olanağı Listesi sayfasına gidin.

2 Detay veya Liste sayfasının üst tarafından Engage ile E-posta Gönder'e tıklayın.

İlgili Kişi veya Satış Olanağı Detay sayfasında E-posta Gönderme onay kutusunu seçerseniz, Detay sayfasındaki Engage ile E-posta Gönder'e tıkladığınızda E-posta Gönderme alanının seçili olduğuna ve ilgili kişinin veya satış olanağının e-posta almayacağına dair bir mesaj alırsınız. Liste sayfasında Engage ile E-posta Gönder'e tıklarsanız bu mesajı sadece İlgili Kişi Listesindeki veya Satış Olanağı Listesindeki tüm kayıtlarda E-posta Gönderme onay kutusu seçiliyse alırsınız.

İlgili Kişi veya Satış Olanağı Detay sayfasında E-posta alanını doldurmadıysanız, Detay sayfasında Engage ile E-posta Gönder'e tıkladığınızda devam etmek için E-posta alanının doldurulması gerektiğine dair bir uyarı alırsınız. Liste sayfasında Engage ile E-posta Gönder'e tıklarsanız Oracle CRM On Demand sadece E-posta alanı Oracle Eloqua Engage olarak ayarlanmış İlgili Kişi Listesindeki veya Satış Olanağı Listesindeki kayıtları gönderir.

3 Oracle Eloqua Engage oturum açma ekranında kimlik bilgilerinizi girin ve Oturum Aç'a tıklayın

İPUCU: Her Oracle Eloqua Engage erişimi için kimlik bilgilerinizi yeniden girmek için Beni hatırla'ya tıklayın.

4 Şablon seç penceresinden pazarlama e-postanızın şablon adını seçin.

Oracle Eloqua Engage, Oracle CRM On Demand içinde e-postanın Kime: alanına E-posta alanı doldurulan ilgili kişiler ve satış olanaklarının e-posta adreslerini ekler.

5 E-posta içeriğini Engage penceresinde gözden geçirin ve gerekirse özelleştirin.

6 E-postayı göndermek için Engage penceresinde Gönder'e tıklayın.

İlgili Konular

Pazarlama e-postalarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

Oracle Eloqua Engage Kullanarak E-posta İletimi Konfigürasyonu

Oracle Eloqua Marketing Cloud Service Web sitesi <http://www.oracle.com/us/corporate/features/marketing-automation/index.html>

İlgili Kişi Alanları

İlgili Kişi eklemek veya mevcut bir ilgili kişinin detaylarını güncellemek için İlgili Kişi Düzenleme sayfasını kullanın. İlgil Kişi Düzenleme sayfasında bir ilgili kişiye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: İlgili kişi bilgilerini İlgili Kişi Listesi sayfasında ve İlgili Kişi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar İlgili Kişi Bilgileri	
Firma	İlgili kişinin bağlı olduğu firma. NOT: Birden fazla firmaya ilgili kişi bağlamak mümkündür; daha fazla bilgi için bkz. İlgili Kişileri Birden Çok Firma ile Bağlama (sayfa 316).
E-posta	İlgili kişinin e-posta adresi. E-posta adreslerinde kullanımı desteklenen karakterler hakkında bilgi için bkz. E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında (sayfa 66).
Dahil	ABD'de ve Avrupa'da müşterinin kendilerine ait bilgilerin paylaşılmasına ve pazarlama bildirimlerine katılmayı açıkça tercih ettiğini göstermek için kullanılır.
İletişim İstemiyor	ABD'de ve Avrupa'da müşterinin kendilerine ait bilgilerin paylaşılmasına izin <i>vermemeyi</i> ve pazarlama bildirimleri almamayı açıkça tercih ettiğini göstermek için kullanılır.
İlgili Kişi Detaylı Bilgileri	
İlgili Kişi Tipi	Müşteri Adayı, Yeterlilik Kazanan Satış Olanağı, Müşteri, İş Ortağı ve Rakip gibi ilgili kişi tipi. Müşteri değeri Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özgüdür. NOT: Bu alanda Müşteri değerini seçerseniz, Müşteri Başlangıç Tarihi alanı otomatik olarak günün tarihi ile doldurulur.
Departman	İlgili kişinin departmanının adı.
Yönetici	İlgili kişinin yöneticisinin adı.
Satış Olanağı Kaynağı	Reklam, Dolaysız Posta, E-posta, Web Sitesi ve Diğer gibi ilgili kişinin satış olanağı kaynağı.
Kaynak Kampanya	İlgili kişiyi oluşturan kampanya. İlgili kişi, satış olanağı dönüştürme işlemi sırasında oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. İlgili kişi bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.
Yardımcı Adı	İlgili kişinin yardımcısının adı.

Satış

Alan	Açıklama
Yardımcı Telefon No	İlgili kişinin yardımcısının telefon numarası.
Özel	İlgili kişinin özel olduğunu ve başkaları tarafından görüntülenemeyeceğini gösterir.
E-posta Gönderme	İlgili kişinin e-posta almak istemediğini gösterir.
Derece	Öndeğerler PHD, M.D., D.O., MBA, RN, R.T., Reg. Eczacı, Fen Bilimleri Lisansüstü, Diş Hekimi, Lisanslı Hemşire ve Kamu Sağlığı Uzmanı. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Pazar Potansiyeli	Öndeğerler Yüksek, Orta ve Düşük. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Çağrı Sıklığı	Öndeğerler Yok, Yılda 1-2 Kez, Yılda 3-4 Kez ve Yılda En Az 5 Kez. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Yıllık Kümüle Satış	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Rota	Öndeğerler Rota 1, Rota 2, Rota 3 ve Rota 4. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Engelleme Neden Kodu	Bu alanda bir değer olması, ilgili kişinin tüm ürünler için bilgi, numune veya promosyon kalemi almasının engellenmiş olduğunu belirtir. İlgili kişi engelleme işlevi hakkında daha fazla bilgi için bkz. Engellenmiş İlgili Kişiler Hakkında (sayfa 321) ve İlgili Kişileri Engelleme (sayfa 322).
Son Çağrı Tarihi	Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Aramak İçin En Uygun Zaman	Bir ilgili kişiye ulaşmak için günün en uygun zamanını gösterir. Öndeğerler Öğleden sonra erken, Sabah erken, Akşam, Öğleden sonra geç, Sabah ve Cumartesi. Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir.
Ek Bilgi	
Firma Adresi alanları	Birincil adres. İlgili kişiye bağlı firmadan devralınır. Salt okunur.
İlgili kişi adres alanları	İlgili kişinin alternatif adresi. NOT: Şirketiniz için paylaşılan adresler belirlenirse, ilgili kişi adresleri salt okunur olur ve adres alanları paylaşılan adres gereksinimlerini karşılayacak şekilde değişir. Şirketinizdeki diğer kullanıcılar özel ilgili kişilerin paylaşılan adres verilerini görüntüleyebilir. Paylaşılan adresler ile ilgili daha fazla bilgi için Adresler bölümüne bakın.

Alan	Açıklama
Sahip	<p>İlgili kişi kaydı sorumlusunun diğer adı.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sorumlu alanındaki değer, sizin veya yöneticilerinizin çalıştırdığı raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>İlgili Kişi Ekibi veya Firma ekibi sayfalarından diğer kullanıcılarla ilgili kişi kayıtlarını paylaşabilirsiniz. Kayıtları diğer kullanıcılarla paylaşma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Açıklama	İlgili kişi ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Kullanılabilir Bölüm	
Geçerli Yatırım Karması	Öndeğerler Agresif, Ilımlı ve Ölçülü'dür. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Hedef	Öndeğerler Sermaye Koruma, Gelir, Gelir/Büyüme, Dengeli, Büyüme, Hızlı Büyüme ve Uluslararası Portföy'dür. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Segment	Öndeğerler Beyaz Yakalı, Mavi Yakalı, Kırsal/Çiftçi, Kitle Perakende, Kitle Yüksek Kesim, Servet, Yüksek Servet ve Çok Yüksek Servet'tir. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Deneyim Düzeyi	Öndeğerler Yok, Sınırlı, İyi ve İleri. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Risk Profili	Öndeğerler Ölçülü , Ilımlı ve Agresif'tir. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Birincil Amaç	Öndeğerler Çocukların eğitimi için tasarruf, Üniversite için Tasarruf, Yeni Ev, Sağlık sigortası, Konut planlama, Varlıklarımı koruma ve Emeklilik'tir. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Önemli Yaşam Olayları	Öndeğerler Evlilik, Doğum, Emeklilik, Boşanma ve Diğer. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Yatırım Süresi	Öndeğerler Kısa vadeli, Orta vadeli, Uzun vadeli'dir. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Satış

Alan	Açıklama
Kademe	Öndeğerler Gold, Silver, Bronze, İlk 100, En Üst, Orta ve Düşük'tür. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Toplam Borçlar	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Toplam Net Değer	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Toplam Gelir	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Toplam Varlıklar	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Toplam Harcama	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Kredi Puanı	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Medeni Hal	Öndeğerler Bekar, Boşanmış, Evli, Hayat Arkadaşı ve Dul Kadın ve Dul Erkek'tir. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Sahip veya Kira	Öndeğerler Sahibi veya Kira. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Konut Değeri	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Doğum Tarihi	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Vergi Aralığı	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Müşteri Kimliği	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Cinsiyet	Öndeğerler K ve E. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Serbest Meslek	Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Müşteri Başlangıç Tarihi	İlgili Kişi Tipi Müşteri olarak ayarlandığında otomatik olarak günün tarihi ile doldurulur. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Referansta Bulunan	İlgili kişiye referans olan kişi. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

Alan	Açıklama
Yeterlilik Tarihi	Müşteri yeterlilik kazandığında otomatik olarak günün tarihi ile doldurulur. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Durum	İlgili Kişinin durumu. Öndeğerler Aktif, Hareketsiz Dosyalı ve Sonlanmış Dosyalı'dır. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.
Meslek	Müşterinin mesleği. Bu alan Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasına özeldir.

İş Fırsatları

İş Fırsatları sayfalarını iş fırsatları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *İş Fırsatları* belirli bir noktada gelir tahminine eklenebilecek olası satış anlaşmalarıdır.

Yeterlilik kazanmış bir satış olanağını iş fırsatına dönüştürerek iş fırsatı oluşturabilir veya mevcut bir firma veya ilgili kişi için yeni iş fırsatı oluşturabilirsiniz.

İş fırsatı kayıtları, satış anlaşmalarını tamamlamaya çalışırken satış tüm satış olanaklarınızı yönetmenize yardımcı olur. Tüm iş fırsatı bilgileriniz tek yerden görüntülenebilir ve ilgili satış olanağı, ilgili kişi ve firma bilgilerine bağlıdır. Bu bilgiler size iş fırsatınız ve müşteriniz ile ilgili eksiksiz bir görünüm sağlar.

İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında

İş fırsatı satış sürecinde belirli bir noktaya ulaştığında satış tahmininize eklenebilecek, gelir üretmesi olası bir işlemdir. Bir iş fırsatının veya ürün geliri kaydının tahmine eklenmesinin düşünülmesi için, kaydın tahmin dönemi içinde bir kapanış tarihi olması ve sorumlusunun bir tahmin katılımcısı olması gerekir. Tahmin dönemleri ve katılımcıları tahmin tanımının bir parçası olarak tanımlanır. Tahminler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Tahminler](#) (sayfa 352).

NOT: Şirketiniz farklı roller ve farklı iş fırsatı tipleri için farklı satış süreçleri ayarlayabilir. İş fırsatı tipini baz alan satış süreci, kullanıcı rolünüzü baz alan satış süreci öndeğerini geçersiz kılar. İş fırsatı oluşturduğunuzda, kullanıcı rolünüze ilişkin satış süreci öndeğeri bu iş fırsatına atanır. Atanmış satış süreci olan bir iş fırsatı tipi seçerseniz, iş fırsatı ile ilgili satış süreci seçtiğiniz iş fırsatına göre belirlenir.

İş Fırsatı Kayıtlarınızı Yönetmek için İpuçları

Bir satış anlaşmasını kapatmaya çalışırken iş fırsatı bilgilerinizin güncellenmesi net ekip iletişiminden yararlanmanızı ve doğru tahminler ve raporlar sağlar. İş Fırsatı Detayı sayfasındaki belirli alanların güncel tutulması özellikle önemlidir:

Gelir, Kapanış Tarihi ve Satış Aşaması alanları tüm satış olanakları tarihçesini izlemek için kritik öneme sahiptir ve eğilim analizleri ve tahmin oluşturmak için kullanılır.

Satış

Şirketiniz tahminlerini iş fırsatları bazında yapıyorsa, satış sürecindeki uygun bir zamanda iş fırsatı gelirini tahmin edilen gelirinize eklemek için bir iş fırsatı kaydındaki Tahmin onay kutusunu seçin. Şirketiniz tahminlerini ürünler bazında yapıyorsa, bunun yerine bağlantılı ürünlerinizdeki Tahmin onay kutusunu seçin.

Satış Aşamaları

Her satış süreci belirli aşamalar tarafından tanımlanır. Her satış aşamasının belirli aktiviteleri ve teslimatları veya iş fırsatı sonraki satış aşamasına geçmeden önce tamamlanması gereken görevler içerir. Bir iş fırsatı üzerinde çalışırken, iş fırsatını şirketinizin satış döngüsündeki her aşama ile ilgili açıkça tanımlanmış ölçütlere göre değerlendirirsiniz.

Ölçütler karşılandığında iş fırsatı kaydınızdaki Satış Aşamaları alanını güncelleyin.

İş fırsatı kaydındaki Olasılık yüzdesi alanı, öndeğer olarak iş fırsatı ile ilgili seçilen satış aşaması ile ilişkili bir değer görüntüler. Özel iş fırsatınız o satış aşamasındayken, iş fırsatını daha iyi yansıtmak için, gerekirse bu değeri değiştirebilirsiniz. Ancak, satış aşaması değiştiğinde, Satış aşamasını değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliği kullanılmadıkça, Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşamasının olasılık değeri öndeğerine otomatik olarak güncellenir. Bir veya daha fazla sayıda kayıta Satış Aşamaları alanındaki değeri değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanırsanız, kayıtlardaki Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşaması ile ilgili olasılık yüzdesi öndeğerine güncellenmez.

Beklenen Gelir alanı Gelir alanının Olasılık yüzdesi alanındaki değer ile çarpımı baz alınarak hesaplanan bir para birimi değeri görüntüler. Bu sayı tahmin oluşturmada kullanılır.

Sonraki Adım alanını satış döngüsündeki sonraki aşama ile ilgili ölçütleri yansıtabilecek şekilde güncelleyin.

Aramalarda ve Liste Filtrelerinde Satış Aşamaları Hakkında

Arama ölçütlerinde ve liste filtrelerinde seçebileceğiniz satış aşamaları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

Eylem çubuğundaki İş Fırsatı kayıt tipinin hedeflenen aramasında, Satış Aşamaları alanı arama alanı olarak kullanılabilirse sadece kullanıcı rolünüz için belirlenen satış süreciyle ilişkili satış aşamalarını, veya kullanıcı rolünüz için satış süreci belirlenmediyse satış süreci öndeğerine ilişkin satış aşamalarını seçebilirsiniz. Eylem çubuğunda İş Fırsatı Tipi alanı arama alanı olarak kullanılabilirse bile kullanılabilir satış aşamaları iş fırsatı tipine göre sınırlandırılmaz; arama için bir iş fırsatı tipi seçersiniz.

İş Fırsatı kayıt tipinde gelişmiş aramasında, Satış Aşamaları alanı filtre değerleri olarak Oracle CRM On Demand içinde mevcut olan satış aşamalarından birini seçebilirsiniz. Rolünüz için satış süreci öndeğeri belirtilmiş olsa dahi kullanılabilir filtre değerleri, belirli bir satış sürecine ilişkin satış aşamalarıyla sınırlandırılmaz; veya arama filtresi olarak bir iş fırsatı seçersiniz.

İş Fırsatı kayıt tipi için bir liste filtresi ayarlarken Satış Aşamaları alanı filtre değerleri olarak Oracle CRM On Demand içinde mevcut olan satış aşamalarından birini seçebilirsiniz. Rolünüz için satış süreci öndeğeri belirtilmiş olsa dahi kullanılabilir filtre değerleri, belirli bir satış sürecine ilişkin satış aşamalarıyla sınırlandırılmaz; veya liste filtresi olarak bir iş fırsatı seçersiniz.

Tahmin Oluşturma

Oracle CRM On Demand tahminler oluştururken, hangi kayıtların, alanların ve verilerin dahil edileceğini tahmin yönteminize göre belirler. Belirli koşullar karşılanırsa bu kayıtları tahminlere dahil eder:

Kapanış Tarihi. Oracle CRM On Demand iş fırsatı veya ürün geliri kaydı ile ilgili kapanış tarihinin tahmin dönemi içinde olduğunu doğrular:

- Şirketinizin tahminleri iş fırsatı geliri baz alınarak oluşturuluyorsa, iş fırsatı kaydının (yalnız veya ürünlere bağlı olarak) tahmin dönemi içinde bir kapanış tarihi göstermesi gerekir.
- Şirketinizin tahminleri ürün geliri baz alınarak oluşturuluyorsa, ürün geliri kaydının tahmin dönemi içinde bir kapanış tarihi göstermesi gerekir.

Beklenen Gelir. Oracle CRM On Demand beklenen gelir tahmini verilerini şu şekilde hesaplar:

Fırsat veya ürün geliri kayıtlarında Beklenen Gelir alanlarının toplamını hesaplar ve toplamı Tahmin kaydındaki Beklenen Gelir alanında görüntüler.

NOT: İş fırsatı beklenen gelirin iş fırsatı ürünleri bazlı beklenen geliri doğru yansıtması için şirket profilinde Ürün Olasılığı Ortalaması Etkin seçeneği işaretlenmelidir. Ürün olasılığı için ortalama işlevinin etkinleştirilmesi, her ürün geliri kaydının olasılık yüzdesinin (Olasılık Yüzdesi alanında kaydedildiği gibi) hesaplamasının bir parçası olarak dahil edilmesini sağlar. Ayrıca, İş Fırsatı Toplamlarını Otomatik Güncellemeyi Etkinleştir seçeneği şirket profilinde işaretlenmediği sürece iş fırsatının beklenen gelirini güncellemek için İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle düğmesine tıklamanız gerekir. İş fırsatı toplamlarını güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama](#) (sayfa 337).

Tüm Satış Olanakları. Oracle CRM On Demand tüm satış olanakları tahmin verilerini şu şekilde hesaplar: durumu ne olursa olsun tahmin dönemi içindeki tüm olası satış anlaşmalarının fırsat veya ürün geliri kayıtlarında Gelir alanlarının toplamını hesaplar ve toplamı tahmin kaydındaki Tüm Satış Olanakları alanında görüntüler.

NOT: Tekrarlı ürün gelirleri için, toplam ürün geliri değil, yalnızca son tahmin dönemine ait gelir tutarı dahil edilir.

Tahmin. Oracle CRM On Demand Tahmin onay kutusu seçili olan kayıtlardan Gelir alanı verilerini alır ve toplamı tahmin kaydındaki Tahmin alanında görüntüler:

- Şirketinizin tahminleri iş fırsatları baz alınarak oluşturuluyorsa, Tahmin onay kutusu seçili olan iş fırsatı kayıtları dahil edilir.
- Şirketinizin tahminleri ürünler baz alınarak oluşturuluyorsa, Tahmin onay kutusu seçili olan ürün geliri kayıtları dahil edilir.

NOT: Tahmin işareti iş fırsatının kapatılma olasılığının yüksek olduğunu gösterir. Bundan dolayı, işaret seçili olduğunda karşılık gelen gelir tahmin edilen gelir toplamınıza eklenir.

Tahmin işareti bir iş fırsatı veya ürün geliri kaydının genel tahmin kaydınızın bir parçası olup olmadığını belirlemez.

Kapatılan Gelir. Oracle CRM On Demand Kapatılan-Kazanılan satış aşaması olan kayıtlardan Gelir alanı verilerini alır ve toplamı Tahmin kaydının Kapatılan Gelir alanında görüntüler:

- Şirketinizin tahminleri iş fırsatları baz alınarak oluşturuluyorsa, kapanış tarihi tahmin dönemi içinde olan iş fırsatı kayıtları dahil edilir.
- Şirketinizin tahminleri ürünler baz alınarak oluşturuluyorsa, başlangıç/kapanış tarihi tahmin dönemi içinde olan ürün geliri kayıtları dahil edilir.

NOT: Tekrarlı ürün gelirleri için, toplam ürün geliri değil, yalnızca son tahmin dönemine ait gelir tutarı dahil edilir.

İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma

İş Fırsatı Giriş Sayfası iş fırsatlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi İş Fırsatı Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İş Fırsatı Oluşturma

Son Görüntülenen İş Fırsatları bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak iş fırsatı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İş Fırsatı Alanları](#) (sayfa 349).

İş Fırsatı Listeleriyle Çalışma

İş Fırsatı Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda iş fırsatlarının standart listeleri açıklanmıştır.

İş Fırsatı Listesi	Filtreler
Tüm İş Fırsatları	Görebildiğiniz tüm iş fırsatları
Tüm Kapatılan İş Fırsatları	Satış Aşaması alanı Kapatılan/Kazanılan olarak ayarlanan iş fırsatları
Tüm Büyük İş Fırsatları	Gelirin 100.000'den yüksek olduğu iş fırsatları
En Son Oluşturulan İş Fırsatları	Size görünür durumda olan, oluşturma tarihine göre sıralanmış tüm iş fırsatları
En Son Değiştirilen İş Fırsatları	Size görünür durumda olan, değiştirme tarihine göre sıralanmış tüm iş fırsatları
Tahmin İş Fırsatlarım	Tahmin onay kutusunun seçili olduğu iş fırsatları
İş Fırsatlarım	Adınızın Sahip alanında olduğu iş fırsatları
En İyi İş Fırsatlarım	Sahip olduğunuz ve Öncelik alanı Yüksek olarak ayarlanmış olan iş fırsatları
En Son Oluşturduğum İş Fırsatları	Oluşturduğunuz, oluşturma tarihine göre sıralanmış tüm iş fırsatları
En Son Değiştirdiğim İş Fırsatları	Değiştirdiğiniz, oluşturma tarihine göre sıralanmış tüm iş fırsatları

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Görüntülenen İş Fırsatlarını Görüntüleme

En Son Görüntülediğim İş Fırsatları bölümünde, en son görüntülediğiniz iş fırsatları gösterilir.

İş Fırsatı Görevleriyle Çalışma

Açık İş Fırsatım ile İlgili Görevler bölümünde, size atanan görevler son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde gösterilir. Son tarihi ve önceliği siz veya yöneticiniz ayarlar. 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntüleme: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Bir görevi gözden geçirmek için Konu bağlantısına tıklayın.

Görevin ilişkili olduğu iş fırsatını gözden geçirmek için iş fırsatının adına tıklayın.

Görev listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Tüm Satış Olanaklarını Analiz Etmek için Raporları Kullanma

İş Fırsatı Giriş Sayfanızda bir veya daha çok rapor bölümü gösterilebilir. Şirket yöneticiniz sayfada görüntülenecek rapor bölümlerini belirleyebilir. Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, geçerli Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Analizi bölümü gösterilir. Bu bölümde, tüm satış olanaklarına ilişkin üç aylık dönem analizi grafik formatında görüntülenir. Geçerli Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Analizi bölümünü kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Tüm Satış Olanaklarını Analiz Etme](#) (sayfa 343).

İş Fırsatı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştirme ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin İş Fırsatı Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, İş Fırsatı Giriş Sayfanıza daha fazla bölüm ekleyebilirsiniz.

İş Fırsatı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İş Fırsatı Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

- 2 İş Fırsatı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

İş Fırsatlarını Yönetme

İş fırsatlarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[İş Fırsatlarını Yeniden Atama](#) (sayfa 335)

[İş Fırsatlarının İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (sayfa 335)

[Satış Süreci Koçuna Erişme](#) (sayfa 336)

[Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama](#) (sayfa 337) (ürün gelirinin izlenmesini sağlar)

[Tüm Satış Olanaklarını Analiz Etme](#) (sayfa 343)

[İş Fırsatından Özel Fiyatlandırma İsteği Oluşturma](#) (sayfa 344)

[Üst ve Alt İş Fırsatları Belirleme](#) (sayfa 344)

[İş Fırsatından Satış Anlaşması Kaydı Oluşturma](#) (sayfa 345)

[İş Fırsatı Gelirini Ekip Üyeleri Arasında Bölüştürme](#) (sayfa 346)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#) (sayfa 168)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Satış Aşamaları ve Toplu Güncelleme Özelliği Hakkında](#) (sayfa 348)

[Oracle Social Network ile çalışma](#) (sayfa 485)

İş Fırsatlarını Yeniden Atama

Erişim düzeyleriniz bunu yapmanıza izin verirse, iş fırsatı kaydında sahibi veya birincil özel defteri değiştirerek bir iş fırsatını manuel olarak yeniden atayabilirsiniz.

NOT: Şirket yöneticinizin İş Fırsatı kayıt tipi için konfigüre ettiği kayıt sahipliği moduna bağlı olarak, bir sahibe veya birincil özel deftere iş fırsatı kaydı atayabilirsiniz; ancak, bir iş fırsatı kaydını sahibe ve birincil özel deftere aynı anda atayamazsınız. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

Şirketiniz atama yöneticisini kullanıyorsa ve İş Fırsatı kaydı tipi kayıt sahipliği kullanıcı modu veya karma modu için konfigüre edildiye, istek üzerindeki İş Fırsatını Yeniden Ata onay kutusunu işaretleyerek bir iş fırsatını yeni sahibe yeniden atamanız da mümkündür.

İş fırsatını yeniden atamak için

- 1 Yeniden atamak istediğiniz iş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 İş Fırsatı Düzenleme sayfasında aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Sahip alanında veya Defter alanında Arama simgesine tıklayın ve Arama penceresinde başka bir kullanıcı veya defter seçin.
 - Atama yöneticisinin iş fırsatını yeniden atamasını tetiklemek için İş Fırsatını Yeniden Ata onay kutusunu seçin.

NOT: Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

- 4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

İş Fırsatlarının İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme

Oracle CRM On Demand iş fırsatlarınızın iş ortakları veya rakipleri ile ilgili bilgileri izleyebileceğiniz alanlar sağlar. Örneğin, XYZ İş Fırsatı için, hangi şirketlerle (firmalarla) iş yaptığınızı veya XYZ İş Fırsatı için hangi şirketlerle (firmalarla) rekabet ettiğinizi izlemek isteyebilirsiniz.

Bunu gerçekleştirmek için, önce iş ortağınız veya rakibiniz olarak faaliyet gösteren firmayı iş fırsatı kaydına bağlayın. (İstediğiniz kadar iş ortağı veya rakip firma bağlayabilirsiniz.) Ardından İş Fırsatı İş Ortağı veya Rakip Düzenleme sayfasına iş ortağı veya rakip ile ilgili, güçlü veya zayıf yönleri gibi bilgiler ekleyin.

Başlamadan önce. İş fırsatınıza başlamak istediğiniz her iş ortağı veya rakip için bir firma kaydı oluşturun. Kayıt ekleme ile ilgili bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

İş fırsatları ile ilgili iş ortağı ve rakip bilgilerini izlemek için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, İş Fırsatı İş Ortakları veya İş Fırsatı Rakipleri bölümüne gidin ve şunlardan birini gerçekleştirin:
 - Bir firma bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
 - Bilgileri güncellemek için mevcut iş ortağının veya rakibin yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 3 İş Fırsatı İş Ortağı Düzenleme veya İş Fırsatı Rakibi Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin. Aşağıdaki tabloda iş ortağı veya rakip bilgilerini izleme ile ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
İş Fırsatı İş Ortağı	Arama simgesine tıklayın ve bu iş fırsatı ile ilgili olarak ilişkisini ve bilgilerini rakibiniz olarak izlemek istediğiniz firmayı seçin. Bu gerekli bir alandır.
İş Fırsatı Rakibi	Arama simgesine tıklayın ve bu iş fırsatı ile ilgili olarak ilişkisini ve bilgilerini rakibiniz olarak izlemek istediğiniz firmayı seçin. Bu gerekli bir alandır.
Rol	İş fırsatınız ile bu firma arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirtin.
Ters Rol	Ters ilişkiyi veya rolü tanımlayan seçeneği belirtin.
Başlangıç Tarihi	İş ortaklığının başlangıç tarihini kaydetmek için bu alanı kullanın. Öndeğer, günün tarihidir. Bu gerekli bir alandır.
Bitiş Tarihi	İş ortaklığının bitiş tarihini kaydetmek için bu alanı kullanın.
Birincil İlgili Kişi	Bu iş fırsatı ile ilgili temel iş ortağı veya rakip.

- 4 Kaydı oluşturun.

Satış Süreci Koçuna Erişme

Bir iş fırsatının her satış aşamasında şirketinizin, iş faaliyetlerine göre belirli bilgiler toplaması gerekebilir. Bu bilgileri doldurmada size yardımcı olması için, şirket yöneticiniz izleme görevleri ayarlayabilir, belirli bilgileri doldurmanızı isteyebilir ve satış sürecinin her aşamasında incelemeniz için bilgiler ekleyebilir.

Not: Şirketiniz farklı roller ve farklı iş fırsatı tipleri için farklı satış süreçleri (aşamalar, olasılıklar ve süreç koçluğu bilgileri) ayarlayabilir. Örneğin, diğerleri hizmet satarken bazı satış temsilcileri ürün satıyorsa, bunların farklı rollere bağlanması ve sonuç olarak, satış aşamaları için farklı seçenekler ve satış süreci koçunda farklı yönergeler görmeleri gerekebilir.

Satış aşamaları ile ilgili süreç koçu bilgilerine erişmek için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında Süreç Koçu düğmesine tıklayın.
- 3 Şirket yöneticinizin ayarladığı bilgiler için Süreç Koçu sayfasını gözden geçirin ve iş fırsatı kaydını buna uygun olarak güncelleyin.
İPUCU: Süreç Koçu sayfasına sağ tıklayarak bilgileri yazdırabilirsiniz.
NOT: Yararlı Kaynaklar bölümünde daha fazla bilgi için herhangi bir eke ait satırda Görüntüle'ye tıklayın.
- 4 İş fırsatını güncellemek için, Düzenle'ye tıklayın ve kayıt bilgilerini süreç koçu yönergelerini karşılayacak şekilde revize edin.
- 5 İş fırsatı kaydını oluşturun.
- 6 Satış Aşaması alanını güncellediğinizde, uygulama gerekli alanları doldurmanızı ister. Ayrıca, bazı alanlar belirli öndeğerlere dönebilir ancak bunları güncelleyebilirsiniz.
- 7 Süreç Koçu penceresinde Kapat'a tıklayın.

Şirket yöneticiniz bunu ayarladıysa, kaydı oluşturduğunuzda bazı görevler bu iş fırsatına ve bu iş fırsatının bağlı firmasına eklenir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

Satış Süreçlerini, Kategorilerini ve Süreç Koçlarını Ayarlama

Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama

Şunları yapmak için ürünleri iş fırsatlarına bağlayabilirsiniz:

Hangi ürünlerin iş fırsatına ait olduğunu izleme

Ürün gelirine göre iş fırsatı gelirini hesaplama

Şirketinizin tahminlerini ürün gelirine ve ürün miktarlarına göre oluşturma

Bir ürünü iş fırsatına, iş fırsatını oluşturduğunuzda da bağlayabilirsiniz. Şirket yöneticiniz İş Fırsatı Düzenleme sayfasında Ürünü Kaydet ve Ekle düğmesini etkinleştirdiyse, yeni iş fırsatı kaydını oluşturmak için Ürünü

Kaydet ve Ekle düğmesine tıklayabilir ve doğrudan Ürün Geliri Düzenleme sayfasına gidebilirsiniz. Ürün geliri kaydını ekleme işlemi iptal ederseniz, Oracle CRM On Demand daha önce oluşturulmuş iş fırsatı kaydı ile ilgili İş Fırsatı Detayı sayfasını görüntüler.

Kullanıcı rolünüz aşağıdaki ayrıcalıklardan en az birine sahipse bir iş fırsatıyla bağlantılı ürün geliri kayıt grubundaki değerleri aynı anda güncellemek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanabilirsiniz:

Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme

Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme

Toplu Güncelle düğmesi, İş Fırsatı Detayı sayfasının İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümünde ve de İş Fırsatı Detayı sayfasının İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümünde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıkladığında açılan İş Fırsatı Ürün Geliri Listesi sayfasında mevcuttur.

NOT: Kullanıcı rolünüzde Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme ayrıcalığı varsa ve Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme ayrıcalığı yoksa Toplu Güncelleme özelliğiyle güncelleyebileceğiniz alanların kümesi kısıtlı olabilir. Ayrıcalıkların güncelleyebileceğiniz alanları nasıl belirlediği hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Gruplarını Güncelleme](#) (sayfa 150).

İş Fırsatı Toplamlarını Güncelleme Hakkında

Şirket kurulumunuza bağlı olarak bir iş fırsatındaki gelir ve beklenen gelir, iş fırsatıyla bağlantılı ürünleri güncellediğinizde otomatik olarak güncellenebilir. Yöneticiniz şirket profilinde İş Fırsatı Toplamlarını Otomatik Güncellemeyi Etkinleştir seçeneğini işaretlediğinde, iş fırsatıyla bağlantılı bir üründe değişiklik yaptığınızda iş fırsatındaki gelir ve beklenen gelir otomatik olarak güncellenir. Benzer şekilde, iş fırsatına bir ürün bağladığınızda veya bir ürünü iş fırsatından kaldırdığınızda, iş fırsatındaki gelir ve beklenen gelir otomatik olarak güncellenir.

Yöneticiniz şirket profilinde İş Fırsatı Toplamlarını Otomatik Güncellemeyi Etkinleştir seçeneğini işaretlemediğinde, iş fırsatıyla bağlantılı ürünleri güncellediğinizde iş fırsatındaki gelir ve beklenen gelir otomatik olarak güncellenmez. Bunun yerine, İş Fırsatı Detayı sayfasındaki İş Fırsatı Ürün Gelirleri ilgili bilgiler bölümünün başlık çubuğunda İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle düğmesi kullanılabilir olur. Bir iş fırsatıyla bağlantılı herhangi bir üründe değişiklik yaptıktan sonra iş fırsatındaki gelir ve beklenen geliri güncellemek için İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle düğmesine tıklamanız gerekir.

İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle düğmesinin düzgün çalışması için Ürün Geliri Düzenleme sayfasındaki Miktar ve Gelir alanlarının görüntülenmesi ve doldurulması gerekir. Yöneticiniz sayfa yerleşiminizi bu alanların kullanılabileceği şekilde özelleştirebilir.

Ürün Olasılığı Ortalaması Hakkında

İş fırsatı geliri hesaplanırken yapılan hesaplama, şirket profilinde Ürün Olasılığı Ortalaması Etkin seçeneğinin etkinleştirilip etkinleştirilmediğine bağlı olarak aşağıdaki şekilde değişir:

Ürün Olasılığı Ortalaması Etkin seçeneği işaretlendiyse, Oracle CRM On Demand iş fırsatındaki Gelir alanını ve Olasılık yüzdesi alanını güncellemek için bağlantılı her ürünü kullanır. Bundan dolayı, Beklenen Gelir tüm bağlı ürünlerin ortalama olasılığı kullanılarak hesaplanır.

Şirket profilinde Ürün Olasılığı Ortalaması Etkin seçeneği işaretlendiğinde, Oracle CRM On Demand iş fırsatındaki Gelir alanını güncellemek için bağlı her ürünün toplam ürün gelirini kullanır. İş fırsatındaki Olasılık yüzdesi alanının değeri güncellenmez. Bu nedenle, Beklenen Gelir, iş fırsatının Olasılık yüzdesi alanındaki mevcut yüzde kullanılarak hesaplanır.

NOT: Beklenen Gelir hesaplama yöntemi, şirket profilindeki İş Fırsatı Toplamlarını Otomatik Güncellemeyi Etkinleştir onay kutusu ayarından bağımsız olarak ayıdır.

Başlamadan önce:

Şirketinizin, kullanmak istediği tahmin yöntemi ile ilgili olarak sizi bilgilendirmesi gerekir. Şirketin tahmin yöntemi iş fırsatlarınıza ürünler bağlarken hangi alanları seçmeniz gerektiğini belirler.

Bir kayıt grubunu güncellemek için kullanıcı rolünüzde aşağıdaki ayrıcalıklardan en az biri olmalıdır: Herhangi Bir Alanı Toplu Güncelleme veya Sayfa Yerleşiminde Kullanılabilen Düzenlenebilir Alanları Toplu Güncelleme.

Ürünleri iş fırsatlarına bağlamak için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Bir ürün bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
 - Ürün bilgilerini güncellemek için mevcut ürünün yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 3 İş Fırsatı Ürün Geliri Düzenleme sayfasında, Miktar, Satılma Fiyatı ve Kapanış Tarihi alanlarını doldurun.
- 4 Ürün tekrarlı gelir gösteriyorsa, Tekrarlı Gelir Bilgileri bölümünde Sıklık ve Dönem Sayısı alanlarını doldurun.
- 5 Şirketiniz gelir tahminlerini ürün geliri bazında yapıyorsa ve bu ürün geliri kaydını tahmin edilen gelir toplamlarının veya tahmin edilen miktarlarınızın ya da her kişinin bir parçası olarak eklemek istiyorsanız Tahmin onay kutusunu seçin.
NOT: Şirketiniz gelir tahminlerini ürünler yerine iş fırsatları bazında yapıyorsa, İş Fırsatı Ürün Geliri kaydında Tahmin onay kutusunun seçilmesi önerilmez.
- 6 Kaydı oluşturun.

Bağlı ürün gelirine göre iş fırsatı gelirini hesaplamak için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, Ürün Gelirleri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Bir ürün bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
 - Ürün bilgilerini güncellemek için mevcut ürünün yanındaki Düzenle bağlantısına tıklayın. (Satır içi düzenleme etkinleştirildiyse, Ürün Gelirleri alanlarını İş Fırsatı Detayı sayfasında satır içinde düzenleyebilirsiniz; ilgili bilgiler bölümlerinde alanları düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Bağlantılı Kayıtları Ana Kayıtlardan Güncelleme](#) (bkz. "Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme" sayfa 121).)

- 3 İş Fırsatı Ürün Geliri Düzenleme sayfasında, Miktar, Satılma Fiyatı ve Başlangıç/Kapanış Tarihi alanlarını doldurun.
- 4 Ürün tekrarlı gelir gösteriyorsa, Tekrarlı Gelir Bilgileri bölümünde Sıklık ve Dönem Sayısı alanlarını doldurun.
- 5 Kaydı oluşturun.
- 6 İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle düğmesi İş Fırsatı Detayı sayfasının İş Fırsatı Ürün Geliri bölümünde kullanılabilirse, iş fırsatı toplamlarını güncellemek için İş Fırsatı Toplamlarını Güncelle'ye tıklayın.
Bu işlem her bir bağlı ürün ile ilgili ürün gelirini toplar ve İş Fırsatı ile ilgili Gelir ve Beklenen Gelir alanlarında görüntüler.

Şirketinizin tahminlerini ürün geliri kayıtlarına göre oluşturmak için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Bir ürün bağlamak için Ekle'ye tıklayın.
 - Ürün bilgilerini güncellemek için Düzenle'ye tıklayın. (Satır içi düzenleme etkinleştirildiyse, İş Fırsatı Ürün Gelirleri alanlarını İş Fırsatı Detayı sayfasında satır içinde düzenleyebilirsiniz. İlgili bilgiler bölümlerinde alanları düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Bağlantılı Kayıtları Ana Kayıtlardan Güncelleme](#) (bkz. "Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme" sayfa 121).)
- 3 İş Fırsatı Ürün Geliri Düzenleme sayfasında:
 - a Miktar, Satılma Fiyatı ve Başlangıç/Kapanış Tarihi alanlarını doldurun.
 - b Başlangıç/Kapanış Tarihi alanındaki tarihin tahmin döneminin içinde kaldığından ve kaydın sorumlusunun bir tahmin katılımcısı olduğundan emin olun.
 - c Bu kayıt bilgilerinin tahmini gelir toplamlarınıza katkıda bulunmasını istediğinizi göstermek üzere Tahmin onay kutusunu seçin.
 - d Ürün tekrarlı gelir gösteriyorsa, Tekrarlı Gelir Bilgileri bölümünde Sıklık ve Dönem Sayısı alanlarını doldurun.
- 4 Kaydı oluşturun.
NOT: Bir ürün satılmadıysa, ilişkili Başlangıç/Kapanış tarihini güncelleyebilir ve ürün gelirinin şirketinizin tahminlerine eklenmesini önlemek için ürünle ilgili Ürün Geliri sayfasındaki Tahmin onay kutusunun seçimini kaldırabilirsiniz. Alternatif olarak, iş fırsatına bağlı ürünlerden biri beklemedeyse, ürünü iş fırsatından kaldırabilir ve ürünün gelirinin tahmine eklenmesini önlemek için o ürünle ilgili başka bir iş fırsatı oluşturabilirsiniz.

Bir grup iş fırsatı ürün geliri kaydını güncellemek için

- 1 İş Fırsatı Detayı sayfasında, İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümüne gidin ve aşağıdakilerden birini gerçekleştirin:
 - Yalnızca İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümünde görüntülenmekte olan kayıtları güncellemek isterseniz, Toplu Güncelle'ye tıklayın.
 - İş Fırsatı Ürün Gelirleri bölümünde görüntülenmekte olandan daha fazla kaydı güncellemek isterseniz, iş fırsatı ürün geliri kayıtlarının listesini açmak için Tam Listeyi Göster'e ve ardından İş Fırsatı Ürün Geliri Listesi sayfasında Toplu Güncelle'ye tıklayın.

NOT: İş Fırsatı Ürün Geliri Liste sayfasında Toplu Güncelle'ye tıkladığınızda, yalnızca İş Fırsatı Ürünü Gelir Listesi sayfasında görüntülenen kayıtları güncelleyebilirsiniz. Örneğin, İş Fırsatı Ürün Geliri Listesi sayfanızda yalnızca 10 kayıt görüntülerseniz, yalnızca bu 10 kaydı güncelleyebilirsiniz. İş Fırsatı Ürün Geliri Liste sayfasında maksimum 100 kayıt görüntüleyebilirsiniz. Listede 100'den fazla kayıt varsa, tüm kayıtlar güncellenene kadar bu görevi tekrarlayabilirsiniz.
- 2 1. adımda, güncellemek istemediğiniz kayıtların onay kutusunun işaretini kaldırın ve İleri'ye tıklayın.
- 3 Adım 2'de, güncellemek istediğiniz alanları seçin ve bu alanlar için yeni değerler girin.
Yeni değerlerle güncellemek için en çok beş alan seçebilirsiniz. Mevcut değerleri bir alandan kaldırmak için, Adım 2'de Değer sütununu boş bırakın.
- 4 Bitir'e tıklayın.

İş Fırsatı Ürün Geliri Alanları

Aşağıdaki tabloda ürün geliri ile ilgili alan bilgileri açıklanmıştır. Yöneticiniz alan ekleyebilir, yeniden etiketleyebilir veya silebilir, bundan dolayı gördüğünüz alanlar bu tablodakinden farklı olabilir.

DİKKAT: Şirketiniz tahminlerini ürünlere göre oluşturuyorsa, ürün geliri için girdiğiniz bilgiler hesaplamaları etkileyebilir.

Alan	Açıklama
Anahtar Ürün Bilgileri	
Ürün Adı	Sadece şirket yöneticiniz tarafından Sipariş Edilebilir olarak işaretlenen ürünler seçilebilir. Bir ürünü bu iş fırsatına bağladığınızda, bu alanlar ürün tanımından kopyalanır: Ürün Kategorisi, Parça Numarası, Tip, Durum ve Açıklama.
Miktar	Müşterinin sipariş ettiği birim sayısı. Tekrarlı ürün için, her tekrarlamaya dönemi için ürün miktarını girin. Örneğin, her ay 10 yazıcı kartuşu gönderiyorsanız buraya 10 yazın.
Satınalma Fiyatı	Ürünün fiyatı.
Gelir	Satınalma fiyatı ile miktarın çarpımı. Gelirin üzerine yazılamaz. Bu alan iş fırsatı ürünleri ile ilgili tahminleri etkiler.
Ürün Kategorisi	Ürün tanımındaki kategori. Salt okunur.

Satış

Alan	Açıklama
Parça Numarası	Ürün tanımındaki numara. Salt okunur.
Tip	Ürün tanımındaki tip. Salt okunur.
Durum	Ürün tanımındaki durum. Salt okunur.
Açıklama	Ürünle ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Tekrarlı Gelir Bilgileri	
Açılış/Kapanış Tarihi	<p>Bu tarih iş fırsatındaki kapanış tarihinden alınır. Ürün geliri ögesi ile ilgili olarak, bu tarih beklenen kapanış tarihidir. Tekrarlı ürün ile ilgili olarak, bu tarih başlangıç tarihidir. Ayın son gününde biten bir kapanış tarihi ve ayın ortasında başlangıç tarihi olan tekrarlı bir ürün için, tam tekrarlı fiyat için bir kayıt, eşit olarak dağıtılmış sipariş için başka bir kayıt ekleyin.</p> <p>Örneğin: 15 Mayıs tarihinde bir şirkete kağıt tedarik etmeye başlıyorsunuz. Bundan sonra, yıl sonuna kadar her ayın sonunda 500 USD değerinde kağıt göndereceksiniz.</p> <p>Ay ortası siparişi için şu değerlere sahip bir ürün kaydı ekleyin: Gelir = 250 USD Miktar = 1</p> <p>Tekrarlı sipariş için, şu değerlere sahip ikinci bir ürün kaydı ekleyin: Gelir = 500 USD Miktar = 1 Sıklık = Aylık Dönem Sayısı = 7 (Haziran - Aralık).</p>
Sıklık	<p>Tekrarlı ürünün sıklığı.</p> <p><i>İki haftalık</i> terimi iki haftada bir anlamına gelir.</p> <p>Bu alanı doldurduğunuzda, Dönem Sayısı alanını da doldurmanız gerekir.</p>
Dönem Sayısı	<p>Tekrarlı ürün geliri için dönem sayısı. Tekrarlı gelir maksimum 260 dönem destekleyebilir. Toplam dönem sayısı tarafından kapsanan sürenin uzunluğu seçilen sıklığa (Sıklık alanında) göre değişir. Örneğin, haftalık olarak tekrarlanan gelire sahipseniz, geliri en çok beş yıl izleyebilirsiniz.</p> <p>NOT: Bu alanı doldurduğunuzda, Sıklık alanını da doldurmanız gerekir.</p>
Satış Bilgileri	
Satış Aşaması	Salt okunur. İş fırsatındaki Satış Aşaması.
Olasılık	<p>Ürün satışı ile ilgili başarılı sonuç olasılığı. Bu alanın başlangıç değeri iş fırsatının satış aşamasından alınır. Gerekirse, özel ürününüzü daha iyi yansıtabilecek şekilde değeri değiştirebilirsiniz.</p> <p>Satış aşaması değiştiğinde, iş fırsatı kaydı ile ilgili Olasılık alanındaki değer, öndeğer olarak yeni satış aşaması ile ilişkili değeri görüntüler, ancak ürünün Olasılık alanındaki değer üzerine yazılmaz.</p> <p>NOT: Bir veya daha fazla sayıda iş fırsatı ile ilgili satış aşamasını değiştirmek için</p>

Alan	Açıklama
	Toplu Güncelleme özelliği kullanılırsa, iş fırsatlarıyla ilgili olasılık yüzdesi alanı yeni satış aşaması ile ilgili olasılık yüzdesi öndeğerine güncellenmez.
Beklenen Gelir	Gelir alanının Olasılık yüzdesi alanındaki değer ile çarpımı baz alınarak hesaplanan para birimi değeridir.
Firma	Bu iş fırsatı ile bağlantılı firma. Salt okunur.
Sahip	Bu iş fırsatına atanan kişi. Bu, iş fırsatı sorumlusu öndeğerine gider. İş fırsatı sorumlusunda daha sonra yapılan değişiklikler bu alanda gösterilmez. Genellikle, sorumlu kayıt detaylarını güncelleyebilir, kaydı başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak erişim düzeyleri bir kullanıcının erişimini kısıtlayacak veya genişletecek şekilde düzeltiler. Bu değer, tahminlerde ve sizin veya yöneticilerinizin çalıştırdığı raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler (Raporlar ve Kumanda Tabloları sayfalarından). Her kaydın sadece bir sorumlusu vardır. Ancak, iş fırsatı kayıtları diğer kullanıcılarla İş Fırsatı Ekibi ve Firma Ekibi sayfaları üzerinden paylaşılabilir. Yönergeler için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).
Tahmin	Bu ürünün tahmin toplamlarına dahil edilmesini gösteren belirteç.

Tüm Satış Olanaklarını Analiz Etme

Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, İş Fırsatı Giriş Sayfasındaki Geçerli Üç Aylık Dönem İçin Tüm Satış Olanakları Analizi bölümünde potansiyel müşteriye ilişkin üç aylık dönem analizi grafik formatında görüntülenir. Bu analizi, iş fırsatlarını ve zorlukları belirlemeye yardımcı olacak şekilde kullanabilirsiniz. İş Fırsatı Giriş Sayfasının bu bölümünde, belirli bilgileri görmek üzere fare imlecinizi grafiğin üzerine getirebilir, detaylı bir rapor görmek için bir segmente tıklayabilir veya farklı iş fırsatı ve gelir analizi raporlarını görüntülemek amacıyla açılan listelerdeki kategorileri değiştirebilirsiniz. Örneğin, bölgeye göre iş fırsatı sayısını gösteren bir analiz oluşturabilirsiniz.

Ayrıca, şunlardan herhangi birini de yapabilirsiniz:

Bu analizi kullanarak, satış anlaşmalarınızın satış döngüsünde nerede olduğunu görebilir, böylece gerektiğinde eyleme geçebilirsiniz.

Satış anlaşmalarınızın durdurulup durdurulmadığını ve nerede durdurulduğunu görmek amacıyla Aşamadaki Ortalama (Ort) İş Fırsatı Aşamasına (#) göre filtreleme yapabilirsiniz.

Satış döngünüzün her aşamasında kaç tane iş fırsatı olduğunu görmek için İş Fırsatı Sayısına (#) göre filtreleme yapabilirsiniz.

Dikkat etmeniz gereken alanlara odaklanmanıza yardımcı olacak şekilde her aşamadaki satış anlaşmalarının bir listesini görüntüleyebilirsiniz.

Genel performansınıza yönelik tarihsel ve karşılaştırmalı bakış açıları görmek için Tüm Satış Olanakları Kumanda Tablosuna gidebilirsiniz.

İş Fırsatından Özel Fiyatlandırma İsteği Oluşturma

Bir iş fırsatından özel fiyatlandırma isteği oluşturabilirsiniz.

Not: Bu özellik yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir.

Başlamadan önce. Standart uygulamada, iş fırsatı özel fiyatlandırma isteği görüntülenmez. Bu özelliği İş Fırsatı Detayı sayfasına eklemek için, şirket yöneticiniz rolünüz için iş fırsatlarıyla ilgili bilgilere salt okunur erişim hakkı vermelidir. Ardından, İş Fırsatı Detayı sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklamalı ve özel fiyatlandırma isteğini İlgili Bilgiler bölümü olarak eklemelisiniz (bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871)).

Bir iş fırsatı için özel fiyatlandırma isteği oluşturmak için

1 İş fırsatını seçin.

İş fırsatı seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, Özel Fiyatlandırma İsteği ile ilgili bilgiler bölümüne ilerleyip Yeni'ye tıklayın.

3 Özel Fiyatlandırma Ürün Detayı sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.

Alanlardaki bilgiler için bkz. [Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları](#) (sayfa 549).

Üst ve Alt İş Fırsatları Belirleme

Üst-alt ilişkisi belirleyerek, birden fazla bileşene sahip bir satış fırsatı gibi iş fırsatı hiyerarşilerini gösterebilirsiniz. Alt iş fırsatından üst iş fırsatı oluşturabilir ya da üst iş fırsatından alt iş fırsatını oluşturabilirsiniz.

İlişkili alt iş fırsatlarına sahip bir üst iş fırsatını silerseniz, üst ve alt kayıtlar arasındaki ilişki silinir, ancak alt iş fırsatları aktif kayıtlar olarak kalmaya devam eder. Üst İş Fırsatı Harici Benzersiz No alanı, üst iş fırsatının daha sonra Silinen Öğeler sayfasından geri yüklenmesi ihtimaline karşı alt iş fırsatı kaydı için doldurulmuş olarak kalır.

Alt iş fırsatını yeni bir üst iş fırsatı kaydıyla ilişkilendirirseniz, Üst İş Fırsatı No, Üst İş Fırsatı ve Üst İş Fırsatı Harici Benzersiz No alanları yeni üst öğenin değerleriyle doldurulur. İlk üst kayıt geri yüklenirse, alt kayıtlar tekrar ilişkilendirilmez.

Tek bir alt iş fırsatı silinirse, üst iş fırsatı ve diğer ek alt iş fırsatları aktif kayıtlar olarak kalır ve silinen alt iş fırsatı Silinen Öğeler sayfasına taşınır. Silinen alt iş fırsatı, üst iş fırsatının Alt İş Fırsatları ile ilgili bilgiler listesinde görüntülenmemeye başlar, ancak Üst İş Fırsatı No, Üst İş Fırsatı ve Üst İş Fırsatı Harici Benzersiz No alanlarının değerleri silinen alt iş fırsatı kaydında doldurulmuş olarak kalır.

Aşağıdaki prosedürlerde üst ve alt iş fırsatlarının nasıl belirtileceği açıklanmaktadır:

Üst iş fırsatını belirtmek için

1 Alt iş fırsatı olacak iş fırsatını seçin.

344 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 İş Fırsatı Düzenleme sayfasında, Üst İş Fırsatı alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.
- 4 Arama penceresinde, üst iş fırsatını seçin veya oluşturun.
- 5 Kaydı oluşturun.

Alt iş fırsatını belirtmek için

- 1 Üst iş fırsatı olacak iş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında Alt İş Fırsatları bölümüne ilerleyin ve Yeni'ye tıklayın.
- 3 İş Fırsatı Düzenleme penceresinde alt iş fırsatını oluşturun.
- 4 Kaydı oluşturun.

İş fırsatı hiyerarşisini kaldırmak veya silmek için

- 1 Alt iş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme yönergeleri için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Üst İş Fırsatı alanında geçerli değeri silin, yeni bir değer girin ya da Arama simgesini kullanarak yeni bir değer seçin.
- 4 Kaydı oluşturun.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıt Bulma](#) (sayfa 72)

[İş Fırsatı Alanları](#) (sayfa 349)

İş Fırsatından Satış Anlaşması Kaydı Oluşturma

Bir iş fırsatından satış anlaşması kaydı oluşturabilirsiniz.

Not: Bu özellik yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir.

Başlamadan önce. Standart Oracle CRM On Demand sürümünde, Satış Anlaşması Kayıtları bölümü İş Fırsatı Detayı sayfasında görüntülenmez. Bu özelliği İş Fırsatı Detayı sayfasına eklemek için, şirket yöneticiniz rolünüz için iş fırsatlarıyla ilgili bilgilere salt okunur erişim hakkı vermelidir. Ardından, İş Fırsatı Detayı sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklamalı ve satış anlaşması kaydını İlgili Bilgiler bölümü olarak eklemelisiniz (bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871)).

İş fırsatından satış anlaşması kaydı oluşturmak için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında, Satış Anlaşması Kayıtları ile ilgili bilgiler bölümüne ilerleyip Yeni'ye tıklayın.
- 3 Satış Anlaşması Kaydı Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.
Alanlardaki bilgiler için bkz. [Satış Anlaşması Kaydı Alanları](#) (sayfa 523). Mevcut satış anlaşması kayıtlarını mevcut iş fırsatlarıyla ilişkilendirme hakkında bilgi almak ve ikisi arasında var olan ilişkileri değiştirmek için bkz. [Satış Anlaşması Kayıtlarını İş Fırsatlarıyla İlişkilendirme](#) (bkz. "[Satış Anlaşması Kayıtlarını İş Fırsatları ile İlişkilendirme](#)" sayfa 520).

İş Fırsatı Gelirini Ekip Üyeleri Arasında Bölüştürme

Bir iş fırsatının gelirini iş fırsatı ekip üyeleri arasında bölüştürebilirsiniz. İş Fırsatı Geliri tahmin tipi, bu gelir bölüşümlerini iş fırsatı kaydında belirtilen geliri hesaplamak amacıyla kullanır. Tahminle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Tahminler](#) (sayfa 352) ve [İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında](#) (sayfa 329). İş fırsatı ekipleriyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatı Ekipleri Hakkında](#) (sayfa 347).

İş fırsatı gelirini ekip üyeleri arasında bölüştürmek için

- 1 İş fırsatını seçin.
İş fırsatı seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 İş Fırsatı Detayı sayfasında İş Fırsatı Ekibi bölümüne ilerleyin ve aşağıdakilerden birini yapın:
 - Ekip üyesi eklemek için Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
 - Ekip üyesi bilgilerini güncellemek için Kullanıcıları Düzenle'ye tıklayın.
- 3 İş Fırsatı Ekibi Kullanıcıları Düzenle sayfasında:
 - a Her ekip üyesi için bilgileri, Bölüşüm Yüzdesi alanı dahil olmak üzere gerekli alanlara girin.
 - b (İsteğe bağlı) Bölme yüzdesini ekip üyeleri arasında eşit bir şekilde dağıtmak için Bölüşümü Yay düğmesine tıklayın.

c (İsteğe bağlı) Bölüşüm Gelirini ve Toplamları yeniden hesaplamak için Toplamları Yenile'ye tıklayın.

NOT: Toplamları Yenile ve Bölüşümü Yay düğmeleri, şirket profilinizde İş Fırsatı Gelir Bölüşümünü Etkinleştir seçilmemişse görüntülenmez. Bunun için bkz. Şirket Profilinizi ve Genel Öndeğerleri Ayarlama.

4 Kaydı oluşturun.

İş Fırsatı Ekibi Alanları

Aşağıdaki tabloda, iş fırsatı ekiplerine yönelik alanlardan bazıları açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Ayrılan Yüzde	Bu alanda, her ekip üyesinin gelir yüzdesi gösterilir. Öndeğer, iş fırsatı sahibi için %100 ve diğer ekip üyeleri için %0'dır.
Bölüşüm Geliri	Bu hesaplanan, salt okunur bir alandır. Bölüşüm geliri, iş fırsatı gelirinin Bölüşüm Yüzdesi alanındaki yüzdeyle çarpılmasıyla hesaplanır.
Kullanıcı Rolü	Ekip üyesiyle iş fırsatı ekibi arasındaki ilişkiyi tanımlayan bir seçenek belirleyin. Bu gerekli bir alandır.
İş Fırsatı Erişimi	Bir ekip üyesinin iş fırsatı kaydına erişimini gösterir. Bu gerekli bir alandır.

İş Fırsatı Ekipleri Hakkında

Firmalar, ilgili kişiler ve iş fırsatları gibi bazı kayıt tipleri için bir kullanıcı ekibinin kayıt paylaşmasına izin verebilirsiniz. Bir kullanıcının kayıt paylaşmasına izin vermek için, önce kullanıcıyı seçilen kayıt ile ilgili ekibe eklersiniz. Ardından, kullanıcının kayda ve belirlenen bağlantılı kayıtlara olan erişim düzeyini belirlersiniz.

İş fırsatı ekipleri, firma ekipleri ve iş fırsatı kayıtlarına erişim ile ilgili şu noktaları unutmayın:

İş Fırsatı kayıt tipi için ekip devralma etkinse (yani Şirket Profili sayfasında İş Fırsatı için Üst Ekip Devralmayı Etkinleştir onay kutusu seçilmişse), bir iş fırsatı hesaba bağlandığında hesap ekip üyeleri iş fırsatı ekibine otomatik olarak eklenir.

İş fırsatı kaydı bir hesaba bağlandığında kullanıcıların otomatik olarak iş fırsatı ekibine eklenmesini istemiyorsanız, İş Fırsatı kayıt tipi için ekip devralmanın etkinleştirilmediğinden emin olun.

Aşağıdaki yöntemlerle iş fırsatı ekiplerine kullanıcılar ekleyebilirsiniz:

Kayıt Detayı sayfasında Kullanıcı Ekle düğmesine tıklayarak.

Atama Yöneticisini kullanarak. Daha fazla bilgi için bkz. Atama Kuralları Hakkında.

Satış

Satış olanağını iş fırsatına dönüştürerek ve satış olanağı ekibini iş fırsatına kopyalamayı seçerek. Yöneticiniz, satış olanağı dönüştürüldüğünde rolünüze yönelik satış olanağı dönüştürme yerleşiminin, satış olanağı ekibini iş fırsatına kopyalamanıza izin verip vermeyeceğini belirler.

Grupları kullanarak. Daha fazla bilgi için bkz. Grup Yönetimi.

Bir kullanıcının bir firmaya bağlı iş fırsatlarına erişiminin olmamasını sağlamak için kullanıcıya şu yöntemlerden biri veya birkaçı ile erişim sağlanmadığından emin olmanız gerekir:

Kullanıcı iş fırsatı ekibinde değil.

Kullanıcının iş fırsatı ekibinde olan bir bağlı ögesi yok.

Kullanıcı iş fırsatlarına erişimi olan başka bir kullanıcı tarafından yetkilendirilmedi.

İş fırsatı kullanıcının üye olduğu bir defterde veya bu defterin alt defterlerinde değil.

Kullanıcının iş fırsatı kayıtlarına rol ayarlarından erişimi yok.

Firma ile ilişkili iş fırsatı için, kaydın erişim düzeyi şu seçenek haricindeki herhangi bir seçeneğe ayarlanır:
Erişim Yok veya Birincil Ögeyi Devral.

Satış Aşamaları ve Toplu Güncelleme Özelliği Hakkında

İş fırsatı kayıtlarında Satış Aşamaları alanını güncellemek için toplu güncelleme özelliğini kullandığınızda, bir kayıt ile ilgili olarak Satış Aşamaları alanında seçebileceğiniz değerler şunlarla belirlenir:

İş Fırsatı Tipi alanındaki değer

Varsa kullanıcı rolünüze atanan satış süreci öndeğeri

Bir iş fırsatı kaydındaki İş Fırsatı Tipi alanı boşsa ve kaydı toplu güncelleme ile güncellediğinizde bir iş fırsatı tipi seçmezseniz şu gerçekleşir:

Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atandıysa, bu satış sürecinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımıdaki Satış Aşamaları alanında seçilebilir.

Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atanmadıysa, şirket için satış süreci öndeğerinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımıdaki Satış Aşamaları alanında seçilebilir.

Bir iş fırsatı kaydındaki İş Fırsatı Tipi alanı doldurulmuşsa veya kaydı toplu güncelleme özelliği ile güncellediğinizde bir iş fırsatı tipi seçerseniz şu gerçekleşir:

İş fırsatı tipi ile özel bir satış süreci ilişkilendirildiyse, bu satış sürecinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımıdaki Satış Aşamaları alanında seçilebilir.

İş fırsatı tipi ile özel bir satış süreci ilişkilendirilmediyse şu gerçekleşir:

- Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atandıysa, bu satış sürecinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımıdaki Satış Aşamaları alanında seçilebilir.
- Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atanmadıysa, şirket için satış süreci öndeğerinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımıdaki Satış Aşamaları alanında seçilebilir.

Bir iş fırsatı kaydındaki İş Fırsatı Tipi alanı doldurulmuşsa ancak kaydı toplu güncelleme özelliği ile güncellediğinizde bu değeri İş Fırsatı Tipi alanından sildiyseniz şu gerçekleşir:

Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atandıysa, bu satış sürecinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımındaki Satış Aşaması alanında seçilebilir.

Kullanıcı rolünüze bir satış süreci öndeğeri atanmadıysa, şirket için satış süreci öndeğerinin satış aşamaları toplu güncellemenin 2. adımındaki Satış Aşaması alanında seçilebilir.

Toplu güncelleme ile Satış Aşaması alanını güncellemezseniz, iş fırsatı kaydındaki Satış Aşaması alanı toplu güncellemeyi tamamladığınızda değişmez. Ancak, bir kullanıcı daha sonra iş fırsatındaki Satış Aşaması alanındaki değeri satır içi düzenleyerek veya İş Fırsatı Düzenleme sayfasında güncellemeyi denediğinde Satış Aşaması alanında seçilebilecek değerler şu şekilde belirlenir:

- Kullanıcının kullanıcı rolüne bir satış süreci öndeğeri atandıysa, bu satış sürecinin satış aşamaları Satış Aşaması alanında seçilebilir.
- Kullanıcının kullanıcı rolüne bir satış süreci öndeğeri atanmadıysa, şirket için satış süreci öndeğerinin satış aşamaları Satış Aşaması alanında seçilebilir.

Toplu güncelleme özelliğini kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Gruplarını Güncelleme](#) (sayfa 150).

İş Fırsatı Alanları

İş fırsatı eklemek veya mevcut bir iş fırsatının detaylarını güncellemek için İş Fırsatı Düzenleme sayfasını kullanın. İş Fırsatı Düzenleme sayfasında bir iş fırsatına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: İş fırsatı bilgilerini İş Fırsatı Listesi sayfasında ve İş Fırsatı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

DİKKAT: İş fırsatları ile ilgili olarak girdiğiniz bilgiler şirketinizin gelir tahminlerini etkileyebilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel İş Fırsatı Bilgileri	
İş Fırsatı Adı	Bu iş fırsatının adı.
Firma	Bu iş fırsatı ile bağlantılı firma.
Ana İş Fırsatı	Bu iş fırsatına bağlı ana iş fırsatı.
Satış Aşaması	Satış sürecindeki aşamalar; örneğin, Yeterlilik Kazanan Satış Olanağı, Vizyon Oluşturma, Son Eleme Listesi, Seçilen, Pazarlık, Kapatılan/Kazanılan veya Kapatılan/Kaybedilen. NOT: Satış aşaması değiştiğinde, satış aşamasını değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanmadığınız sürece, Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşaması olasılık değerinin öndeğerine otomatik olarak

Satış

Alan	Açıklama
	<p>güncellenir. Bir veya daha fazla sayıda kayıta Satış Aşaması alanındaki değeri değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanırsanız, kayıtlardaki Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşaması ile ilgili olasılık yüzdesi öndeğerine güncellenmez.</p>
Sonraki Adım	Bu iş fırsatı ile ilgili tamamlanması gereken sonraki eylem.
Gelir	<p>İş fırsatı ile ilgili gelir tutarı. Öndeğer sıfırdır. Bu değer iş fırsatı geliri ile ilgili tahminleri etkiler.</p> <p>NOT: Bu alan için belirlenen öndeğer veya öndeğer sonrası değer varsa yoksayılır.</p>
Kapanış Tarihi	<p>İş fırsatının beklenen kapanış tarihi. Bu gerekli bir alandır. Standart uygulamada, bir iş fırsatı oluşturduğunuzda, Kapanış Tarihi alanındaki öndeğer bugünün tarihi olur. Yöneticiniz alan için farklı bir öndeğer belirtebilir veya alanı yeni bir iş fırsatı oluşturduğunuzda boş olacak şekilde konfigüre edebilir. Alan boşsa, güncellenmeniz gerekir. Kapanış tarihi tahminler oluşturmak için kullanılır.</p>
Tahmin	<p>Bu onay kutusunun seçili olması, iş fırsatının tahmini gelir hesaplamasına dahil edileceğini gösterir.</p>
Satış Detaylı Bilgileri	
Durum	Bu iş fırsatının durumu; örneğin, Beklemede, Kazanılan veya Kaybedilen.
Öncelik	Bu iş fırsatı ile ilgili öncelik; örn. Yüksek, Orta ve Düşük.
Satış Olanağı Kaynağı	<p>Birincil kaynağın kategorisi (örneğin Reklam, Dolaysız Posta, E-posta, Etkinlik - Seminer, Olay - Fuar, Etkinlik - Diğer, Liste - Satın Alınan, Liste - Kiralanan, İş Ortağı, Tavsiye - Çalışan, Tavsiye - Harici, Web Sitesi veya Diğer).</p>
Kaynak Kampanya	<p>İş fırsatını oluşturan kampanya. İş fırsatı, satış olanağı dönüştürme işlemi sırasında oluşturulmuşsa, bu alan satış olanağı kaydındaki Kampanya alanındaki değerle otomatik olarak doldurulur. İş fırsatı bir kullanıcı tarafından oluşturulmuşsa, bu alana bilgileri kullanıcı girebilir.</p>
Olasılık Yüzdesi	<p>Satış anlaşmasının belirlenen gelir ile ve belirlenen kapanış tarihinde kapatılacağına olan güveninizi yansıtan yüzdelerdir. Olasılık yüzdesi alanı seçilen satış aşamasının olasılık değeri öndeğerini baz alır.</p> <p>Özel iş fırsatınız o satış aşamasındayken, iş fırsatını daha iyi yansıtmak için, gerekirse Olasılık yüzdesi alanındaki değeri değiştirebilirsiniz. Ancak, iş fırsatı ile ilgili yeni bir satış aşaması seçtiğinizde, Olasılık yüzdesi alanındaki değer otomatik olarak yeni satış aşamasının olasılık değeri öndeğerine güncellenir.</p> <p>NOT: Bir veya daha fazla sayıda iş fırsatı kaydında Satış Aşaması alanındaki değeri değiştirmek için Toplu Güncelleme özelliğini kullanırsanız, kayıtlardaki Olasılık yüzdesi alanındaki değer yeni satış aşaması ile ilgili olasılık yüzdesi öndeğerine güncellenmez. Satış aşaması güncellendiğinde iş fırsatlarındaki olasılık yüzdesinin değişmesini istiyorsanız, bireysel olarak veya Web</p>

Alan	Açıklama
	hizmetleri üzerinden her kayıttaki satış aşamasını güncellemeniz gerekir.
Beklenen Gelir	Gelir alanının Olasılık yüzdesi alanındaki değer ile çarpımı baz alınarak hesaplanan para birimi değeridir. Olasılık alanında daha düşük yüzde olması gelir tahmininizdeki beklenen değeri azaltır.
Kazanç/Kayıp Nedeni	İş fırsatının kazanılmış veya kaybedilmiş olmasının nedeni; örneğin, Müşteri Ürünleri, Fiyat, İlişki, Tarihçe Kaydı, Güncel Proje Yok, Bütçe Yok, Yeterlilik Kazanmadı, Rakibe Kaybedildi, Kararsız Kaybedildi veya Diğer.
Ek Bilgi	
Sahip	<p>İş fırsatı kaydının sorumlusu.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>İş Fırsatı Ekibi veya Firma Ekibi sayfalarından diğer kullanıcılarla ilgili kişi kayıtlarını paylaşabilirsiniz. Kayıtları diğer kullanıcılarla paylaşma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kayıtları Paylaşma (Ekipler) (sayfa 146).</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
İş Fırsatını Yeniden Ata	<p>İş fırsatının yeniden atanması gerektiğini gösterir. Şirket yöneticiniz iş fırsatı atama kuralları belirlediyse, bu alanın seçilmesi Oracle CRM On Demand içindeki atama yöneticisinin iş fırsatını yeniden işlemesini ve kurallara göre atamasını tetikler. Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p> <p>NOT: Kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir. İş fırsatları söz konusu olduğunda, işlem süresi iş fırsatı ekip üyelerinin sayısı ve kayıt ile ilişkili firma ve ilgili kişi sayısı tarafından etkilenir. Kayıt yeniden atandığında sorumlu adı değişir.</p>

Alan	Açıklama
Açıklama	İş fırsatı ile ilgili ek bilgiler. Örneğin, ürün ilgisini (500 parça) ve firmayı (Acme Corp.) iş fırsatı açıklamasına ekleyin. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Tahminler

Tahmin sayfalarını, tahminleri gözden geçirmek, düzeltmek ve sunmak için kullanın. *Tahmin*, zaman içindeki beklenen gelirlerin kayıtlı kesitidir. Oracle CRM On Demand her üç aylık dönem için tahminleri hesaplar ve mali ay bazında bu bilgilerin dökümünü verir.

Oracle CRM On Demand uygulamasında tahminler genellikle manuel ve bazen hatalı olan bir süreci otomatik hale getirir. Tahminler, şirketlerin satış stratejileri geliştirmesine yardımcı olur. Tahminler ayrıca yöneticilere beklenen satışlar ve satış hedeflerine göre üç aylık ilerleme durumu hakkında doğru ve güncel bilgiler vererek şirketlerin gelecekteki iş ihtiyaçlarını belirlemesine de yardımcı olur. Bireysel satış temsilcileri istatistikleri derlemek zorunda değildir. Bunun yerine bir kaydı tahminlerine ne zaman dahil edeceklerine karar verirler. Sürecin geri kalanı otomatiktir.

Şirketiniz tahminlerini aşağıdakilerden herhangi birine dayandırabilir:

İş fırsatı geliri

İş fırsatı ürün geliri ve iş fırsatlarıyla bağlantılı miktarlar

Firma geliri

İlgili kişi geliri

Tahmin kesitleri; tahmin edilen iş fırsatı, ürün veya gelir bilgilerini ve düzeltilen tahmin toplamlarını kaydeder. Böylece, siz ve yöneticileriniz tahmin eğilimlerini gözden geçirebilir ve değerlendirebilir. Ayrıca, ekibin üzerine çalışmakta olduğu iş fırsatlarının tarihçesini incelemek üzere kayıtlı tahminleri görüntüleyebilirsiniz.

Şirketiniz, tahminleri haftalık veya aylık düzende çalışacak şekilde ayarlayabilir. Belirtilen günün başında (bir başka deyişle, barındıran tesisin zaman diliminde gece yarısını 1 dakika geçe), Oracle CRM On Demand tahmini otomatik olarak oluşturur ve Giriş Sayfam'da bir uyarı görüntüler. Bu uyarıyı aldıktan sonra, yeni hesaplanan tüm satış olanakları, tahmin ve kotaya göre kapalı gelir bilgilerini analiz etmek üzere tahmini gözden geçirebilirsiniz.

Bir sonraki çizelgelenen tahmin oluşturma işleminden bir saat önce, geçerli tahmin otomatik olarak arşivlenerek herhangi biri tarafından düzenlenmesi önlenir.

Tahmin Giriş Sayfasıyla Çalışma

Tahmin Giriş Sayfası, tahminleri yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfada, sizinle ilgili tahmin özet bilgileri listelenir.

Tahmin Giriş Sayfasında listelenen kayıtları iki farklı yöntemle sınırlayabilirsiniz:

Alfabetik Arama denetimleri kullanılabiliriyorsa kayıtları bir sütundaki değerlere göre sıralamak üzere sütunun başlığına tıklayıp ardından da yalnızca belirli bir harfle başlayan kayıtları göstermek üzere Alfabe çubuğunda bir harfe tıklayarak belirli tahminleri bulabilirsiniz. Ayrıca, metin alanına karakterler yazarak bu karakterlerle başlayan kayıtları bulmak üzere Git'e tıklayabilirsiniz. Tahmin listesinin tamamını göstermek için Tümü bağlantısına tıklayın.

NOT: Kullanıcı diliniz Korece, Japonca, Basitleştirilmiş Çince veya Geleneksel Çince ise Alfabetik Arama denetimleri kullanılamaz.

Görüntülenen kayıt sayısı. Özet listesinde daha fazla veya daha az sayıda kayıt göstermek için bu alandaki değeri düzeltin.

Tahmin Giriş Sayfasında, tahminleriniz oluşturuldukları tarihe göre en son tahmin önce olacak şekilde listelenir. Bu sayfada, önemli bilgilerin özeti de gösterilir.

Durum, tahminin geçerli durumudur. Başarıyla tamamlanan tahminlerin durumu Aktif'tir. Tahmin durumunun Sunuldu olması, tahminin yönetim tarafından gözden geçirilmeye hazır olduğunu belirtir.

Tüm satış olanakları geliri, her bir kaydın Tahmin onay kutusu veya satış aşaması ayarına bakılmaksızın tüm kayıtlarınızdaki birleşik gelirdir. Tüm satış olanakları geliri, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.

Tahmin geliri, Tahmin onay kutusu seçili olan tüm kayıtların toplam gelirine eşittir.

Kapatılan gelir, satış aşaması değeri Kapatılan-Kazanılan olan tüm iş fırsatlarının veya ürün gelirlerinin toplam gelirine eşittir. Firma ve ilgili kişi gelirleri için, Kapatılan durum alanı değeri, kapatılan gelirin hesaplamasındaki kaydı içerir. Kapatılan gelir, kaydın açılış kapanış tarihlerine dayalı tahmin dönemine ait olan gelir tutarı için tanınır.

Tahminleri Yönetme

Tahminleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Tahminleri Gözden Geçirme](#) (sayfa 354)

[Tahminleri Yenileme](#) (sayfa 356)

[Tahmini Farklı Para Birimi Kullanarak Görüntüleme ve Düzenleme](#) (sayfa 357)

[Tahmin Tarihçesini Görüntüleme](#) (sayfa 358)

[Tahminleri Sunma](#) (sayfa 358)

[Tahmin Sunmayı İptal Etme](#) (sayfa 359)

[Kotaları Yönetme](#) (sayfa 359)

[Ekibinizin Tahminlerini Yönetme](#) (sayfa 361)

NOT: Tahmin oluşturma, kullanıcı rollerine ve raporlama hiyerarsilerine dayalıdır. Başarıyla tahmin oluşturmak için, tahmin rolü olarak belirtilmiş bir kullanıcı rolüne sahip olan tüm kullanıcıların kayıtlarında durumları Aktif olmalı ve kullanıcı kayıtlarında belirtilmiş yöneticileri olmalıdır. Yönetici Rapor Hedefi alanında veya Rapor Hedefi (Diğer Ad) alanında (kullanıcı sayfa yerleşiminde hangisi varsa) belirtilir.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahmin Alanları](#) (sayfa 363)

[Tahmin Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 353)

[Kullanıcıları Ayarlama](#)

[Kullanıcıların Satış Kotalarını Ayarlama](#)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Tahminleri Gözden Geçirme

Tahminler, şirketinizin iş sürecine göre, haftalık veya aylık düzende otomatik olarak oluşturulur. Yeni bir tahmin oluşturulduğu her seferinde Giriş Sayfam'da bir uyarı alırsınız. Bildirimi aldıktan sonra tahmininizi gözden geçirin. Tahmininizi gözden geçirirken, tahmin özeti ayları şirketinizin mali takvim tanımıyla hizalanır. 4-4-5, 5-4-4 veya özel mali takvimler gibi bir mali takvim kullanıyorsanız şirketinizin tahmin dönemlerinin bir Gregoryen takvime karşılık gelmesi şart değildir. Bu nedenle, bir İş Fırsatı Haziran takvim ayına denk gelirse, bu, iş fırsatının Haziran mali ayının bir parçası olarak tahmin edileceği anlamına gelmez. Özel mali takvimler hakkında daha fazla bilgi için bkz. Mali Takvimler Hakkında.

NOT: Özel mali takvimleri kullanırken, tahmin dönemleri şirket yöneticinizin tanımladığı mali yıllara ve aylara dayalıdır.

Tahminleri gözden geçirmek için

1 Tahminler sekmesine tıklayın.

Tahmin Giriş Sayfasında; Durumu, Tüm Satış Olanaklarını ve Kapalı Geliri içeren tahmin özet bilgileri gösterilir. Tahmin özetini duruma, tahmin tarihine veya sahibe (yalnızca yöneticiler) göre sıralayabilirsiniz. Tüm satış olanakları, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.

- 2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, gözden geçirmek istediğiniz tahminin Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.
- 3 Tahmin Detayı sayfasında, şu bölümlerdeki bilgileri gözden geçirebilirsiniz:

- **Tahmin Özeti.** Bu bölümde tahminler mali üç aylık döneme ve aya göre özetlenir. Tahmin Özeti listesi Kota, Kapalı Gelir, Kota Yüzdesi, Tahmin tutarı, En İyi Durum, Tüm Satış Olanakları ve Beklenen Gelir ile ilgili bilgi sağlar. Özet listesini aya göre sıralayabilirsiniz.

Ekibin Aya Göre Özeti. Bu bölümde her ekip üyesine ilişkin tahminlerin listesi gösterilir. Bir yöneticiyseniz tahmin Ayını, Kota Yüzdesini, Tahmin tutarını, Kapalı Geliri, En İyi Durumu, Tüm Satış Olanaklarını ve Son Güncelleme tarihini Sahip Diğer Adına (ekip üyesi) göre görürsünüz. Ekibin Özetinde belirli bir ekip üyesinin satırında detaya giderseniz, seçilen kullanıcının ilgili tahmin detayı sayfası görünür. Bu sayfada; İş Fırsatlarım, Gelirlerim veya Ürünlerim bölümünde ekip üyesinin bireysel tahmin özetini ve tahmin edilen geliri görürsünüz.

NOT: Firma ve İlgili Kişi Geliri tahmin tipleri için özet bölümleri Tüm Satış Olanaklarını, En İyi Durumu veya Beklenen Geliri içermez.

- **Ekibin Ürün Özeti.** (Yalnızca İş Fırsatı Ürünü tahmin tipi) Bu bölümde her ekip üyesi için tahmin edilen ürünlerin listesi gösterilir. Bir yöneticiyseniz; Sahip Diğer Adına (ekip üyesi) ve ürüne göre Kapalı Miktarı, Tahmin Edilen Miktarı, Tüm Satış Olanakları Miktarını, Kapalı Geliri ve Beklenen Geliri görürsünüz. Ekibin Ürün Özetiinde belirli bir ekip üyesinin satırında detaya giderseniz, seçilen kullanıcının ilgili tahmin detayı sayfası görünür. Burada Ürünlerim bölümünde Ürüne göre bireysel Tahmin Özeti ve tahmin edilen miktarları görürsünüz.

NOT: Tahmin Detayı sayfasında ekibinize ait kayıtlardan yalnızca beşi gösterilir. Kayıt listesinin tamamını görüntülemek için Ekibin Aya Göre Özeti bölümündeki Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

- **İş Fırsatlarım.** İş Fırsatı Geliri tahmin tipini kullanıyorsanız, bu bölüm tahmin detayınızın bir parçası olarak görünür. Bu bölümde geçerli iş fırsatları listelenir ve iş fırsatının tahmin edilip edilmediği belirtilir. Bu bölümde ayrıca, belirtildiyse her iş fırsatına ilişkin Kapanış Tarihi, Firma Adı, Gelir tutarı, geçerli Satış Aşaması ve Sonraki Adım da gösterilir.
- **Gelirlerim.** İş Fırsatı Ürünü, Firma veya İlgili Kişi Geliri tahmin tipini kullanıyorsanız, bu bölüm tahmin detayınızın bir parçası olarak görünür. Bu bölümde geçerli gelirler listelenir ve gelir kaydının sahip tarafından tahmin edilip edilmediği (tahmin işareti seçili) belirtilir. Bu bölümde ayrıca girdiğiniz her gelir kaydı için Başlangıç ve Kapanış tarihi, Ürün adı, Gelir tutarı ve Firma Adı da gösterilir.

Tahmin edilen gelir tipine bağlı olarak Gelirlerim bölümünde ek sütunlar da görüntülenebilir.

İş fırsatı ürün geliri tahminleri için şu sütunlar görüntülenir:

- İş Fırsatı Adı
- Satış Aşaması

Firma ve ilgili kişi geliri tahminleri için şu sütunlar görüntülenir:

- Ürün Kategorisi
- Durum
- İlgili Kişi Adı

- **Ürünlerim.** İş Fırsatı Ürünü tahmin tipini kullanıyorsanız, bu bölüm tahmin detayınızın bir parçası olarak görünür. İlgili ürün kategorisi, kapalı miktar, tahmin edilen miktar, tüm satış olanakları miktarı, kapalı gelir ve beklenen gelirin yanı sıra tahmin edilen her ürün için bir satır listelenir. Bu değerler, seçilen kullanıcı tahmini için tüm tahmin edilen iş fırsatlarının toplamıdır. Belirli bir ürünle ilişkili tahmin edilen iş fırsatlarını görmek için ürün adına tıklayın.

NOT: İş Fırsatı Ürünü tahmin tipini kullanıyorsanız, Ürün Kategorisi alanına tıklayarak belirli bir ürünlerdeki tüm tahmin edilen iş fırsatlarını da görüntüleyebilirsiniz.

Bir tahminde kullanılan ve Tahmin bilgileri bölümündeki Tip alanına dayalı olan tahmin tipini doğrulayabilirsiniz.

Tahminleri Farklı Para Birimi Kullanarak Görüntüleme ve Düzenleme

Görüntüleme Para Birimi para birimi dönüştürme özelliği tahmininizi görüntülemek istediğiniz para birimini belirtmenize olanak tanır. Tahminleri farklı para birimlerinde görüntüleme ve düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Tahmini Farklı Para Birimi Kullanarak Görüntüleme ve Düzenleme](#) (sayfa 357).

Tahminleri Yenileme

Tahminler, gelir verilerinin belirli dönemlere ilişkin kesitleridir. Bir iş fırsatı veya gelir kaydı güncellenirse, tahminin en güncel bilgileri yansıttığından emin olmak için geçerli, sunulmamış tahmininiz için bazı değerleri yenileyebilirsiniz. Daha sonra bu kayıtları, Tahmin Özeti bölümünde, oluşturulacak geliri en doğru biçimde yansıtmak üzere düzeltebilirsiniz.

Tahmin tutarlarına katkıda bulunan kayıt değerlerini güncellemek ve sonra tahmin toplamlarını yeniden hesaplamak, daha tutarlı tahminler oluşturulmasına olanak tanır. Gelir, Kapanış Tarihi, Satış Aşaması, Olasılık, Tahmin, Miktar veya Durum alanlarında yapılan güncellemeler tahmininizi etkileyebilir.

Kayıt değerlerini güncellemek ve tahmin tutarlarını yenilemek için

- 1 Tahminler sekmesine tıklayın.
Tahmin Giriş Sayfasında, tahminleriniz oluşturuldukları tarihe göre en son tahmin önce olacak şekilde listelenir.
- 2 Tahmin Giriş Sayfası Bölümünde, güncellemek istediğiniz tahminin Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.
- 3 Tahmin Detayı sayfasındaki İş Fırsatlarım, Gelirlerim veya Ürünlerim bölümünde, değiştirmek istediğiniz kayda ilişkin İş Fırsatı Adı, Başlangıç/Kapanış Tarihi veya Ürün bağlantısına tıklayın.
- 4 Detay sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Düzenle sayfasında, iş fırsatı veya gelir kaydı için ilgili değerleri güncelleyin ve Kaydet'e tıklayın.
- 6 Tahmin Detayı sayfasına geri gidin ve kayıt satırında Yenile bağlantısına tıklayın.
- 7 Tahmin Detayı sayfasında Aktar'a tıklayın.
Tahmin özeti toplamları, değiştirdiğiniz iş fırsatı veya gelir kayıtlarına göre güncellenir.

NOT: Tahmin özetinde iş fırsatı veya gelir kayıtlarında yapılan güncellemeleri yakalamak için Aktar'a tıklayın.

Aktar'a tıkladığınızda, iş fırsatı veya gelir kayıtlarından getirilen yeni değerler tahmin özeti toplamlarında yapılan önceki düzeltmelerin üzerine yazılır; bu nedenle kayıtlarınızı güncelledikten sonra, tahmin özetinizi satış beklentilerinizi daha doğru biçimde yansıtacak şekilde düzeltmeyi isteyebilirsiniz.

Tahmin Toplamlarını Düzeltme

Satış temsilcileri ve yöneticiler, otomatik olarak oluşturulan tahminin profesyonel kanıya dayalı değerleri yansıttığından emin olmak için geçerli, tahmin edilmiş gelirlerinde aya göre üst düzey düzeltmeler yapabilir. Aşağıdaki tahmin özeti alanlarını düzeltebilirsiniz:

Tahmin

En İyi Durum

NOT: Tahmin toplamlarını yalnızca tahmin sahibi düzeltebilir.

Tahmin toplamlarını düzeltmek için

- 1 Tahminler sekmesine tıklayın.
- 2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, düzeltmek istediğiniz tahmin kaydının Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.
- 3 Tahmin Özeti bölümünde Düzenle'ye tıklayın.
- 4 Tahmin Düzenleme sayfasında, Tahmin veya En İyi Durum alanlarına düzelttiğiniz gelir değerlerini yazın.
- 5 Düzelttiğiniz gelirleri doğrulamak için Toplamları Yenile'ye ve ardından Kaydet'e tıklayın.

NOT: En iyi durum geliri, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.

Tahmini Farklı Para Birimi Kullanarak Görüntüleme ve Düzenleme

Görüntüleme para birimi dönüştürme özelliği, tahmininizin hangi para birimiyle görüntüleneceğini belirlemenize olanak tanır. Varsayılan olarak, tahmin yerel para biriminizle görüntülenecektir (kullanıcı profilinizde seçilen para birimi öndeğeri ya da şirketinizin para birimi öndeğeri). Ayrıca, birden fazla ekonomik bölgedeki iş fırsatlarını yönetiyorsanız seçilen para birimindeki tahminleri de düzenleyebilirsiniz.

Tahmin, euro (EUR) cinsinden görüntülenirken düzenlenirse, kullanıcı tahmin verilerini euro cinsinden girebilir. Düzenlenen tahmin kaydedildiğinde şirketinizin para birimi öndeğerine dönüştürülür ve o şekilde kaydedilir.

Tahmini farklı bir para birimi kullanarak görüntülemek için

- 1 Tahminler sekmesine tıklayın.
- 2 Tahmin Giriş Sayfasında, gözden geçirmek istediğiniz tahminin Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.

3 Tahmin Detayı sayfasında, Tahmin Özeti başlık çubuğunda Görüntüleme listesinden para birimini seçin.

Görüntüleme para birimi değeri, öndeğer olarak kullanıcı profili para biriminizi görüntüler. Kullanıcı profili para biriminiz tanımlanmamışsa, Görüntüleme seçici, öndeğer olarak şirketinizin para birimini görüntüler. Şirketinizin aktif para birimlerinin tamamı seçilebilir.

Görüntüleme para birimini seçtiğinizde, tahmin değerleri, saklanan tahmin para biriminden (şirket para birimi) seçilen görüntüleme para birimine tahmin tarihi için geçerli döviz kurları kullanılarak dönüştürülür.

Tahmin kaydında detaya giderseniz ya da tahmin tarihi için tanımlanmış geçerli döviz kuruna sahip olmayan bir görüntüleme para birimini seçerseniz, bunun yerine tahmin şirketinizin para birimi öndeğeriyle gösterilir ve bir öneri mesajı görüntülenir.

Tahmin Tarihçesini Görüntüleme

Zaman içindeki eğilimleri belirlemek için tahminlerin tarihçesini görüntüleyebilirsiniz.

Tahmin tarihçenizi görüntülemek için

- 1 Tahmin sekmesine tıklayın.
- 2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, içindeki kayıtları sıralamak istediğiniz sütun başlığına tıklayın.
- 3 Tahmin, tüm satış olanakları ve kapalı gelir için zaman içindeki eğilimleri gözden geçirin.

Tahminleri Sunma

Tahmin oluşturmanın son adımı, tahmini gözden geçirmesi için yöneticinize sunmaktır. Tahmin, şirketinizin tahminlerine eklemek istediğiniz tutarları yansıttığında, tahmini sunun.

NOT: Yöneticiler tahminleri doğrudan bağlı çalışanlarına sunabilir. Bu seçenek, tahmin tanımınızı ayarlarken belirlenmelidir. Bu seçenek belirlenmezse, yöneticiler tüm doğrudan bağlı çalışanları tahminlerini sunana dek tahminlerini sunamaz.

Sunulan tahminler düzenlenemez. Sunulan bir tahmini düzeltmeniz gerekirse, yöneticiniz önce kaydın kilidini açmalıdır (sunmayı iptal etmelidir). Daha fazla bilgi için bkz. [Tahminlerin Sunmayı İptal Etme](#) (bkz. "Tahmin Sunmayı İptal Etme" sayfa 359).

Tahmininizi sunmak için

- 1 Tahminler sekmesine tıklayın.
- 2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, sunmak istediğiniz tahmin kaydının Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.
- 3 Tahmin Detayı sayfasında, Tahmin Özeti başlık çubuğundaki Tahmini Sun'a tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Tahmin Sunmayı İptal Etme](#) (sayfa 359)

Tahmin Tanımını Ayarlama

Tahmin Sunmayı İptal Etme

Bir tahmin sahibinin sunulan tahmini güncellemesi için, önce bir yönetici kaydın kilidini açmalıdır (sunmayı iptal etmelidir).

Bir tahminin sunmayı iptal etmek için

- 1 Tahminler sekmesine tıklayın.
- 2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, kilidini açmak istediğiniz tahmin kaydının Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.
- 3 Tahmin Detayı sayfasında Tahminin Sunmayı İptal Et'e tıklayın.

Bu işlemle tahmin kilidi açılır ve doğrudan bağlı çalışanlar tahminlerini güncelleyip düzelterek yeniden sunar.

NOT: Tahminin Sunmayı İptal Et'e tıklandığında tahmin durumu Aktif olarak ayarlanır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahminleri Sunma](#) (sayfa 358)

Tahmin Tanımını Ayarlama

Kotaları Yönetme

Şirket yöneticiniz kotalarınızı ayarlamaktan sorumlu değilse, Kotayı Düzenleme sayfasını kullanarak yıl boyunca dönemler için kota oluşturabilir ve güncelleyebilirsiniz. Bu, kotalarınızı tahminlerle karşılaştırmanıza ve düzeltmenize olanak tanır. Ayrıca her bir yıldaki her dönem için kota hedefi geçmişinizi de gözden geçirebilirsiniz.

Bir kotanın başlangıç yılını seçerken, geçerli takvim yılını, önceki üç yıldan birini veya önümüzdeki üç yıldan birini seçebilirsiniz. Bir kota oluşturulduğunda, aylık kota değerleri, tahmin oluşturulduktan sonra tahmine otomatik olarak yansıtılır. Aya ilişkin tüm aktif kotalar birbiriyle toplanır ve toplamlar tahminde görüntülenir. Bir kotanın tahmininize eklenmesini istemiyorsanız, kotayı izlemeye hazır hale gelene dek Durum alanını Aktif Değil olarak ayarlayın.

Kotanızı yönetmek için

- 1 Herhangi bir sayfada, sağ üst köşedeki Kurulumum bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Giriş Sayfasında, Kişisel Profil bölümündeki Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Profil sayfasında, Kişisel Bilgiler bölümündeki Profilim bağlantısına tıklayın.
Profilim; para birimi, dil ve saat dilimi ayarlarınızı değiştirmenin yanı sıra kota ve paylaşım grupları tanımlamanıza da olanak tanır.
- 4 Kişisel Detay sayfasında, Kotalar bölümüne ilerleyin ve Yeni Kota'ya tıklayın.
Mevcut kotalar Kotalar listesinde görünür ve yıla, ada ve duruma göre sıralanabilir. Listelenen bir kotayı değiştirmek isterseniz, düzenlemek istediğiniz kota kaydı için kayıt düzeyi menüsünde Düzenle'yi seçin. Bir kotayı listeden kaldırmak için, silmek istediğiniz kota kaydı için kayıt düzeyi menüsünde Sil'i seçin.
- 5 Kotayı Düzenleme sayfasında, yeni kotaya ilişkin gerekli alanları doldurun:
 - a Kotanın başlayacağı takvim yılını seçin.
NOT: Bu sayfada seçtiğiniz yıl mali yıl değil takvim yılıdır. Mali yıl takvim yılından farklı olabilir. Örneğin, şirketin mali yılı 01 Nisanda başlayıp 31 Martta bitebilir (aşağıdaki takvim yılında).
 - b Durum ayarının Aktif olduğundan emin olun.
 - c Kota için bir ad girin.
- 6 Her aya ilişkin kota bilgilerini girin. (Aylık kota alanları, şirketinizin mali yılının ilk ayıyla başlar.)
- 7 Kotayı kaydedin.

Toplam kota miktarını yılın aylarına eşit biçimde dağıtmak için

- 1 Kişisel Detay sayfasında, Kotalar bölümüne ilerleyin ve Yeni Kota'ya tıklayın.
- 2 Kotayı Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kota Durumunun Aktif olduğundan emin olun.
- 3 Ay alanlarının birine, yıla ilişkin toplam kota miktarını girin ve Topla'ya tıklayın.
Tutar, Toplam Kota alanında görünür.
- 4 Dağıt'a tıklayın.
Toplam miktar yılın 12 ayına eşit biçimde dağıtılır ve paylaştırılan miktar, her ayla ilişkili alanlarda görünür.
- 5 Kotayı kaydedin.
Kota, Kotalar listesinde görünür.

Ekibinizin Tahminlerini Yönetme

Bir yöneticiyseniz şunları yapabilirsiniz:

Ekibinizin tahminlerini gözden geçirme ve düzeltme

Ekibinizin sahip olduğu tüm iş fırsatlarını görüntüleme

Bir ekip üyesinin tahmini düzeltebilmesi için tahmin sunmayı iptal etme

Ekibiniz, size raporlayan rollerle ilişkili tüm çalışanlardan oluşur. Bu rol hiyerarşisi Kullanıcı Yönetimi'nde ayarlanır. Daha fazla bilgi için bkz. Kullanıcıları Ayarlama.

Ekibinizin tahminlerini ve iş fırsatlarını gözden geçirmek için

1 Tahminler sekmesine tıklayın.

2 Tahmin Giriş Sayfası bölümünde, tahmin kaydındaki Tahmin Tarihi bağlantısına tıklayın.

Tahmin Detayı sayfasında; ekibinizin toplamlarına, her ekip üyesinin aya göre toplamlarına ve tahminin son güncellendiği tarihe ilişkin bir özet görüntülenir.

3 Tahmin Detayı sayfasında, tahminini görüntülemek istediğiniz ekip üyesinin Sahip Diğer Adı bağlantısına tıklayın.

İPUCU: Tüm ekip üyelerinizin tahmin özetlerini görüntülemek isterseniz, [Tam Listeyi Göster](#) bağlantısına tıklayın.

Ekip üyesinin Tahmin Detayı sayfası görünür. Bu sayfada, ekip üyesinin tahmin toplamlarını ve bireylerin tahmin ettikleri tüm iş fırsatlarını gözden geçirebilirsiniz. Ancak detaylar salt okunur olduğundan bunları düzenleyemezsiniz.

Tahmin Detayı Sayfası

Tahmin Detayı sayfasında, seçilen tahmin katılımcısına ilişkin tahmin bilgileri görüntülenir. Bu sayfada, bireyin tahmin ettiği iş fırsatlarının, gelirlerin veya ürünlerin listesinin yanı sıra mali aya göre tahmin edilen gelir tutarları, ilgili kullanıcı kotası ve hedef tutturma yüzdesinin listelendiği tahmin özeti gösterilir.

Ayrıca, yöneticiler, ekiplerinin özetini aya göre görüntüleyebilir. Sonuç olarak, yöneticiler tahmin dönemi için kendi detaylı tahmin edilen kayıtlarını ve doğrudan bağlı çalışanlarının özet kayıtlarını görebilir.

Mali aylar, Tahmin Özeti ve Ekibin Özet bölümlerinde standart adlarıyla belirtilir. Ancak, ayın süresi, şirketinizin mali takvim tanımına dayalıdır. Örneğin, Ekim ayı 15 Ekimde başlayıp 14 Kasımda bitebilir.

Aşağıdaki tabloda, Tahmin Detayları sayfasında gerçekleştirebileceğiniz görevler açıklanmıştır.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Görüntülenen bir tahmin için para birimini değiştirme	Tahmin özeti başlık çubuğunda, Görüntüleme Para Birimi'ne tıklayın ve para birimini seçin.
Ekibinizin tahmin özetlerinin tümünü görüntüleme	Ekibin Aya Göre Özeti bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Bu bölüm yalnızca yönetici düzeyinde kullanıcıysanız kullanılabilir.

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
	Bu bölümde, her ekip üyesi için mali aya göre bir satır kalemi listelenir.
Ekibinizin ürün özetlerinin tümünü görüntüleme	Ekibin Ürün Özeti bölümünde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Bu bölüm yalnızca Yönetici düzeyinde kullanıcıysanız ve Ürün Miktarı Tahmini tipini kullanıyorsanız kullanılabilir. Bu bölümde, her ekip üyesi için ürüne göre bir satır kalemi listelenir.
Belirli bir kullanıcı için tahmin detayını gösterme	Bir ekibin özet bölümündeki Sahip Diğer Adı sütununda, tahmin detaylarını görmek istediğiniz kullanıcının adına tıklayın.
Belirli bir kullanıcı için tahmin edilen iş fırsatı kayıtlarının tümünü gösterme	İş Fırsatlarım bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Bu bölüm yalnızca İş Fırsatı Tahmin tipini kullanıyorsanız kullanılabilir. Bu sayfada; ilgili kapanış tarihi, tahmin işareti, iş fırsatı adı, firma adı, gelir, satış aşaması ve sonraki adımın yanı sıra tahmin edilen her gelir kaydı için bir satır listelenir.
Belirli bir kullanıcı için tahmin edilen gelir kayıtlarının tümünü gösterme	Gelirlerim bölümünde Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Bu bölüm yalnızca Ürün Geliri, Firma Geliri veya İlgili Kişi Geliri Tahmin tipini kullanıyorsanız kullanılabilir. Bu sayfada; ilgili açılış ve kapanış tarihi, tahmin işareti, ürün adı, iş fırsatı adı, firma adı, gelir ve satış aşamasının yanı sıra tahmin edilen her gelir kaydı için bir satır listelenir.
Belirli bir kullanıcı için tahmin edilen ürün kayıtlarının tümünü gösterme	Ürünlerim bölümünde Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Bu bölüm yalnızca Ürün Miktarı Tahmin tipini kullanıyorsanız kullanılabilir. Bu sayfada; ilgili kapatılan miktar, tahmin edilen miktar, Tüm satış olanakları miktarı, kapatılan gelir ve beklenen gelirin yanı sıra tahmin edilen her ürün için bir satır listelenir. Bu değerler, kullanıcı için tüm tahmin edilen iş fırsatlarının toplamıdır.
Belirli bir kullanıcı için bir ürün kategorisindeki tahmin edilen iş fırsatlarının tümünü gösterme	Ürün Kategorisi sütununda, tahmin edilen ürünleri görmek istediğiniz kategoriye tıklayın. Bu sayfada, seçilen ürün kategorisi için; kapanış tarihi, iş fırsatı adı, bağımsız miktarlar ve gelir tutarları da dahil, ilgili her iş fırsatına özgü değerler gösterilir.
Belirli bir kullanıcı için bağımsız bir ürüne ilişkin tahmin edilen iş fırsatlarının tümünü gösterme	Ürün Adı sütununda, tahmin edilen iş fırsatlarını görmek istediğiniz ürüne tıklayın. Bu sayfada, seçilen ürün için; kapanış tarihi, iş fırsatı adı, bağımsız miktarlar ve gelir tutarları da dahil, ilgili her iş fırsatına özgü değerler gösterilir.
Tahmin edilen bir iş fırsatını güncelleme	Tahmin Detayı sayfasındaki İş Fırsatlarım, Gelirlerim veya Ürün Gelirlerim bölümünde, iş fırsatı detaylarına gitmek için İş Fırsatı Adı'na tıklayın. Yaptığınız değişiklikleri kaydettikten sonra, Tahmin Detayına Geri Dön'e tıklayarak tahmine dönün ve Yenile'ye tıklayın. Siz Aktar'a tıklayana dek, iş fırsatı detay kayıtlarında yapılan

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
	düzeltilmeler, tahmin özeti bölümünde yakalanmaz.
Tahmin edilen geliri aktarma	Tahmin Özeti bölümünde Aktar'a tıklayın. Aktar'a tıklandığında, toplam alanları, iş fırsatı güncellemelerinize dayalı olarak güncellenir (yeniden hesaplanır). Aktar'a tıklandığında, tahmin geliri tutarlarında yapılan tüm düzeltmelerin üzerine yazılır.
Tahmin veya en iyi durum tutarlarını güncelleme	Tahmin Özeti başlık çubuğunda Düzenle'ye tıklayın. Düzenle'ye tıklandığında, Tahmin Düzenleme sayfası açılır. Gelir düzeltmelerini girip Kaydet'e tıklayın.
Tahmin sunma	Tahmin Özeti bölümünde Tahmini Sun'a tıklayın. Durum alanı, yöneticiye, tahminin gözden geçirilmeye hazır olduğunu belirtecek şekilde Sunuldu olarak güncellenir.
Tahmin sunmayı iptal etme	Tahmin Özeti bölümünde Tahmin Sunmayı İptal Et'e tıklayın. Tahminin kilidi açılır. Durum, kullanıcının kendi tahminini güncelleyip düzelterek yeniden sunmasına olanak sağlayacak şekilde Aktif olarak ayarlanır. Bu işlemi yalnızca raporlama yöneticisi veya şirket yöneticisi gerçekleştirebilir.

Tahmin Alanları

Tahmin geliriyle ilgili alanların (kota, kapatılan gelir, kota yüzdesi, tahmin, tüm satış olanakları ve beklenen gelir) değeri hesaplanır. Alanlar hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki tabloya bakın.

Alan	Açıklama
En İyi Durum	(İsteğe Bağlı) Bu alan, tüm iş fırsatları veya ürün gelirleri tarafından üretilecek gelire ilişkin en iyi durum tahminini temsil eder. Bu alan, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.
Kapatılan Gelir	Salt okunur. Bu alanın değeri hesaplanır. Şirketiniz tahminlerini iş fırsatlarına dayandırıyorsa, kapatılan gelir, satış aşaması Kapatılan-Kazanılan olan tüm uygun iş fırsatlarının toplamıdır. Şirketiniz tahminlerini ürünlere dayandırıyorsa, kapatılan gelir, satış aşaması Kapatılan-Kazanılan olan tüm uygun ürün geliri kayıtlarının toplamıdır. Şirketiniz tahminlerini firma veya ilgili kişi gelirlerine dayandırıyorsa, kapatılan gelir, durumu Kapatılan olan tüm uygun gelir kayıtlarının toplamıdır.

Satış

Alan	Açıklama
Beklenen Gelir	<p>Salt okunur. Bu alanın değeri, ağırlıklı ortalamadır. Değer, Potansiyel Gelir alanındaki değer in İş Fırsatı Olasılığı alanındaki değer ile çarpımı baz alınarak hesaplanır.</p> <p>Bu alan, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.</p>
Tahmin	<p>Bu alandaki değer, tahmin oluşturulduğunda hesaplanır. Ancak, bu alanın değerini, tahminin profesyonel kanınıza dayalı değerleri yansıtmasını sağlayacak şekilde manuel olarak düzeltebilirsiniz.</p> <p>İş Fırsatı kaydında Tahmin onay kutusu seçiliyse, tahmin, tahmin dönemindeki tüm iş fırsatlarının toplamıdır. Gelir kaydında Tahmin onay kutusu seçiliyse, tahmin, tahmin dönemindeki tüm gelir kayıtlarının toplamıdır.</p>
Sahip	<p>Bu tahminin sahibi olan veya tahminden sahip olan kişiyi belirtir. Bu bilgileri Oracle CRM On Demand oluşturur.</p>
Son Güncelleme Tarihi	<p>Ekip üyesinin tahmin kaydının son güncellendiği tarih. Öndeğer olarak tahmin tarihi görüntülenir. Bir kullanıcı tahminle ilgili düzenleme, aktarma, sunma veya sunmayı iptal etme işlemi gerçekleştirirse, bu alanda kaydın değiştirildiği tarih gösterilir. Bu bilgileri Oracle CRM On Demand oluşturur.</p>
Tüm Satış Olanakları	<p>Salt okunur. Bu alanın değeri hesaplanır. Tüm satış olanakları, her bir kaydın Tahmin onay kutusu veya satış aşaması ayarına bakılmaksızın tahmin dönemine ilişkin tüm iş fırsatı veya ürün geliri kayıtlarının toplamıdır.</p> <p>Bu alan, firma veya ilgili kişi gelir tahminleri için geçerli değildir.</p>
Kota	<p>Salt okunur. Tahmin dönemine ilişkin satış geliri hedefi. Kota, bireysel kullanıcı veya yönetici tarafından ayarlanabilir. Tahmin oluşturulurken yalnızca aktif kotalar kullanılır.</p>
Kota Yüzdesi	<p>Bu alanın değeri hesaplanır. Kota yüzdesi, kapatılan gelir değerinin kota değerine bölünmesidir.</p>
Durum	<p>Tahmin durumunu Oracle CRM On Demand oluşturur. Tahmin durumu aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Aktif. Oracle CRM On Demand bu durumu, tahmin oluşturma işlemi tamamlandığında ayarlar.</p> <p>Sunuldu. Oracle CRM On Demand bu durumu, Tahmini Sun'a tıkladığınızda ayarlar. Yöneticiniz veya şirket yöneticiniz kilidini açana (sunmayı iptal edene) dek, kayıt kilitli durumda kalır.</p> <p>Devam Ediyor. Oracle CRM On Demand bu durumu, tahmin oluşturulurken ayarlar.</p> <p>Tamamlanmadı. Oracle CRM On Demand bu durumu, gelir okunurken, ilişkilendirilirken veya aktarılırken bir hata olursa ayarlar. Tamamlanmayan bir tahmin bazen hiyerarşi sorunu veya verilerle ilgili başka problemler gibi kullanıcı hatası nedeniyle oluşabilir.</p> <p>Beklemede. Oracle CRM On Demand bu durumu, şirketinizin tahmini</p>

Alan	Açıklama
	<p>işlenirken bir sorun olursa ayarlar. Şirket yöneticiniz tahmin sorununu açıklayan bir e-posta bildirimini almadıysa, Müşteri Hizmetlerine başvurun.</p> <p>Arşivlendi. Oracle CRM On Demand bu durumu, yeni bir tahmin çalıştırmadan 1 saat önce ayarlar. Bu durum ayarlandıktan sonra, tahmin salt okunur olur; tahminin kilidini açamazsınız.</p>

Adresler

Firma, ilgili kişi, bayi ve iş ortağı kayıtları arasında paylaşılan adresleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek amacıyla Adres sayfalarını kullanın.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz adreslerle çalışmayı içermiyorsa, Adres sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Şirket yöneticiniz şirket profilinde Paylaşılan Adresleri Etkinleştir onay kutusunu seçerek adres kaydı işlevselliğini etkinleştirirse, Adres sayfalarında oluşturduğunuz adresler birden fazla firma, ilgili kişi, bayi ya da iş ortağı kaydıyla ilişkilendirilebilir (paylaşılan adres işlevselliği). Paylaşılan Adresleri Etkinleştir seçeneği konfigüre edilmemiş şirketler, adres bilgilerini kayıtlar arasında paylaşmaz ve her kaydın adres bilgileri kendine özgüdür (paylaşılmayan adres işlevselliği).

NOT: Oracle CRM On Demand, paylaşılan adres işlevselliğini yalnızca firma, ilgili kişi, bayi ve iş ortağı kaydı tipleri için destekler. Satış olanakları, haneler, siparişler, vb. gibi adres alanlarını içeren diğer kayıt tipleri için, Oracle CRM On Demand, yalnızca paylaşılmayan adres işlevselliğini destekler.

Paylaşılan Adres İşlevselliğinin Özellikleri

Paylaşılan adres işlevselliğinin herhangi bir şirket için konfigüre edildiğinde sahip olduğu özelliklerden bazıları şunlardır:

Firma, ilgili kişi, bayi ve iş ortağı kayıtları yaygın ve üst düzey bir adres kaydını paylaşabilir ve yeniden kullanabilir.

Adresler, çok noktadan çok noktaya ilişkilere sahip olabilir. Bu, firmaların ve ilgili kişilerin birden fazla adrese sahip olabileceği (örneğin, sırayla, hastanelerin benzersiz adreslere sahip birden fazla binaya, doktorların da hem hastane hem klinik hem de özel ofis adresine sahip olabileceği) anlamına gelir. Her adresi birden fazla ilgili kişi ve birden fazla firma kullanabilir (örneğin, sırayla, her adreste birden fazla doktor çalışabilir ya da birden fazla klinik belirli bir adresteki aynı binayı paylaşabilir).

Basit arama özelliğini kullanarak, aynı posta kodunu, şehri, ili, ilçeyi ya da adresi (1. adres satırı alanı) paylaşan tüm adres kayıtlarında arama yapabilirsiniz. Gelişmiş aramayla; şehir, il, posta kodu gibi kullanıcı anahtar sözcükleriyle eşleşen tüm kayıt tiplerini (firmalar, ilgili kişiler, bayiler ve iş ortakları) bulabilirsiniz. Paylaşılan adresleri arayabilir ve belirli bir adresi hangi ilgili kişilerin, firmaların, bayilerin veya iş

ortaklarının kullandığını doğrulayabilirsiniz. Ancak, paylaşılan belirli bir adresi kullanan tüm firmaları, ilgili kişileri, bayileri veya iş ortaklarını bulmak için kayıt tiplerinde arama yapamazsınız.

Adresler, harici bir adres kümesinden Oracle CRM On Demand uygulamasına içe aktarılabilen bağımsız varlıklar olarak işlenir. Bu, veri kalitesi ve adres doğrulama için üçüncü taraf bir uygulama kullanırken (doğru adres kurallarının kullanıldığından ve yazım hatası ya da çift giriş olmadığından emin olmak için) faydalıdır.

Adreslerin bölge bağlantıları yoktur. Bölge bağlantıları, yalnızca firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarıyla ilişki içinde tanımlanır.

Adreslerde defter etkinleştirilmemiştir. Defter segmentlerine ayırma, yalnızca firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarıyla ilişki içinde tanımlanır.

Bir üst düzey paylaşılan Adres, Web ek programlarının eklenmesini destekler. Ancak Versiyon 26 ve daha ileri versiyonlarda Firma Adresi, İlgili Kişi Adresi, Bayi Adresi veya İş Ortağı Adresi kayıtları da İlgili Bilgiler bölümü olarak gömülü Web ek programları eklenmesini destekler. Yöneticinizin şirketiniz için Web ek programlarını nasıl ayarladığı hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Tipleri için Web Ek Programları Oluşturma.

Adres Kayıtlarıyla Hangi Görevleri Yerine Getirebilirsiniz?

Üst düzey sekmeden adres kayıtları oluşturabilir, düzenleyebilir veya silebilirsiniz. Ayrıca, adres kayıtlarını doğrudan firma, ilgili kişi, firma ya da iş ortağı kayıtlarından oluşturabilir veya kaldırabilir ya da mevcut adres kayıtlarını firma, bayi veya iş ortağı kayıtlarına ekleyebilirsiniz. Bunların yanı sıra, paylaşılan adres kaydındaki belirli alanları (Adres Tipi seçim listesi ya da Birincil ayarlar, Faturalama ve Sevkiyat ayarları gibi) firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtları içinden düzenleyebilirsiniz. İşlevsellik kaldırıldığında, bir yandan firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydı ile adres arasındaki ilişki kalkarken, diğer yandan paylaşılan adres global bir kaynak olarak kalmaya devam eder. Adres giriş sayfasında, kullanıcıların öndeğer olarak erişebileceği standart listeler vardır. Paylaşılan bir adres kullanıcılara ait olamayacağı için, bu listelerin önünde **BENİM** değil **TÜM** ibaresi vardır.

Denormalize Edilen Alanlar Hakkında

Oracle CRM On Demand; firmalar, bayiler ve iş ortakları için sevkiyat ve faturalama adresleri ayarlandığında ve ilgili kişiler için birincil adresler ayarlandığında adres alanlarını doğrudan üst nesnede saklar. Bu işleme *denormalizasyon* adı verilir. Oracle CRM On Demand, tüm adres verilerinin tutarlı olmasını sağlamak ve veri bütünlüğünü korumak amacıyla, paylaşılan adres alanları silinir veya güncellenirse, paylaşılan adresi kullanan firma, ilgili kişi, detay veya iş ortağı kayıtlarına değişiklikleri doldurur. Denormalizasyon, arama özelliğini de geliştirir.

Denormalize Edilen Alanların Doldurulmasının Etkisi Nedir?

Değişikliklerin firma, ilgili kişi, bayi ve iş ortağı kayıtlarındaki alanlara doldurulması nedeniyle, adreslerde yapılan güncellemelerin Oracle CRM On Demand doldurma iş servisi tarafından işlenmesi birkaç dakika sürebilir. Ayrıca, üst düzey bir paylaşılan adres silinirse, Oracle CRM On Demand doldurma iş servisi denormalize edilen alanlardaki adres değerlerini kaldırırken de benzer bir gecikme yaşanabilir. Zaman aşımı veya hata meydana gelirse, Oracle CRM On Demand yayılma iş servisi, değişiklikleri her gece yarısı yeniden yaymayı dener. Yayılma işlemi gerçekleşmezse, şirket yöneticinizin değişiklikleri manuel olarak uygulaması ya da gerekirse yardım için Oracle CRM On Demand Customer Care ile iletişim kurması gerekebilir.

Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma

Adres Giriş Sayfası adresleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Adres Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Adres Oluşturma

En Son Değiştirilen Adresler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak adres oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Adres Alanları](#) (sayfa 380).

Adres Listeleriyle Çalışma

Adres Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda paylaşılan adreslerin standart listeleri açıklanmıştır.

Adres Listesi	Filtreler
Tüm Adresler	Adres adı kullanılarak alfabetik olarak sıralanan tüm adresler.
En Son Değiştirilen Adresler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm adresler.
En Son Oluşturulan Adresler	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm adresler.
Doğrulan Tüm Paylaşılan Adresler	Adres adı kullanılarak alfabetik olarak sıralanan, müşteri tarafından doğrulandı olarak işaretlenen tüm adresler. Doğrulama işlemi, Oracle CRM On Demand uygulamasının dışında gerçekleşir ve adres verilerini standartlaştırmak, adreslerin var olduğunu ve ABD Posta Servisi gibi resmi kurumlar tarafından kullanılabilir olduğunu teyit etmek amacıyla pek çok şirket tarafından kullanılır. Adresleri doğrulandı olarak işaretlemeyle ilgili bilgi için bkz. Paylaşılan Adresleri Doğrulandı Olarak İşaretleme (sayfa 373).
Doğrulanmayan Tüm Paylaşılan Adresler	Adres adı kullanılarak alfabetik olarak sıralanan, müşteri tarafından doğrulandı olarak işaretlenmeyen tüm adresler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Adresleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Adresler bölümünde, en son değiştirdiğiniz paylaşılan adresler gösterilir.

Adres Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Adres Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Adresler

En Son Değiştirilen Adresler

En Son Oluşturulan Adresler

Doğrulan Tüm Paylaşılan Adresler

Doğrulanmayan Tüm Paylaşılan Adresler

Adres Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Adres Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Adres Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Paylaşılan adreslerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Adresler](#)

[Adresleri Yönetme](#) (sayfa 368)

[Adres Alanları](#) (sayfa 380)

Adresleri Yönetme

Adresleri yönetme hakkında bilgi almak için aşağıdaki konulara bakın (hem paylaşılan hem de paylaşılmayan adreslerle ilgili prosedürler verilmiştir):

[Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılan Yeni Adresler Oluşturma](#) (sayfa 369)

[Firma, İlgili Kişi, Bayi ve İş Ortağı Kayıtları Arasında Adres Paylaşımı](#) (sayfa 371)

[Paylaşılan Adresleri Doğrulandı Olarak İşaretleme](#) (sayfa 373)

[İlgili Kişi Adreslerine DEA Bilgileri Ekleme](#) (sayfa 373)

[Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılmayan Yeni Adresler Oluşturma](#) (sayfa 375)

[Adresleri Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Kaldırma](#) (sayfa 377)

[Paylaşılan Adresleri Silme](#) (sayfa 377)

[Kayıtları Adreslere Bağlama Hakkında](#) (sayfa 378)

[Adres Kayıtlarını Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Görüntüleme](#) (sayfa 379)

[Bir Adres için Haritaya Erişim](#) (sayfa 379)

[Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında](#) (sayfa 382)

NOT: Adresler özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla paylaşılan adresler şirketinizde kullanılamaz.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49)

Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılan Yeni Adresler Oluşturma

Paylaşılan adres işlevselliği konfigüre edildiğinde, Adresler bölümü konfigüre edilmişse Adres sekmesine gitmeye ihtiyaç duymadan, ilgili kaydın Detay sayfasının Adresler bölümünü tamamlayarak doğrudan firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydı içinden yeni bir adres kaydı oluşturabilirsiniz. Adres kaydı oluşturulduktan sonra Adres giriş sayfasında listelenir.

Başlamadan önce. Öndeğer olarak, Adreslerle ilgili bilgiler Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfalarında görünmez. Bu bilgileri görebilmeniz için şirket yöneticiniz rolünüz için Adreslerle ilgili bilgilere erişim yetkisi vermelidir. Ardından siz veya şirket yöneticiniz kayıt tipine ilişkin Detaylar sayfası yerleşimimize Adreslerle ilgili bilgileri eklemelidir. Detay sayfası yerleşimlerinizi özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydından paylaşılan yeni bir adres kaydı oluşturmak için, Paylaşılan Adresleri Etkinleştir onay kutusu işaretlenmeli ve Şirket Profilinizdeki Paylaşılan Adresleri Doğru onay kutusunun işaretini kaldırılmalıdır.

NOT: Paylaşılan adres belirleme özelliği konfigüre edilmemişse, yani paylaşılmayan adres işlevselliği kullanılıyorsa, Detay sayfasının Adresler bölümünü kullanarak paylaşılan yeni adresler oluşturamazsınız.

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarında, paylaşılan yeni adresler oluşturmak için

- 1 Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydının Detay sayfasında, konfigüre edilmişse, Adresler bölümüne gidin.
- 2 Paylaşılan yeni bir adres oluşturmak için Yeni'ye tıklayın.
NOT: Yeni düğmesi, yalnızca, şirket için adres doğrulama kapatılmışsa görüntülenir. Adres doğrulama açıkta, yeni adresler yalnızca Adres sekmesinden eklenebilir.
- 3 Adres Adı alanına bir adres adı girin (örneğin, Genel Merkez Adresi).
NOT: Adres Adı alanı gerekli bir alandır ve aramalarda kullanılabilir. Paylaşılan adresleri kullanmaya ilerlediğinizde, adres kayıtları için adlandırma standardınızı dikkatlice düşünün. Öneriler arasında, temel adres alanlarının sayısal bir sonekle bağlanması ya da şehir ve il (ya da ilçe) adının harici olarak oluşturulmuş bir numarayla birleştirilmesi yer alır. Örneğin, adres adı LebanonNJ38A08833 ise, LebanonNJ ile başlayan tüm adres adlarını ararken, New Jersey (NJ) eyaletinde bulunan Lebanon kentindeki tüm adres adlarını bulursunuz.
- 4 Adres Bilgileri bölümündeki alanları gerektiği gibi doldurun.
Adres kaydı tamamlandıktan sonra, Detay sayfasının Adres bölümünde listelenir. Görüntülenen Adres alanı, Adres nesnesinin mevcut adres alanlarının bir birleştirilmesiyle oluşur. Örneğin, 1. Adres, 43 2. Cd., Şehir Newark, Eyalet NJ ve Ülke ABD ise, Adres bölümündeki Adres alanı şu şekilde görünür: 43 2. Cd., Newark, NJ, ABD. Adres kaydı alanlarıyla ilgili bilgi için bkz. [Adres Alanları](#) (sayfa 380).
- 5 Kaydet'e tıklayın.
- 6 Paylaşılan adres bilgilerini kaydettikten sonra, adres kaydının kayıt düzeyi menüsünden Düzenle'yi seçerek aşağıdaki adımları gerektiği şekilde tamamlayın:
 - a Firmalar, bayiler veya iş ortakları için:
 - Adres faturalama amaçlarıyla kullanılıyorsa, adres kaydı için Faturalama'yı seçin.
 - Adres sevkiyat amaçlarıyla kullanılıyorsa, adres kaydı için Sevkiyat'ı seçin.Oracle CRM On Demand, adres bilgilerini Faturalama veya Sevkiyat bölümüne uygun şekilde kopyalar.
 - b İlgili kişiler için, adres birincil ilgili kişi adresiyse adres kaydı için Birincil'i seçin.
Oracle CRM On Demand, adres bilgilerini birincil İlgili Kişi bölümüne kopyalar.
 - c Dört kayıt tipi için de, Adres Tipi seçim listesini kullanarak adres tipini seçin.
Aşağıda öndeğer olarak kullanılabilir olan adres tipleri verilmiştir: Ev, Ofis, Tatil Evi, Diğer, Boş, Özel, Posta, Hastane ve Klinik.
NOT: Bu alan gereklidir.
 - d Kaydet'e tıklayın.

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarında, paylaşılan yeni bir adres oluşturmak için (alternatif yöntem)

- 1 Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydının Detay sayfasında, Faturalama veya Sevkiyat adresi bölümüne gidin.
İlgili kişi kaydının Detay sayfasında, birincil İlgili Kişi adresi bölümüne gidin.
- 2 Sağ üstteki Arama simgesine tıklayın.
- 3 Adres doğrulama şirketiniz için ayarlanmamışsa, Adres arama penceresinde Yeni'ye tıklayarak yeni bir adres oluşturabilirsiniz.
NOT: Yeni düğmesi, yalnızca, şirket için adres doğrulama kapatılmışsa görüntülenir. Adres doğrulama açıksa, yeni adresler yalnızca Adres sekmesinden eklenebilir.
NOT: Paylaşılan adresler şirketiniz için ayarlanmışsa, Detay sayfalarının Faturalama, Sevkiyat ve birincil İlgili Kişi Adresi bölümleri salt okunurdur.
- 4 Adres penceresinde yeni adresin alanlarını doldurun.
Adres kaydı tamamlandıktan sonra, Detay sayfasının Firma Adresi bölümünde listelenir. Görüntülenen Adres alanı, Adres nesnesinin mevcut adres alanlarının bir birleştirilmesiyle oluşur. Örneğin, 1. Adres, 43 2. Cd., Şehir Newark, Eyalet NJ ve Ülke ABD ise, Adres bölümündeki Adres alanı şu şekilde görünür: 43 2. Cd., Newark, NJ, ABD. Adres kaydı alanlarıyla ilgili bilgi için bkz. [Adres Alanları](#) (sayfa 380).
- 5 Adres kaydını oluşturun.
Oracle CRM On Demand, Detay sayfasında yeni adresi Adresler bölümünde listeler.
Adres kaydı bir firma, bayi veya iş ortağı kaydında faturalama veya sevkiyat adresiyse, Oracle CRM On Demand, faturalama veya sevkiyat seçeneğini belirler ve kayıta Faturalama veya Sevkiyat bölümünü yeni adres bilgileriyle doldurur. Adres kaydı birincil ilgili kişi adresiyse, Oracle CRM On Demand, Birincil seçeneğini belirler ve kayıttaki İlgili Kişi Adresi bölümünü yeni ilgili kişi adresi bilgileriyle doldurur.

Firma, İlgili Kişi, Bayi ve İş Ortağı Kayıtları Arasında Adres Paylaşımı

Paylaşılan adres belirleme şirketiniz için konfigüre edildiğinde, mevcut bir adres kaydını ekleyebilir veya herhangi bir Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfasının Adresler bölümünde listelenen bir adresi düzenleyebilirsiniz. Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtları için ortak olan adresler, her kaydın Detay sayfasında aynı adres kaydı eklenerek bağlanır.

Başlamadan önce. Öndeğer olarak, Adreslerle ilgili bilgiler Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfalarında görünmez. Bu bilgileri görebilmeniz için şirket yöneticiniz rolünüz için Adreslerle ilgili bilgilere erişim yetkisi vermelidir. Ardından siz veya şirket yöneticiniz kayıt tipine ilişkin Detaylar sayfası yerleşimimize Adreslerle ilgili bilgileri eklemelidir. Detay sayfası yerleşimlerinizi özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Mevcut bir paylaşılan adres kaydını firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydına eklemek için, şirket profilinizde Paylaşılan Adresleri Etkinleştir onay kutusu seçilmelidir. Şirket profilinizde Paylaşılan Adresi Doğrula onay kutusu seçilmişse, bu prosedürde yalnızca doğrulanan adresler kayda eklenebilir.

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtları arasında adres paylaşmak için

1 Kaydın Detay sayfasında, ilgili kayıt için konfigüre edilmişse Adresler bölümüne gidin.

2 Adresler bölümünde Ekle'ye tıklayın.

3 Adres Düzenleme penceresinde, Adres alanının yanındaki adres seçiciye tıklayın.

NOT: Adres Adı alanı salt okunurdur.

4 Adres Arama penceresinde, adres doğrulama şirketiniz için açıksa, doğrulanan adresler listesinden bir adres seçin ya da adres doğrulama kapalıysa tüm kullanılabilir adresler listesinden bir adres belirleyin.

Adresleri doğrulamayla ilgili bilgi için bkz. [Paylaşılan Adresleri Doğrulandı Olarak İşaretleme](#) (sayfa 373).

NOT: Adres doğrulama şirketiniz için açıksa ve kullanılabilir adresler doğrulanmamışsa, adres listesinde seçilebilecek hiçbir adres görüntülenmez.

5 Adres Tipi seçim listesinden adres tipini seçin.

Aşağıda öndeğer olarak kullanılabilir olan adres tipleri verilmiştir: Ev, Ofis, Tatil Evi, Diğer, Boş, Özel, Posta, Hastane ve Klinik.

NOT: Bu alan gereklidir. Aynı adresi aynı firma, aynı bayi, aynı iş ortağı veya aynı ilgili kişi ile farklı bir adres tipi kullanarak birden çok kez ilişkilendirebilirsiniz. Daha fazla bilgi için Adres Alanlarındaki [Adres Tipi alanına bakın](#) (bkz. "Adres Alanları" sayfa 380).

6 Firmalar, bayiler veya iş ortakları için, adres faturalama amaçlarıyla kullanılıyorsa Faturalama'ya, sevkiyat amaçlarıyla kullanılıyorsa Sevkiyat'a tıklayabilirsiniz.

Oracle CRM On Demand, adres bilgilerini Faturalama veya Sevkiyat bölümüne uygun şekilde kopyalar.

NOT: Farklı adres tipleri kullanan paylaşılan adreslerin birden çok örneği ile ilgili olarak, bir örneğin kaldırılması veya bir örnek ile ilgili Sevkiyat veya Faturalama işaretinin kaldırılması Sevkiyat veya Faturalama işaretinin paylaşılan adresin tüm örneklerinde kaldırır. Örneğin, Cain Clinic adındaki paylaşılan bir adresin üç örneğinin bulunduğunu ve adresin 123 Main Street, Lansdowne PA 19050 olarak ayarlandığını varsayalım. Bu adres için, ilk örnek tipi Ofis olarak, ikinci örnek tipi Posta olarak, üçüncü örnek tipi Diğer olarak ayarlanır ve tüm örneklerin Sevkiyat işareti seçili olur. Örneklerden herhangi birini silerseniz (örneğin Ofis tipini) veya örnekteki Sevkiyat işaretini kaldırırsanız Oracle CRM On Demand bu adresin üç örneğindeki (Ofis, Posta ve Diğer) tüm Sevkiyat işaretlerini kaldırır. Benzer bir şekilde, tüm örneklerde Faturalama işareti seçiliyse ve bir örnekteki Faturalama işaretini kaldırırsanız veya bir örneği silerseniz Oracle CRM On Demand yine üç örnekteki tüm Faturalama işaretlerini kaldırır.

7 İlgili kişiler için, adres birincil adrese Birincil'e tıklayabilirsiniz.

8 Kaydı oluşturun.

Paylaşılan Adresleri Doğrulandı Olarak İşaretleme

Adres Detayı sayfasında Doğrulama Tarihi ayarlanmışsa, Oracle CRM On Demand, adres kaydının Doğrulanmadı olan durumunu Doğrulandı olarak değiştirir. Kullanıcılar, genellikle kendi yöntemlerini (Oracle CRM On Demand uygulamasına haricen) kullanarak adreslerin geçerli olup olmadığına karar verir, ardından da Doğrulama Tarihi alanını ayarlayarak bu adresleri Oracle CRM On Demand uygulamasında doğrulandı olarak işaretlerler.

Herhangi bir şirket için adres doğrulama ayarlanmışsa, firma ve ilgili kişi kayıtlarındaki listelerde yalnızca doğrulandı olarak işaretlenen adresler gösterilir veya eklenir. Böylece, firmalara ya da ilgili kişilere yeni adresler ekleyemezsiniz. Ancak, Adresler giriş sayfasına ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Adres kayıtlarını doğrulandı olarak işaretlemek için, Paylaşılan Adresleri Doğrula yetkisine sahip olmanız gerekir. Bir şirket için adres doğrulamayı ayarlamak üzere şirket profilinde hem Paylaşılan Adresleri Etkinleştir hem de Paylaşılan Adresleri Doğrula ayarları seçilmelidir.

Paylaşılan bir adresi doğrulandı olarak işaretlemek için

- 1 Adres Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Temel Adres Bilgileri bölümüne gidin ve tarih seçiciyi kullanarak Doğrulandığı Tarih alanını ayarlayın.
NOT: Doğrulandığı tarih seçeneğini gelecekte bir tarihe ayarlayamazsınız.
- 3 Adres kaydını oluşturun.

Oracle CRM On Demand, adres kaydının Doğrulanmadı olan durumunu Doğrulandı olarak değiştirir.

NOT: Adres kaydının Doğrulama Durumu alanı öndeğer olarak görüntülenmez. Şirket yöneticiniz tarafından ayarlanmalıdır.

İlgili Kişi Adreslerine DEA Bilgileri Ekleme

ABD'de eczacılık veya medikal sektörüyle ilgili kişiler, sağlayıcılardan kontrollü maddeler almak amacıyla bir İlaç Uygulama Yönetimi (DEA) numarası kullanırlar. Örneğin, bir doktor birbirinden farklı çeşitli hastanelerde çalışabilir ve her konumda kontrollü madde veya ilaç almak amacıyla farklı bir DEA numarası gerektirebilir. İlgili kişi adresi kaydına DEA numaraları eklemek amacıyla aşağıdaki prosedürü uygulayın.

Başlamadan önce. DEA alanları, İlgili Kişi Adresi sayfasında öndeğer olarak kullanılabilir değildir. Şirket yöneticiniz İlgili Kişi Adresi Detayı sayfasını özelleştirmeli ve ilgili kişi adresine DEA bilgileri eklemenize izin vermelidir.

DEA Numaraları Hakkında

DEA numarası, sağlık hizmetleri sağlayıcısına (tıp doktoru, dişçi, veteriner gibi) atanan ve sağlayıcının kontrollü maddeler için reçete yazmasına izin veren bir dizi sayıdan oluşur. DEA numarası, kontrollü maddeleri izlemek amacıyla kullanılır. Ancak, eczacılık veya ilaç sektöründe sıklıkla genel bir reçete yazan kişi numarası olarak kullanılır. Yani, ilaç reçetesi yazabilen tüm kişiler için benzersiz bir tanımlayıcı işlevi görür. Geçerli bir DEA numarası şunlardan oluşur: iki harf, altı sayı ve bir sağlama sayısı. İlk harf, kaydedilen tipini tanımlayan

Satış

bir koddur. İkinci harf, kaydedilenin soyadının ilk harfidir. Bunları izleyen yedi basamaktan sonuncusu, şu şekilde hesaplanan bir sağlama sayısıdır:

Birinci, üçüncü ve beşinci basamakları birlikte ekleyin. Bunu SUM135 olarak adlandırın.

İkinci, dördüncü ve altıncı basamakları birlikte ekleyin ve toplamı 2 ile çarpın. Bunu DoubleSUM246 olarak adlandırın.

SUM135 ile DoubleSum246 değerlerini toplayın. Bunu SAĞLAMA olarak adlandırın.

SAĞLAMA değerinin en sağ basamağı, DEA numarasında sağlama sayısı olarak kullanılır.

Örneğin, DEA dizesi *XY1234563* gereklilikleri şu şekilde karşılar:

$$1 + 3 + 5 = 9$$

$$2 * (2 + 4 + 6) = 24$$

$$9 + 24 = 33$$

Son basamak 3'tür.

Kaydedilen tipi (DEA numarasının ilk harfi) şunlardan biri olabilir:

A - Eski (Bazı eski varlıklar tarafından kullanılabilir.)

B - Hastane/Klinik

C - Pratisyen

D - Eğitim Kurumu

E - Üretici

F - Dağıtımçı

G - Araştırmacı

H - Analitik Laboratuvar

J - İthalatçı

K - İhracatçı

L - Geri Dağıtımçı

M - Orta Düzey Pratisyen

N - Askeri Pratisyen

P - Narkotik Tedavi Programı

R - Narkotik Tedavi Programı

S - Narkotik Tedavi Programı

T - Narkotik Tedavi Programı

U - Narkotik Tedavi Programı

X - Suboksan/Subuteks Reçete Programı

DEA bilgilerini ilgili kişi adresine eklemek için

- 1 İlgili Kişi Detayı sayfasında, konfigüre edilmişse Adresler bölümüne gidin.
- 2 Adresler listesinden, kayıt düzeyi menüsünden Düzenle'yi (paylaşılan adres belirleme konfigüre edilmişse) ya da İlişki Düzenle'yi (paylaşılan adres belirleme konfigüre edilmemişse ve üst düzey Adres kayıtlarına erişiminiz konfigüre edilmişse) seçin.
- 3 DEA alanlarını aşağıdaki tabloda belirtildiği şekilde tamamlayın, ardından da İlgili Kişi Adresi kaydını oluşturun.

DEA Alanı	Açıklama
DEA Numarası	Geçerli bir DEA numarası.
DEA Veriliş Tarihi	DEA numarasının Federal ABD Hükümeti tarafından verildiği tarih. Tarihi belirtmek için Tarih seçiciyi kullanın.
DEA Bitiş Tarihi	DEA numarasının artık aktif veya geçerli olmadığı tarih. Tarihi belirtmek için Tarih seçiciyi kullanın. Bu alanda, öndeğer olarak DEA veriliş tarihinden üç yıl sonrası görüntülenir.
DEA Aktif İşareti	Salt okunur alan. DEA numarasının aktif olup olmadığını Oracle CRM On Demand belirler. Oracle CRM On Demand, durumu belirlemek için DEA Veriliş Tarihini, DEA Bitiş Tarihini ve geçerli tarihi kullanır.
Kabul Edilebilir Çizelgeler	Kabul edilebilir çizelgeler için virgülle ayrılmış değerleri girebileceğiniz uzun bir metin alanı. Örneğin, 1. Çizelge, 2. Çizelge, 3. Çizelge, vb. NOT: Bu alan, hiçbir Oracle CRM On Demand işlemini etkilemez.

Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılmayan Yeni Adresler Oluşturma

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarında paylaşılmayan yeni bir adres oluşturmak için, ilgili kaydın Detay sayfasında Adresler bölümündeki alanları doldurun.

Başlamadan önce. Öndeğer olarak, Adreslerle ilgili bilgiler Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfalarında görünmez. Bu bilgileri görebilmeniz için şirket yöneticiniz rolünüz için Adreslerle ilgili bilgilere erişim yetkisi vermelidir. Ardından siz veya şirket yöneticiniz kayıt tipine ilişkin Detaylar sayfası yerleşimimize Adreslerle ilgili bilgileri eklemelidir. Detay sayfası yerleşimlerinizi özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Herhangi bir firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydında paylaşılmayan yeni bir adres kaydı oluşturmak için, şirket profilinizde Paylaşılan Adresleri Etkinleştir onay kutusunun işareti kaldırılmalıdır.

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarında, paylaşılmayan yeni bir adres oluşturmak için

- 1 Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfasında, konfigüre edilmişse Adresler bölümüne gidin.
- 2 Paylaşılmayan yeni bir adres oluşturmak için Yeni'ye tıklayın.
- 3 Adres Düzenle sayfasında, Ülke seçim listesinden adres için ilgili ülkeyi seçin, ardından da kaydın geri kalan adres alanlarını tamamlayın.
NOT: Oracle CRM On Demand, adres alanlarını ülkenin adres belirleme kurallarına uyacak şekilde düzenler. Adres kurallarını eşlemeyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
- 4 Adresi Adresler bölümünde kaydedin.

Firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarında, paylaşılmayan yeni bir faturalama veya sevkiyat adresi oluşturmak için

- 1 Firma, Bayi veya İş Ortağı Detayı sayfasında, Ek Bilgiler altındaki Faturalama veya Sevkiyat bölümlerine gidin.
- 2 Paylaşılmayan faturalama veya sevkiyat adresi alanlarını düzenlemek için sağ üst kısımdaki düzenleme simgesine tıklayın.
- 3 Ülke seçim listesinden adres için ilgili ülkeyi seçin, ardından da kaydın geri kalan faturalama veya sevkiyat adresi alanlarını tamamlayın.
NOT: Oracle CRM On Demand, adres alanlarını ülkenin adres belirleme kurallarına uyacak şekilde düzenler. Adres kurallarını eşlemeyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
- 4 Sevkiyat veya faturalama adresini kaydedin.
Sevkiyat veya faturalama adresi, kaydın Adreslerle ilgili bilgiler bölümünde uygun faturalama veya sevkiyat ayarı seçilmiş olarak listelenir.

İlgili kişi kayıtlarında yeni bir paylaşılmayan birincil adres oluşturmak için

- 1 İlgili Kişi Detayı sayfasında, Ek Bilgiler altında İlgili Kişi bölümüne gidin.
- 2 Paylaşılmayan adres alanlarını düzenlemek için sağ üst kısımdaki düzenleme simgesine tıklayın.
- 3 Ülke seçim listesinden adres için ilgili ülkeyi seçin, ardından da kaydın geri kalan ilgili kişi adresi alanlarını tamamlayın.
NOT: Oracle CRM On Demand, adres alanlarını ülkenin adres belirleme kurallarına uyacak şekilde düzenler. Adres kurallarını eşlemeyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
- 4 İlgili kişi adresini kaydedin.
İlgili kişi adresi, kaydın Adreslerle ilgili bilgiler bölümünde Birincil ayar seçilmiş olarak listelenir.

Adresleri Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Kaldırma

Bir adres kaydını firmalar, ilgili kişiler, bayiler veya iş ortaklarından kaldırmak için aşağıdaki prosedürü izleyin.

Bir adresi firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kaydından kaldırmak için

- 1 Kaydın Detay sayfasında, ilgili kayıt için konfigüre edilmişse Adresler bölümüne gidin.
- 2 Adresler bölümünde, adres kaydının kayıt düzeyi menüsünde Kaldır'a tıklayın.

Adres paylaşıyorsa, Oracle CRM On Demand, adresi kaydın Detay sayfasından kaldırarak adresle üst kayıt arasındaki ilişkiyi de kaldırmış olur. Ancak, adres kaydı silinmez ve kalmaya devam eder. Paylaşılan bir adresi silme hakkında bilgi için bkz. [Paylaşılan Adresleri Silme](#) (sayfa 377).

Adres paylaşılmıyorsa, Oracle CRM On Demand, adresi kaydın Detay sayfasından siler.

Paylaşılan Adresleri Silme

Oracle CRM On Demand, üst düzey paylaşılan adres kaydını silerken ilişkili firma, ilgili kişi, bayi veya iş ortağı kayıtlarının tüm denormalize alanlarını kaldırır.

NOT: Paylaşılan bir adresi silerseniz, bu adres paylaşıldığı tüm kayıtlardan (firma, ilgili kişi, bayi ve iş ortağı kayıtları) silinir. Ancak, adres hiçbir ilişkili çağrı etkinliği kaydından silinmez. Örneğin, paylaşılan adres bir ilgili kişi çağrısındaki ilişkili bir ilgili kişinin parçası olarak eklenirse paylaşılan adresin silinmesi adresi ilgili kişi çağrısından kaldırmaz. Ancak, ilgili kişi kaydından silinir.

Paylaşılan Adresi Silerken Denormalize Alanların Kaldırılmasına Örnek

Üst düzey paylaşılan adresin 550, Walnut Lane, Swarthmore PA, 19050, ABD olduğu aşağıdaki örneği inceleyin. İki firma ve sekiz ilgili kişi bu paylaşılan adresi kullanıyor. Firmalardan biri adresi faturalama adresi, diğeri iste sevkiyat adresi olarak listelemiştir. Sekiz ilgili kişinin beşinde bu adres birincil adres olarak belirlenmiş. Paylaşılan adres silindiğinde Oracle CRM On Demand aşağıdakileri gerçekleştirir:

Firmalarla ve ilgili kişilerle ilişkileri siler

Adresi faturalama adresi olarak listeleyen firmadan faturalama adresi bilgilerini siler

Adresi sevkiyat adresi olarak listeleyen firmadan sevkiyat adresi bilgilerini siler

İlgili kişi adresi bilgilerini adresi birincil adres olarak listeleyen beş ilgili kişiden siler

Silinmiş Bir Paylaşılan Adresi Geri Yüklemede Dikkate Alınacak Noktalar

Oracle CRM On Demand adres kaydını geri yüklerken, adres ayarlarını orijinal değerlerine geri yüklemeyi için, silinmiş bir adresi geri yüklerseniz Faturalama ve Sevkiyat ayarlarını güncellemeniz gerekir. Hatalı veri oluşmasını önlemek için bu değerleri yeniden düzeltmeniz gerekir. Örneğin, şunları göz önünde bulundurun:

1. Hesap için 1. Paylaşılan Adres faturalama adresi olarak işaretli ve 1. Paylaşılan Adresi siliyorsunuz.

Oracle CRM On Demand, 1. Hesap için faturalama adresi alanlarını siler.

Ardından, yeni olan 2. Paylaşılan Adresi faturalama adresi olarak ilişkilendiriyorsunuz.

Oracle CRM On Demand, 1. Hesabın faturalama adresi alanlarını 2. Paylaşılan Adresin alanlarıyla doldurur.

1. Adresi Silinen Öğeler listesinden geri yüklersiniz.

Oracle CRM On Demand, 1. Adresi, Adresler listesine geri yükler ve bu paylaşılan adresi 1. Hesap ile yeniden ilişkilendirir, ancak orijinal Faturalama ayarını geri yüklemeyiz.

2. Adres ve 1. Adres, 1. Hesap ile ilişkilendirilen adresler listesinde görünür. 2. Adres, siz 1. Faturalama Adresini manuel olarak sıfırlayınca kadar, ilgili alanlar firma için denormalize edilmiş şekilde faturalama adresi olarak kalır.

NOT: Bir firma, bayi veya iş ortağı kaydında birden fazla faturalama veya sevkiyat adresine sahip olamayacağınız için, herhangi bir adres geri yüklendiğinde Faturalama ve Sevkiyat ayarlarını yeniden düzenlemeniz gerekir. Bu, geri yüklenen ilgili kişi adreslerinin Birincil ayarı için de geçerlidir.

Kayıtları silme ve geri yükleme hakkında daha genel bilgi için bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174).

Paylaşılan bir adresi silmek için

- 1 Paylaşılan Adres Listesi sayfasına gidin.
- 2 Paylaşılan adresin kayıt düzeyi menüsünde Sil'e tıklayın.
- 3 Teyit penceresinde Tamam'a tıklayın.

Kayıtları Adreslere Bağlama Hakkında

Aşağıda adreslere bağlayabileceğiniz bazı kayıt tipleri verilmiştir:

Firma

İlgili Kişi

Bayi

İş Ortağı

Özel Nesnelere 1 - 15

Adresle ilişkili kayıt tiplerini izlemek için Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı kayıtlarını bağlayabilirsiniz. Ayrıca, paylaşılan adres kayıtlarını özel nesnelere bağlayabilirsiniz. Ancak, paylaşılmayan adres kayıtlarını özel nesnelere bağlayamazsınız. Kayıtları bağlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Seçtiğiniz Kayda Bağlama](#) (bkz. "[Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#)" sayfa 114).

Adres Kayıtlarını Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Görüntüleme

Firmalar, ilgili kişiler, bayiler veya iş ortaklarıyla ilişkili bir adresi (Firma Adresi, İlgili Kişi Adresi, Bayi Adresi veya İş Ortağı Adresi kayıtları) görüntülemek için aşağıdaki yordamı tamamlayın.

Bir adresi firmalar, ilgili kişiler, bayiler veya iş ortaklarından görüntülemek için

- 1 Kaydın Detay sayfasında, ilgili kayıt için konfigüre edilmişse Adresler bölümüne gidin.
- 2 Görüntülemek istediğiniz Adres kaydı için uygun satırdaki kayıt düzeyi menüsünden Görüntüle'ye tıklayın.

Bir Adres için Haritaya Erişim

Bir adres listesinden veya adres bölümünü içeren Detay sayfasının adres bölümünden bir adres kaydı için haritaya erişebilirsiniz.

Başlamadan önce: Maps sayfasına erişmek için kullanıcı rolünüzde Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalısınız.

Bir adrese yönelik olarak haritaya erişmek için

- 1 Aşağıdakilerden birine gidin:
 - Aşağıdaki kayıt tipleri için Detay sayfasındaki Faturalama, Sevkiyat veya Birincil adres bölümü gibi adres bölümüne gidin: Adres, Firma, İlgili Kişi, Bayi, İş Ortağı, Komisyoncu Profili, Satış Olanakları, Kullanıcı veya Hane
 - Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı kayıt tipleri için Detay sayfasındaki Adresler İlgili Kalem bölümü
- 2 Aşağıdakilerden birini yapın:
 - Detay sayfasındaki adres bölümü için adres bölümündeki harita simgesine tıklayın.

NOT: Harita simgesi, şirket profilindeki Faturalama ve Sevkiyat adresi bölümlerinde de bulunmaktadır. Şirket profilini şirket yöneticiniz yönetir.
 - Adresler İlgili Kalem bölümündeki adres listesi için adresin sol tarafındaki açılır listeden Harita'ya tıklayın.

NOT: Adres Listesi sayfalarında Harita bağlantısı yoktur.

Oracle CRM On Demand, harita işlevi adres bilgilerinden adres konumu çözümleyebilirse adres için aşağıdaki gibi bir harita açar:

- Adres kaydı enlem ve boylam içeriyor, ancak başka adres bilgisi içermiyorsa, Oracle CRM On Demand haritayı enlem ve boylamın konumunda bir raptiyeyle açar ve raptiyenin üzerine geldiğinizde enlemi ve boylamı görüntüler.

- Adres kaydı enlem ve boylamla birlikte diğer adres bilgilerini de içeriyorsa, Oracle CRM On Demand haritayı enlem ve boylamın konumunda bir raptiyeyle açar ve raptiyenin üzerine geldiğinizde adres bilgilerini görüntüler.
- Adres kaydı adres bilgilerini içeriyor, ancak enlem ve boylam bilgisi içermiyorsa, Oracle CRM On Demand haritayı adres konumunda bir raptiyeyle açar ve raptiyenin üzerine geldiğinizde adresi görüntüler. Harita işlevi mevcut adres bilgilerinden konumu belirleyemezse mevcut adres bilgilerinden belirlenen önerilen adresler listesinden bir adres seçmenizi ister.
- Adres kaydı adres bilgisi veya enlem ve boylama bilgisi içermiyorsa Oracle CRM On Demand Kuzey Amerika'nın haritasını açar.

NOT: Komisyoncu profilindeki ve satış olanağı kayıtlarındaki adres bölümleri, enlem ve boylam bilgilerine sahip alanlar içermez. Bu nedenle, komisyoncu profilinin veya satış olanağı kaydının adres bölümünde Harita simgesine tıklanırsa her zaman harita işlevinin birleştirilmiş adres için bir arama başlattığı Maps sayfasına yönlendirilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Adresler](#)

[Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 367)

[Maps](#) (sayfa 391)

Adres Alanları

Adres eklemek ya da mevcut bir adresin detaylarını güncellemek için Adres Düzenle sayfasını kullanın. Adres Düzenle sayfasında, bir adres için kullanılabilir olan tüm alanlar gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Adres Bilgileri	
Adres Adı	Adres kaydının adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. Benzersiz olmalıdır ve öndeğer olarak gereklidir.
Doğrulandığı Tarih	(İsteğe bağlı) Adres bilgilerinin, harici bir kaynak tarafından doğrulandığı tarih. Bu tarihi belirtmek veya güncellemek için tarih seçiciyi kullanın. Bu tarih, yalnızca adres doğrulama kullanılıyorsa geçerlidir, aksi halde yoksayıdır.

Alan	Açıklama
Adres Tipi	<p>Bu seçim listesi alanı adres tipini belirler. Aşağıda öndeğer olarak kullanılabilir olan adres tipleri verilmiştir: Ev, Ofis, Tatil Evi, Diğer, Boş, Özel, Posta, Hastane ve Klinik. (Gerekli.)</p> <p>NOT: Bu seçim listesi alanı, Adres Düzenleme sayfasını kullanarak yeni bir adres oluşturulurken kullanılabilir değildir. Yalnızca, oluşturulmuş bir adres kaydı düzenlenirken kullanılabilir. Daha fazla bilgi için bkz. Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılmayan Yeni Adresler Oluşturma (sayfa 375) ve Paylaşılmayan Adresler için İlişki Düzenlemeyi Kullanarak Adres Tipini Ayarlama.</p>
Adres Bilgileri	
Ülke	<p>Adres kaydında kullanılan ülke veya bölge. Adresiniz için bir ülke veya bölge seçmek üzere açılan listeyi kullanın.</p> <p>NOT: Adres Bilgileri alanları, ülkeye özgü posta gerekliliklerini karşılar. Örneğin, adres alanlarında ABD için ZIP kodları kullanılırken, diğer pek çok ülke için posta kodları kullanılır. Ülke alanı seçilmezse aşağıdaki Adresi Bilgileri alanları (Adres1 ve Adres2) gösterilir. Posta gereklilikleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.</p>
Address1	Adres satırı 1. Genellikle, bu alanda cadde adresi (örneğin, 10 Main Street) yer alır. Bu alanın 200 karakter sınırı vardır. Seçilen ülkenin cadde numaralandırma kuralına dönüştürülür (örneğin, Kanada veya ABD için numara ve cadde). Dönüştürme, Ülke alanına dayalıdır.
Address2	Adres satırı 2. Bu alanda, diğer ek posta adresi detayları yer alır. Bu alanın 100 karakter sınırı vardır.
Address3	Adres satırı 3. Bu alanda, diğer ek posta adresi detayları yer alır. Bu alanın 100 karakter sınırı vardır.
	NOT: Bu alan, ülke seçimi yapılmamışsa, Adres Düzenleme veya Detay sayfasının yerleşim öndeğerinde yoktur.
Şehir	Adres kaydındaki şehir.
İlçe	Adres kaydındaki ilçe veya bölge, örneğin New Brunswick.
	NOT: Oracle CRM On Demand, seçilen ülke Eyalet sistemini kullanıyorsa (örneğin, Hindistan veya ABD) bu alanı Eyalet olarak değiştirir.
Posta Kodu	Posta kodu (örneğin, M1C 3J6) ya da ABD'deki adresler için ZIP kodu (örneğin, 19050).
Açıklama	Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Açıklamalar	Bu alana 1999 karakterden fazla giriş yapılamaz.
	NOT: Öndeğer olarak bu alan görünmez. Şirket yöneticiniz tarafından ayarlanmalıdır.
Doğrulandı Durumu	Adresin doğrulanıp doğrulanmadığını belirtir ve Doğrulandığı Tarih alanına dayalı olarak hesaplanır.
	NOT: Öndeğer olarak bu alan görünmez. Şirket yöneticiniz tarafından ayarlanmalıdır.

Alan	Açıklama
	NOT: Coğrafi kodlama işlevi için kullanılan aşağıdaki alanlar, Web hizmetleriyle de kullanılabilir. Bu coğrafi kodlama alanları öndeğer olarak görünmez. Bunları şirket yöneticinizin ayarlaması gerekir. Bu alanlar salt okunurdur. Bu alanların nasıl kullanılacağı hakkında detaylı bilgi için bkz. Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında (sayfa 384).
Coğrafi Kodlama Durumu	Adres kaydı için coğrafi kodlama işleminin durumu. Oracle CRM On Demand, yeni adres kayıtları için alanı boş değere ayarlar. Bir adres için coğrafi kodlama başarılı olursa, Oracle CRM On Demand alanı Başarılı olarak ayarlar. Bir adres için coğrafi kodlama başarısız olursa, Oracle CRM On Demand alanı Başarısız olarak ayarlar. Bir adresi düzenlerseniz, Oracle CRM On Demand alanı boş değere sıfırlar.
Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu	Eşleşme kod numarası ile gösterilen coğrafi kodlama işleminin doğruluğu veya kalitesi. Verilen bir eşleşme kodu için birden fazla enlem ve boylam eşleşmeleri döndürülürse, Oracle CRM On Demand Oracle Spatial tarafından döndürülen ilk enlem ve boylam eşleşmesini kullanır.
Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü	Adresle ilişkili enlemi ve boylamı türetmek için coğrafi kodlama işlemi sırasında giriş adresi özelliklerinin eşleşme kalitesini belirten 17 karakterlik bir dizi.

İlgili Konular

Paylaşılan adreslerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Adresler](#)

[Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 367)

[Adresleri Yönetme](#) (sayfa 368)

[Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında](#) (sayfa 382)

[Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında](#) (sayfa 384)

Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında

Oracle CRM On Demand Adres kayıt tipi için aşağıdaki geocode alanlarını sağlar. Bu alanlar öndeğer olarak kullanılabilir değildir.

Enlem

Boylam

Bu alanlar sizin için gerekliyse şirket yöneticiniz bu alanları Adres sayfası yerleşimine eklemelidir. Sayfa yerleşimlerine alan ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirmedeğerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.

GeoCode alanları genellikle sokak adresi, posta kodu veya ZIP kodu gibi adres değerlerindeki enlem ve boylam olarak bilinen coğrafi koordinatları bulmak için kullanılır. Bu GeoCode alanları, Oracle CRM On Demand istemci uygulamalarında harita ve konum bazlı Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales gibi işlevleri desteklemek veya Google Haritalar gibi bir harita uygulamasında bir konumu bulmak için kullanılır. Bu alanları

doldurmayan kullanıcıların, mevcut adres değerlerini kullanan istemci uygulamalarındaki kullanımı standart harita işlevleriyle sınırlı olur.

Enlem ve boylam genellikle derece, dakika ve saniye notasyonu ile gösterilir. Örneğin: 59°20'30"N. Ancak Oracle CRM On Demand uygulamasında, aşağıdaki gibi artı veya eksi işaretlerine sahip ondalık veriler olarak gösterilir ve depolanırlar.

Enlem için ondalık işaretinden sonra en fazla 7 basamak gelecek şekilde -90,0000000 ile +90,0000000 aralığında bir değer girebilirsiniz. Ondalık işaretinden sonra gelen basamak sayısı 7'yi aşarsa Oracle CRM On Demand değeri yuvarlar. Örneğin, Oracle CRM On Demand 89,12345678'lik enlem değerini 89,1234568 olarak yuvarlar.

Boylam için ondalık işaretinden sonra en fazla 7 basamak gelecek şekilde -180,0000000 ile +180,0000000 aralığında bir değer girebilirsiniz. Ondalık işaretinden sonra gelen basamak sayısı 7'yi aşarsa Oracle CRM On Demand değeri yuvarlar. Örneğin, Oracle CRM On Demand 179,12345674'lük boylam değerini 179,1234567 olarak yuvarlar.

Ayrıca, Oracle CRM On Demand enlem ve boylam için genel ondalık formatını destekler, yani Oracle CRM On Demand ondalık ayırıcı olarak nokta (.) kullanan sayıları destekler. Bazı yerel ayarlarda ondalık ayırıcı olarak virgül (,) kullanılmaktadır ancak bu yere ayarlarla ondalık veriler girilirken ondalık ayırıcı olarak (.) kullanılmalıdır. Oracle CRM On Demand ondalık sayıyı veritabanında depolandığı haliyle görüntüler ve ondalık verilere herhangi bir yerel format uygulamaz.

Oracle CRM On Demand içinde enlem ve boylam değerlerini girmek için derece-dakika-saniye enlem ve boylam gösterimini aşağıdaki şekilde ondalık gösterime dönüştürmeniz gerekir:

$$\text{Ondalık Derece} = \text{Derece} + \text{Dakika}/60 + \text{Saniye}/3600$$

Enlem ve boylam değerlerinde eksi değere izin verildiğinden değerde artı veya eksi simgesi yer almak zorundadır. Pozitif enlem değeri ekvatorun kuzeyini (N), negatif enlem değeri ise ekvatorun güneyini (S) temsil eder. Pozitif boylam değeri Başlangıç Meridyeninin doğusunu (E), negatif boylam değeri ise Başlangıç Meridyeninin batısını (W) temsil eder. Örneğin aşağıdaki tabloda bazı şehirler için Oracle CRM On Demand içinde örnek Enlem ve Boylam alanları gösterilmektedir.

Şehir	Enlem	Oracle CRM On Demand Enlem Değeri	Boylam	Oracle CRM On Demand Boylam Değeri
Stockholm, İsveç	59°20'N	59.3333333	18°04'E	18.0666667
Darwin, Avustralya	12°27'S	-12.4500000	130°50'E	130.8333333

NOT: Oracle CRM On Demand, enlem ve boylam değerlerini Oracle CRM On Demand içinde gereken gösterime dönüştürmez. Enlem ve Boylam alanlarında sadece bir adresle ilişkilendirilen coğrafi kodlar depolanır. Coğrafi verilerin işlenmesi ve dönüştürülmesi genellikle Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales gibi Oracle CRM On Demand istemci uygulamaları tarafından gerçekleştirilir. Ancak, Oracle CRM On Demand adres kaydındaki bilgileri Oracle Spatial'ı kullanarak adresin enlem ve boylam değerlerini otomatik olarak bulmak ve Enlem ve Boylam alanlarını doldurmak için kullanılabilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında](#) (sayfa 384).

Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında

Şirket Profili sayfasında Coğrafi Kodlayıcıyı Etkinleştir seçiliyse, Oracle CRM On Demand Oracle Spatial'ı kullanarak adres için ilgili enlem ve boylam değerlerini bulmak üzere adres kaydındaki bilgileri kullanır ve başarılı olursa, adres kayıtlarındaki enlem ve boylam alanlarını bu değerlerle doldurur. Bu adres bilgilerinden enlem ve boylam bulma ve doldurma işlemi *coğrafi kodlama* olarak bilinir. Oracle CRM On Demand, ilgili coğrafi kodları zaman uyumsuz olarak bulmak için Oracle Spatial'ı kullanır. Oracle CRM On Demand, enlem veya boylam alanlarında önceden mevcut olan değerler içeren tüm kayıtların coğrafi kodlamasını atlar.

Oracle CRM On Demand, şu durumlarda enlem ve boylamın coğrafi kodlarını yeniden belirler:

Enlem ve boylam alanlarını temizlerseniz

Adres alanlarını düzenlerseniz

Adres Kayıtlarında Coğrafi Kodlama Alanları Hakkında

Adres kayıtları, coğrafi kodlamayla ilgili üç alan içerir:

Coğrafi Kodlama Durumu. Adres kaydı için coğrafi kodlama işleminin durumu:

- **Boş değer.** Adres coğrafi olarak kodlanmadı.
- **Başarılı.** Adresin coğrafi kodlaması başarılı oldu.
- **Başarısız.** Adresin coğrafi kodlaması başarısız oldu.

Coğrafi kodlama hatası, genellikle hatalı adres verileri, adres için coğrafi kodlamanın kullanılamaması veya adres eşleşmesinin çok genel olması nedeniyle oluşur.

Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu. Enlem ve boylamın, tamsayı değeri tarafından gösterilen adresle ne kadar doğru eşleştiği:

Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu	Açıklama
0	Adres için coğrafi kodlama eşleşmesi yok.
1	Adres için tam coğrafi kodlama eşleşmesi.
2	Sokak tipi için eşleşme doğruluğundan ya da sokak adresinin sonek veya önek bölümünden taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.
3	Sokak adresinin ev numarası kısmından taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.
4	Sokak adresi için eşleşme doğruluğundan taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.
10	Posta kodu için eşleşme doğruluğundan taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.
11	Şehir adı için eşleşme doğruluğundan taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.

Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu	Açıklama
12	Posta kodu ve şehir için eşleşme doğruluğundan taviz verilen coğrafi kodlama eşleşmesi.

Oracle CRM On Demand Customer Care, şirketinizde Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu için kabul edilir bir düzey konfigüre eder. Oracle CRM On Demand, bir adres kaydındaki coğrafi kodlama işleminden döndürülen eylem ve boylam alanlarını yalnızca eşleşme kodu Oracle CRM On Demand Customer Care tarafından ayarlanan düzeyden düşük veya buna eşit olduğunda kaydeder. Bu değer, genelde öndeğer olarak 3'e ayarlanır.

Oracle CRM On Demand coğrafi kodlama işleminde eşleşme bulmazsa, Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodunu 0 olarak ayarlar ve adreste enlem ve boyut değerlerini doldurmaz.

Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü. Bir adresin hangi kısımlarının giriş adresi için döndürülen enlem ve boylamın doğruluğuna veya yanlışlığına katkıda bulunduğuna ilişkin ayrıntılı bir özet sağlayan 17 karakterlik dize. Soru işareti, kullanılmayan bir alan konumunu gösterir. Oracle CRM On Demand, bir dizi soru işaretine coğrafi olarak kodlanmayan tüm adresler için Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörünü ayarlar: ??????????????????. Her konum, 0 ile 4 arasında değişen bir değer içerir.

Aşağıdaki tablo, dize içerisindeki konumları ve her konuma karşılık gelen adres özelliğini listelemektedir. Adres özellikleri, Oracle CRM On Demand içindeki adres alanları değil, ev numarası veya sokak öneki gibi bir adresi oluşturan çeşitli adres bölümlerinin kavramsal gösterimidir.

Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektöründeki Konum	Adres Özelliği
0 ile 4	Kullanılmıyor
5	Sokak Adresi - Ev Numarası
6	Sokak Adresi - Sokak Öneki
7	Sokak Adresi - Sokak Temel Adı
8	Sokak Adresi - Sokak Soneki
9	Sokak Adresi - Sokak Tipi
10	Kullanılmıyor
11	Şehir
12 ile 13	Kullanılmıyor
14	İl
15	Ülke
16	Posta Kodu
17	Kullanılmıyor

Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektöründeki Konum	Adres Özelliği
--	----------------

NOT: Oracle Spatial, Ev Numarası veya Sokak Öneki gibi Sokak Adresi özelliklerini Oracle CRM On Demand adres kaydındaki Adres1, Adres2 ve Adres3 alanlarında bulunan sokak adresi bilgilerini ayrıştırarak türetir. Oracle Spatial'ın bu özellikleri nasıl türettiği ülkeye göre değişir.

Oracle CRM On Demand uygulamasının Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü dizesinde konumu ayarladığı sayısal değer, aşağıdaki gibi 0 ila 4 olarak değişir:

Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü Konum Değeri	Açıklama
0 veya 1	Oracle CRM On Demand, coğrafi kodlama sırasında adres özelliği için tam eşleşme bulmuştur.
2 veya 3	Adres özelliği boş değildir, ancak Oracle CRM On Demand coğrafi kodlama için özellik için eşleşme bulamamıştır.
4	Adres özelliği boştur, ancak Oracle Spatial yakınlığa dayanarak yakın bir eşleşme bulmuştur.

Bu coğrafi kodlama alanları ve diğer adres alanları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Adres Alanları](#) (sayfa 380).

Coğrafi Kodlama Örneği

Aşağıdaki örnekte, Oracle CRM On Demand bir adrese coğrafi kodlama uyguladığında coğrafi kodlama alanlarını nasıl kullanabileceğiniz ve yorumlayabileceğiniz gösterilmektedir. Aşağıdaki alan değerlerine sahip bir adresi göz önünde bulundurun:

Oracle CRM On Demand içindeki Adres Alanı	Değer
Adres Adı	Ji Yang
Ülke	ABD
Numara/Cadde	1 Oracle Dr
Adres 2	Nashua
Adres 3	Ayarlanmamış
Şehir	Nashua
Semt	Ayarlanmamış

Oracle CRM On Demand içindeki Adres Alanı	Değer
İl	NH
Posta Kodu	03062

Oracle CRM On Demand bu adrese coğrafi kodlama uyguladığında, Oracle Spatial adresi parçalara ayırır ve adres özelliği değerlerini aşağıdaki gibi ayarlar:

Oracle Spatial'da Adres Özellikleri	Değer
Ad (Sokak adresinden)	Ji Yang
Ev Numarası (Sokak adresinden)	1
Sokak alanından Sokak Adı	Oracle Dr
Şehir	Nashua
İl	NH
Ülke	ABD
Posta Kodu	03062

Oracle Spatial, özelliklerde tek tek arama yaparak ve ardından enlem ve boylam için en yakın değeri bulmak için adres özelliklerinin bir birleşimini kullanarak bu adres özelliklerine göre bir eşleşme bulmaya çalışır.

Başarılı bir coğrafi kodlama işleminden sonra, Oracle CRM On Demand alanları şu şekilde ayarlar:

Oracle CRM On Demand Adres Alanı	Değer	Açıklama
Coğrafi Kodlama Durumu	Başarılı	Coğrafi kodlama başarılı.
Coğrafi Kodlama Eşleşme Kodu	1	Oracle Spatial tam bir eşleşme buldu.
Boylam	-71.46006	Yok
Enlem	42.71004	Yok
Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü	??030402010??000?	Bu örnek için Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü. Vektör, coğrafi kodlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın ayarlanır. Hiçbir enlem ve boylam ayarlanmadığında 4 değerindeki düşük eşleşme kodu için bile vektör ayarlanır ve başarısızlığa katkıda bulunan özellikleri detaylı bir şekilde belirtir.

??030402010??000? vektör değerini aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi yorumlayabilirsiniz:

Coğrafi Kodlama Eşleşme Vektörü Konumu	Değer	Adres Özelliği	Eşleşme Vektörü Değerinin Yorumlanması
1	?	Yok	Kullanılmıyor
2	?	Yok	Kullanılmıyor
3	0	Yok	Kullanılmıyor
4	3	Yok	Kullanılmıyor
5	0	Ev Numarası	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
6	4	Sokak Öneki	Adres özelliği değeri boştur, ancak yakınlığa dayanılarak yakın bir eşleşme bulunmuştur.
7	0	Sokak Temel Adı.	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
8	2	Sokak Soneki	Bu adres özelliğinde bir değer vardır, ancak değer için hiçbir eşleşme bulunamamıştır.
9	0	Sokak Tipi	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
10	1	Yok	Kullanılmıyor
11	0	Şehir	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
12	?	Yok	Kullanılmıyor
13	?	Yok	Kullanılmıyor
14	0	İl	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
15	0	Ülke	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
16	0	Posta Kodu	Bu özellik için bulunan tam eşleşme.
17	?	Yok	Kullanılmıyor

İlgili Konular

Adreslerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Adresler](#)

[Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 367)

[Adresleri Yönetme](#) (sayfa 368)

[Adres Alanları](#) (sayfa 380)

388 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında](#) (sayfa 382)

Varlıklar

Varlıkları oluşturmak, güncellemek ve varlık listeleri oluşturmak için Varlık sayfalarını kullanın. Bir *varlık*, müşteriye veya şirkete satılmış ürünün kayıdır.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz varlık bilgilerinin izlenmesini içermiyorsa Varlık sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Varlık Giriş Sayfasıyla Çalışma

Varlık Giriş Sayfasında varlıkların listesini ve varlık kayıtlarını oluşturabilirsiniz.

NOT: Yöneticiniz, Varlık Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Varlık Oluşturma

En Son Değiştirilen Varlıklar bölümünde Yeni'ye tıklayarak varlık oluşturabilirsiniz. Varlık kayıtlarındaki alanlarla ilgili bilgi için bkz. [Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294). Kayıt oluşturma hakkında genel bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

Varlık Listeleriyle Çalışma

Varlık Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda varlıkların standart listeleri açıklanmıştır. Listeler, Oracle CRM On Demand uygulamasının aşağıdaki alanlarında oluşturulan varlık kayıtlarını içerir:

Varlık sayfaları

Taahhüt ve Portföy sayfaları

Hesap, ilgili kişi ve özel nesne kayıtları için Detay sayfalarındaki Varlıklar ilgili bilgi bölümleri

Varlık Listesi	Filtreler
Tüm Varlıklar	Varlığın kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm varlıklar.
En Son Değiştirilen Varlıklar	Değiştirme tarihine göre sıralanmış görebildiğiniz tüm varlıklar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın.

En Son Değiştirilen Varlıkları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Varlıklar bölümünde, en son değiştirilen varlık kayıtlarının başlıkları gösterilir.

NOT: Varlık kaydına seri numarası girilirse seri numarası varlığın başlığı olarak kullanılır. Girilmezse ürün adı kullanılır. Varlık Giriş Sayfasının Son Değiştirilen Varlıklar bölümünde ve varlık başlığının görüldüğü diğer sayfalarda, varlık kaydını açmak için varlık başlığından detaya gidebilirsiniz.

Varlık Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, şirket yöneticinizin Varlık Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Varlık Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Varlık Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Varlık Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Varlık Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294)

Varlıkları Yönetme

Birçok kayıt türünde ortak olan adım adım prosedürler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

Varlık kayıtlarında varlıkları ve alanları izleme hakkında bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294)

Maps

Bir haritada adresler bulmak veya bir adrese ilişkin sürüş rotasını almak için Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Maps sayfasını kullanın. Maps sayfasını kullanmak için kullanıcı rolünüzde Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalısınız. Ayrıca yöneticiniz Maps sekmesini kullanıcı rolünüz için kullanılabilir hale getirmelidir. Kullanıcı rolünüz için Yöneticiniz Maps sekmesini için kullanılabilir hale getirdiğinde Oracle CRM On Demand içindeki sayfalarınızın üzerindeki sekmelerde Maps sekmesi mevcut değilse Maps sekmesini sekme yerleşiminize ekleyebilirsiniz. Sekme yerleşiminize sekmeler eklemek hakkında bilgi edinmek için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870).

NOT: Maps Entegrasyonu ayrıcalığını etkinleştirmek ve rolünüz için Maps sekmesini kullanılabilir yapmak için yöneticiniz, kendi kullanıcı rolünde Maps Entegrasyonunu Yönet ayrıcalığına sahip olmalıdır. Yöneticinizin rolü Maps Entegrasyonunu Yönet ayrıcalığına sahip değilse Oracle CRM On Demand Customer Care ile irtibata geçerek ayrıcalığın etkinleştirilmesini talep etmelidir.

Maps sayfalarında şunları yapabilirsiniz:

Haritada adres bulmak.

Oracle CRM On Demand uygulamasında, aşağıdakilerin içinde bulunan kayıtlarda adresleri bulmak için yakınlık araması gerçekleştirin:

- Geçerli konumunuzun belirtilen yarıçapı
- Başka bir konumun belirtilen yarıçapı




Harita üzerindeki adresler için sürüş rotası alın.

NOT: Hindistan ve Singapur hariç olmak üzere, Harita işlevi adreste bulunan ülkenin veya yetki alanının baskın dilinde adresler sağlar. Örneğin, Katar'daki adresler için adresler Arapça olarak sunulur; Rusya'daki adresler için ise Rusça olarak sunulur. Harita işlevi, Hindistan ve Singapur'daki adresler için adresleri İngilizce olarak sunar. Harita işlevi, Kanada için adresleri Quebec dışında İngilizce olarak sunar. Burada adresler Fransızca olarak sunulur.

Yakınlık araması gerçekleştirdiğinizde aramanızı önceden tanımlı kayıt listesine göre sınırlandırabilirsiniz. Örneğin İş Ortağı ilgili kişi tipine sahip ilgili kişilerin listesini oluşturabilir ve ardından geçerli konuma olan uzaklığı 10 km'den fazla olmayan iş ortağı ilgili kişilerini bulmak için bu listede yakınlık araması gerçekleştirebilirsiniz.

Aşağıdaki tablo haritada görünen raptiyeleri gösterir.

Raptiye	Amaç
---------	------

Raptiye	Amaç
	Maps işlevi konumunuzu belirleyebilirse geçerli konumunuzu gösterir.
	Yakınlık aramasında bulunan bir adresin konumunu gösterir.
	Yakınlık aramasının merkezini gösterir



Geçerli konumunuz belirlenebiliyorsa Maps sayfasını açtığınızda ortaya çıkan bir raptiye haritadaki konumunuzu gösterir. Geçerli konumunuz belirlenemezse Kuzey Amerika haritası gösterilir. Maps işlevi geçerli konumunuzu şu şekilde belirler:

Kullandığınız bilgisayar global konumlandırma sistemi (GPS) bilgilerini alıyorsa maps işlevi geçerli konumunuzu bulmak için GPS bilgilerini kullanır.

Bilgisayarınız GPS bilgilerini almıyorsa maps işlevi geçerli konumunuzu belirlemek için uygulama programı arabirimlerini (API) kullanır. API'ler geçerli konumunuzu belirlemek için bilgisayarınızın IP adresini kullanır. Bilgisayarınız bir proxy sunucusunu işaret ediyorsa geçerli konum olarak proxy sunucusunun konumu gösterilir.

NOT: Geçerli konumunuzun belirlenmesini istiyorsanız gözaticınızın geçerli konum bilgilerinize erişmesine izin vermelisiniz. Kullandığınız gözaticıya ve gözaticıda seçtiğiniz gizlilik ayarlarına bağlı olarak gözaticınızın geçerli konum bilgilerinize erişimine izin vermeniz istenebilir. Kabul etmediğiniz taktirde geçerli konumunuz yerine Kuzey Amerika haritası öndeğeri gösterilir.

Ayrıca, aşağıdaki tabloda haritada bulunan hedef simgeler gösterilmiştir.

Simge	Amaç
	Bu simge, sayfa geçerli konumunuza ortalanmamışsa görüntülenir. Bu simgenin üzerine gelinirse <i>Konumumu Göster</i> görüntülenir.
	Bu simge, sadece sayfa geçerli konumunuza ortalanmışsa görüntülenir. Bu simgenin üzerine gelinirse <i>Konumum</i> görüntülenir. Bu simgeye tıklanırsa haritanın büyütülmesi, harita üzerindeki raptiyenin konumu ortalanacak şekilde ayarlanır.

Aynı enlem ve boylama birden fazla kayıt yerleştirilmiş veya sabitlenmişse, Oracle CRM On Demand tüm bu kayıtlar için tek bir raptiye görüntüler. Raptiyeye tıklanınca, tüm temel kayıt adlarının ve ilişkili adreslerinin listesi görüntülenir. Adresi yönlendirmelere eklemek veya adresi yakınlık merkezi olarak ayarlamak için bu listedeki herhangi bir kaydı seçebilirsiniz. Yönlendirme bilgisi alma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sürüş Yönlendirmeleri Alma](#) (bkz. "[Sürüş Rotası Alma](#)" sayfa 396)ve yakınlık aramaları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394).

Oracle CRM On Demand uygulamasının eşleştirme ve coğrafi kodlama işlevi tarafından sağlanan veri kapsamı hakkında bilgi için bkz. [Eşleştirme ve Coğrafi Kodlama Veri Kapsamı](#) (sayfa 398).

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Maps üzerinde Adres Bulma](#) (bkz. "Maps ile Adres Bulma" sayfa 393)

[Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394)

[Sürüş Rotası Alma](#) (sayfa 396)

[Bir Adres için Haritaya Erişim](#) (sayfa 379)

Maps ile Adres Bulma

Bu konuda Oracle CRM On Demand içindeki Maps sayfasında adres bulma açıklanmaktadır.

NOT: Geçerli konumunuz belirlenebiliyorsa Maps sayfasını açtığınızda ortaya çıkan bir raptiye haritadaki konumunuzu gösterir. Geçerli konumunuz belirlenemezse Kuzey Amerika haritası gösterilir.

Başlamadan önce. Maps sayfasını kullanmak için kullanıcı rolünüzde Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalısınız. Ayrıca yöneticiniz Maps sekmesini kullanıcı rolünüz için kullanılabilir hale getirmelidir. Kullanıcı rolünüz için Yöneticiniz Maps sekmesini için kullanılabilir hale getirdiğinde Oracle CRM On Demand içindeki sayfalarınızın üzerindeki sekmelerde Maps sekmesi mevcut değilse Maps sekmesini sekme yerleşiminize ekleyebilirsiniz. Sekme yerleşiminize sekmeler eklemek hakkında bilgi edinmek için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870).

Haritada adres bulmak için

- 1 Maps sekmesine tıklayın.
- 2 Maps sayfasında arama bölümüne aramak istediğiniz adresi yazın.

Adresin öğelerini ayırmak için virgül kullanmalısınız ve adresteki son öğe olarak ülke adı veya kodu girmelisiniz. Adres formatı ülkeye göre değişiklik gösterebilir. Aramalar büyük/küçük harf duyarlı değildir. Aşağıda, nasıl adres gireceğinize ilişkin bazı örnekler verilmiştir:

- 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

Bir şehrin veya ülkenin adını da girebilirsiniz. Bu durumda, Maps işlevi bu şehrin ve ülkenin sokak adresi öndeğerini döndürür. Arama, birden fazla eşleşme için bulduğu eşleşen adresleri görüntüler ve bunlardan birini seçmenizi ister. Örneğin Türkçede *Toronto, Kanada* dizesini girerseniz, arama iki adres döndürür. Biri Prens Edward Adası'ndaki Toronto'nun adres öndeğeri, diğeri ise Ontario'daki Toronto'nun adres öndeğeri. İki adres de Kanada'da bulunmaktadır. Oracle Maps adresleri sağlar.

3 Büyüteç simgesine tıklayın.

Haritada adresin konumu raptiye ile gösterilir. Arama ölçütlerinizle eşleşen birden çok sonuç bulunursa bunlar bir listede gösterilir ve doğru eşleşmeyi seçebilirsiniz. İlk olarak maksimum 10 eşleşme listelenir. 10'dan fazla eşleşen sonuç bulunursa diğer eşleşmeleri kaydırarak görebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Maps](#) (sayfa 391)

[Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394)

[Sürüş Rotası Alma](#) (sayfa 396)

Yakınlık Araması Gerçekleştirme

Yakınlık aramasında Oracle CRM On Demand, adresin arama için belirttiğiniz yarıçapta olup olmadığını belirlemek için, belirtilen bir kayıt tipindeki kayıtlarda bulunan adresleri kontrol eder. Oracle CRM On Demand, arama yarıçapı dahilinde bir adres bulunduğunda haritaya bu adresin konumunu gösteren bir raptiye yerleştirilir. İşaretçinizi raptiyenin üzerine getirdiğinizde raptiyeyle ilişkili kaydın adını ve adresini görebilirsiniz.

Yakınlık aramaları aranan adreslerdeki Enlem ve Boylam alanlarındaki bilgileri baz alır. Ancak, adreslerin yakınlık aramasında bulunmasını istiyorsanız ilgili adreslerdeki bu alanların doğru şekilde doldurulduğundan emin olmalısınız. Enlem ve Boylam alanları hakkında detaylı bilgi için bkz. [Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında](#) (sayfa 382).

Aşağıdaki tablo yakınlık aramalarını destekleyen kayıt tiplerini listeler ve yakınlık araması yaptığınızda her bir kayıt tipinde işaretlenen adres tipini gösterir.

Desteklenen Kayıt Tipi	Yakınlık Aramalarında İşaretlenen Adres
Firma	Hesabın sevkiyat veya faturalama adresi
Aktivite	Etkinlikte Adres alanında bulunan adres; örneğin, ilgili kişi çağrısındaki adres.
İlgili Kişi	İlgili kişinin birincil adresi

NOT: Geçerli konumunuz belirlenebiliyorsa Maps sayfasını açtığınızda ortaya çıkan bir raptiye haritadaki konumunuzu gösterir. Geçerli konumunuz belirlenemezse Kuzey Amerika haritası gösterilir.

Başlamadan önce. Maps sayfasını kullanmak için kullanıcı rolünüzde Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalısınız. Ayrıca yöneticiniz Maps sekmesini kullanıcı rolünüz için kullanılabilir hale getirmelidir. Kullanıcı rolünüz için Yöneticiniz Maps sekmesini için kullanılabilir hale getirdiğinde Oracle CRM On Demand içindeki sayfalarınızın üzerindeki sekmelerde Maps sekmesi mevcut değilse Maps sekmesini sekme yerleşiminize ekleyebilirsiniz. Sekme yerleşiminize sekmeler eklemek hakkında bilgi edinmek için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870).

Aşağıdaki prosedürde geçerli konumunuzdan belirtilen bir yarıçapında bulunan hesapları veya ilgili kişileri aramaya yönelik yakınlık aramasının nasıl yapılacağı açıklanmaktadır.

NOT: Yakınlık araması, belirtilen yarıçaptaki ilk 500 konum kaydını döndürür.

394 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Geçerli konumunuzda belirtilen bir yarıçapta yakınlık araması gerçekleştirmek için

- 1 Maps sekmesine tıklayın.
- 2 Etrafımda sekmesindeki Arama ölçütleri alanlarını göstermek için Maps sayfasındaki arama bölümünde çift oklara tıklayın.
- 3 Arama bölümünün Etrafımda sekmesinde, aramanızın ölçütlerini girin ve ardından büyüteç simgesine tıklayın.
NOT: Tablodaki arama ölçütleri alanları hakkında bilgileri bu konunun sonunda bulabilirsiniz.
Belirtilen yarıçapta bulunan adreslerin konumları raptiyelerle gösterilir.
- 4 Raptiyeyle ilişkili kaydın adını ve adresini görmek için işaretçinizi raptiyenin üzerine getirin.
- 5 Harita üzerinde raptiye olarak yerleştirilen yakınlık aramasının sonuçlarını temizlemek için Etrafımda sekmesinin en altında Sonuçları Temizle'ye tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde seçtiğiniz konumdaki belirtilen yarıçapta nasıl yakınlık araması gerçekleştireceğiniz açıklanmaktadır.

NOT: Yakınlık aramanızın merkezi olarak belirli bir adres kullanmak istiyorsanız ve bu adres haritada raptiyeyle önceden gösterilmediyse yakınlık aramasını gerçekleştirmeden önce adresi arayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Maps ile Adres Bulma](#) (sayfa 393).

Seçtiğiniz konumdaki belirtilen yarıçapta yakınlık araması gerçekleştirmek için

- 1 Maps sayfasında yakınlık aramanızın merkezini harita üzerinde belirleyin.
Aşağıdakilerden birini yapın:
 - Haritada yakınlık aramanızın merkezi olarak kullanmak istediğiniz adresi gösteren raptiyeye tıklayın ve ardından Yakınlık Merkezi olarak Belirle'ye tıklayın.
 - Haritada yakınlık aramanızın merkezi olarak kullanmak istediğiniz herhangi bir konuma sağ tıklayın ve ardından Yakınlık Merkezi olarak Belirle'ye tıklayın.**NOT:** Yakınlık aramanızın merkezi olarak kullanmak istediğiniz adres henüz haritada görünmüyorsa bu adresi [Maps üzerinde Adres Bulma](#) (bkz. "[Maps ile Adres Bulma](#)" sayfa 393) bölümünde açıklanan şekilde arayın.
Yakınlık araması için belirlenen merkez bir raptiyeyle gösterilir.
- 2 Arama bölümünde Etrafımda sekmesindeki arama ölçütleri alanları görünür değilse bu alanları göstermek için çift oklara tıklayın.
- 3 Arama bölümünün Etrafımda sekmesinde, aramanızın ölçütlerini girin ve ardından büyüteç simgesine tıklayın.
Belirtilen yarıçapta bulunan adreslerin konumları raptiyelerle gösterilir.
- 4 Raptiyeyle ilişkili kaydın adını ve adresini görmek için işaretçinizi raptiyenin üzerine getirin.

- 5 Harita üzerinde raptiye olarak yerleştirilen yakınlık aramasının sonuçlarını temizlemek için Etrafımda sekmesinin en altında Sonuçları Temizle'ye tıklayın.

Aşağıdaki tabloda yakınlık araması için ölçüt alanları açıklanmaktadır.

Arama Ölçütleri Alanı	Açıklama
Kayıt Tipi Seç	Firma, Etkinlik veya İlgili Kişi gibi aramak istediğiniz kayıt tipini seçin. Yakınlık araması için bu alan gereklidir.
Adres Tipi	Seçim listesi, yalnızca hesap yakınlık araması için geçerlidir ve aşağıdaki değerlere sahip olabilir: Sevkiyat Adresi. Hesap için yakınlık araması sevkiyat adresiyle sınırlıdır. Faturalama Adresi. Hesap için yakınlık araması faturalama adresiyle sınırlıdır. Bu öndeğerdir.
Liste Seçin	Aramak istediğiniz listeyi seçin. Kayıt tipin için sizin kullanabildiğiniz listelerin tümünü bu alanda seçebilirsiniz.
Yarıçap	Yakınlık araması için yarıçap seçin. Kullanılabilir seçenekler 1, 5, 10, 20 ve 25'tir. Değer seçmezseniz arama için 10 öndeğeri kullanılır.
Birimler	Yarıçapın ölçü birimlerini seçin. Kullanılabilir seçenekler mil ve kilometre'dir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Maps](#) (sayfa 391)

[Maps üzerinde Adres Bulma](#) (bkz. "[Maps ile Adres Bulma](#)" sayfa 393)

[Sürüş Rotası Alma](#) (sayfa 396)

Sürüş Rotası Alma

Bu konuda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Maps sayfasında adreslere ilişkin sürüş rotalarının nasıl alınacağı açıklanmıştır.

NOT: Geçerli konumunuz belirlenebiliyorsa Maps sayfasını açtığınızda ortaya çıkan bir raptiye haritadaki konumunuzu gösterir. Geçerli konumunuz belirlenemezse Kuzey Amerika haritası gösterilir.

Başlamadan önce. Maps sayfasını kullanmak için kullanıcı rolünüzde Maps Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalısınız. Ayrıca yöneticiniz Maps sekmesini kullanıcı rolünüz için kullanılabilir hale getirmelidir. Kullanıcı rolünüz için Yöneticiniz Maps sekmesini için kullanılabilir hale getirdiğinde Oracle CRM On Demand içindeki sayfalarınızın üzerindeki sekmelerde Maps sekmesi mevcut değilse Maps sekmesini sekme yerleşiminize ekleyebilirsiniz. Sekme yerleşiminize sekmeler eklemek hakkında bilgi edinmek için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870).

Sürüş rotası almak için

- 1 Maps sekmesine tıklayın.
- 2 Maps sayfasında aşağıdaki yöntemlerden birini kullanarak, sürüş rotası için başlama noktası ve durma noktası olarak da bilinen başlangıç noktasını ve hedefi ekleyin:
 - Arama bölümünde çift oklara tıklayın, Rota sekmesinde A etiketine sahip alana başlama noktasının, B etiketine sahip alana ise hedef veya durma noktasının adresini girin.

Adresin öğelerini ayırmak için virgül kullanmalısınız ve adresteki son öğe olarak ülke adı veya kodu girmelisiniz. Adres formatı ülkeye göre değişiklik gösterebilir.

Oracle Maps tarafından desteklenen ülkelerin ve iki harfli ülke kodlarının listesi için bkz. [Oracle Maps Geocoder Meta Veri Web sayfası](http://elocation.oracle.com/geocoder/metadata.jsp) (<http://elocation.oracle.com/geocoder/metadata.jsp>). Oracle Maps tarafından desteklenen adres formatları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Oracle Maps Geocoder Kavramları Web sayfası](http://elocation.oracle.com/geocoder/concept.html) <http://elocation.oracle.com/geocoder/concept.html>.
 - Harita üzerinde başlangıç konumuna sağ tıklayın ve ardından Rotaya Ekle'yi seçerek başlama noktasını Rota sekmesindeki A etiketine sahip alana ekleyin. Daha sonra hedef konumuna sağ tıklayın ve Rotaya Ekle'yi seçerek durma noktasını B etiketine sahip alana ekleyin.
 - Harita üzerinde bir raptiyeye tıklayın ve Rotaya Ekle'yi seçerek başlama noktasını Rota sekmesindeki A etiketine sahip alana ekleyin. Daha sonra hedef raptiyesine tıklayın ve Rotaya Ekle'yi seçerek durma noktasını B etiketine sahip alana ekleyin.

Gerektiğinde başlama ve durma noktaları eklemek için bu yöntemleri karıştırıp eşleyebilirsiniz.

NOT: Arama bölümündeki arama alanına bir adres girerseniz ve Rota sekmesinde başlama noktası (A) ve durma noktası (B) varsa, arama yaptığınızda adres durma noktası (C) olarak eklenir.

- 3 Büyüteç simgesine tıklayın.

Rota sekmesinde, Oracle CRM On Demand sürüş rotasını başlatır. Rota veya rota kartı, piyasada satılan Global Konumlama Sistemlerinden alınan sürüş rotası bilgilerine benzer şekilde, olası sürüş rotasını sağlar ve her rota için tahmini süreyi ve mesafeyi içerir. Oracle CRM On Demand, harita üzerine hedef etiketlerini ve rotayı da yerleştirir.

Durma noktaları B ve C olan başlama noktası A gibi birden fazla hedef durma noktası eklerseniz, sürüş bilgileri durma noktası A'dan durma noktası B'ye giden rotayı ve ardından durma noktası B'den durma noktası C'ye giden rotayı ekler. Geçerli konumunuzdan bir durma noktasına giden rotayı almak istiyorsanız Konumum raptiyesine tıklayarak geçerli konumunuzu başlama noktası olarak ekleyin ve ardından Rotaya Ekle'ye tıklayın.

NOT: Sürüş rotası, Oracle Maps'te bulunan adresler için en yakın sokak bilgilerini temel alır. Bu nedenle, durma noktası etiketleri için raptiyeler harita üzerinde tam adrese eklenmeyebilir.

- 4 Harita görünümünüzde durma noktasını ortalamak için rota kartında B ve C gibi durma noktası etiketine tıklayın.

Görünümünüzde durma noktasının ortalanması, sadece rota harita üzerinde görüntülenirse çalışır. Rota kartında x simgesine tıklayarak veya durma noktalarını değiştirerek rotayı temizlerseniz ya da durma noktalarına girdikten sonra büyütece tıklamadıysanız, harita durma noktaları üzerinde ortalanmaz.

- 5 Sürüş rotası için alınan sonuçları temizlemek için rota kartında x simgesine tıklayın.

Rota, durma noktaları üzerinde durma noktasını düzenleme, durma noktasını kaldırma veya durma noktalarının sırasını ters çevirme gibi değişiklikler yaptığınızda da temizlenir.

6 Sürüş yönlendirmelerini yazdırmak için sürüş sonuçları kartında Yazıcı simgesine tıklayın:



Açılan baskı önizleme penceresi, sürüş yönlendirmeleri olan bir haritanın geçici kütüğünü gösterir. Önizleme tüm durma noktalarını, durma noktası adreslerini, seyahat için süre ve mesafe özetini ve uygun tüm rotaları gösteren haritayı içerir. Harita resminden sonra, tahmini sürüş süresiyle birlikte sürüş yönlendirmelerinin tablosu gösterilir. Tablodaki durma noktalarına, haritadaki durma noktasının raptiye rengiyle uyumlu olacak şekilde renk kodları uygulanmıştır.

Ayrıca, aşağıdaki tabloda açıklanan seçenekler Rota sekmesinin en altında bağlantılar olarak sunulur.

Seçenek	Açıklama
Durma Noktası Ekle	En fazla dört durma noktasını aşmayacak şekilde daha çok hedef durma noktası eklemek için bu seçeneği belirleyin. Öndeğer olarak bir başlama noktası ve durma noktası mevcuttur.
Daha Fazla Seçenek	Sürüş rotası için aşağıdakiler gibi ek tercihler belirtmek üzere bu seçeneği belirleyin: Rota tercihi. En hızlı veya en yavaş. Öndeğer olarak en hızlıdır. Yol tercihi. Otoyol veya yerel yollar. Öndeğer olarak otoyoldur. Mesafe birimleri. İngiliz veya metrik. Öndeğer olarak İngiliz'dir. Dil. Sürüş rotası için kullanılabilen diller İngilizce, Fransızca, Almanca, İtalyanca ve İspanyolcadır. Öndeğer olarak İngilizcedir.
Adresleri Tersine Çevir	Rota kartında başlama ve durma noktalarının sırasını tersine çevirmek için bu seçeneği belirleyin.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Maps](#) (sayfa 391)

[Maps üzerinde Adres Bulma](#) (bkz. "[Maps ile Adres Bulma](#)" sayfa 393)

[Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394)

Eşleştirme ve Coğrafi Kodlama Veri Kapsamı

Oracle CRM On Demand için temel eşleştirme ve coğrafi kodlama işlevi, Oracle Spatial ve Graph tarafından sağlanır. Aşağıdaki tabloda, Oracle Spatial ve Graph tarafından sağlanan veri kapsamı gösterilmiştir.

Alan	Ülke veya Bölge
Kuzey Amerika	ABD, ABD Virjin Adaları, Bahamalar, Belize, Bermuda,

Alan	Ülke veya Bölge
	Cayman Adaları, Dominik Cumhuriyeti, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaika, Kanada, Kosta Rika, Küba, Meksika, Nikaragua, Panama, Porto Riko
Avrupa	Almanya, Andorra, Arnavutluk, Avusturya, Azerbaycan, Belçika, Beyaz Rusya, Bosna Hersek, Bulgaristan, Cebelitarık, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti, Estonya, Finlandiya, Fransa, Galler, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Gürcistan, Hırvatistan, Hollanda, İngiliz Egemen Üs Alanları, İngiltere, İrlanda, İskoçya, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Karadağ, Kazakistan, Kıbrıs BM Tarafsız Bölgesi, Kırgızistan, Kosova, Kuzey İrlanda, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Letonya, Lihtenştayn, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Man Adası, Manş Adaları, Moldova, Monako, Norveç, Özbekistan, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, San Marino, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, Türkiye, Ukrayna, Yunanistan, Vatikan Şehir Devleti
Asya Pasifik	Avustralya, Bangladeş, Brunei Sultanlığı, Endonezya, Filipinler, Hindistan, Hong Kong-Çin, Kamboçya, Makau-Çin, Maldivler, Malezya, Moğolistan, Nepal, Singapur, Sri Lanka, Tayland, Tayvan, Vietnam, Yeni Zelanda
Güney Amerika	Arjantin, Aruba, Barbados, Bolivya, Brezilya, Ekvador, Falkland Adaları, Fransız Guyanası, Guadeloupe, Guyana, Güney Georgia ve Güney Sandwich Adaları, Kolombiya, Martinique, Paraguay, Peru, Saint Barthelemy, Saint Kitts ve Nevis, Saint Vincent ve Grenadinler, Surinam, Şili, Trinidad ve Tobago, Uruguay, Venezuela
Orta Doğu ve Afrika	Angola, Bahreyn, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri, Botsvana, Burundi, Fas, Fildişi Sahili, Gana, Gazze Şeridi, Gine, Güney Afrika, Irak, İsrail, Katar, Kenya, Kuveyt, Lesotho, Lübnan, Malavi, Mali, Mısır, Mozambik, Namibya, Nijer, Nijerya, Reunion, Ruanda, Senegal, St Helena, Ascension ve T. Cunha, Suudi Arabistan, Svaziland, Tanzanya, Togo, Tunus, Uganda, Umman, Ürdün, Zambiya, Zimbabve

NOT: Tabloda listelenmeyen ülkelerde, Nokia World Map ürünü tarafından sağlanmış sınırlı eşleştirme katmanları vardır. Güney Kore'nin verileri, ülkede barındırılmadığı ve şu anda dağıtım tarihi yoktur.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Maps](#) (sayfa 391)

[Maps üzerinde Adres Bulma](#) (bkz. "Maps ile Adres Bulma" sayfa 393)

[Yakınlık Araması Gerçekleştirme](#) (sayfa 394)

[Sürüş Rotası Alma](#) (sayfa 396)

[Bir Adres için Haritaya Erişim](#) (sayfa 379)

5 İş Planlaması

Bu konuda, Oracle CRM On Demand uygulamasıyla kullanılabilen İş Planlaması özellikleri tanıtılmaktadır.

İş Planlaması Hakkında

Oracle CRM On Demand, firmaların ve ilgili kişilerin yönetilmesini destekler. Bu yönetim; firma ve ilişkili ilgili kişilerin profillerinin işlenmesini, firma ve ilgili kişi ilişkilerini, bir firmayla ilişkili fon ve kaynakların etkili şekilde nasıl dağıtılacağına ilişkin genel bir plan oluşturulmasını kapsar.

Satış ve pazarlama ekipleri ürün merkezli bir stratejiden firma bazlı (veya müşteri bazlı) bir satış stratejisine geçerken, temel firma satışı ve stratejik iş planlaması başarı için kritik hale gelir. Satış ve pazarlama ekipleri aşağıdakileri tanımlar:

İşe ilişkin potansiyel iş fırsatları

Stratejik hedefler

Söz konusu hedeflerin ve kazanma iş fırsatlarının karşılanması için tanımlanan aktivitelerin listeleri

Firmanın tamamı için stratejik hedefler

Potansiyel iş fırsatının uygun tanımıyla maddi hedefler

Oracle CRM On Demand, firma ekiplerinizin aşağıdakileri oluşturmasına ve yönetmesine olanak tanıyan temel firmaların yönetilmesine yönelik satış stratejilerini ve süreçlerini destekler:

İş ve görüşme planları

İlgili hedefler

İş Fırsatları

Aktiviteler

NOT: İş Planı, Hedef, Plan Firması, Plan İlgili Kişisi ve Plan İş Fırsatı işlevleri Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasının bağlamında geliştirilmişti, ancak tüm Oracle CRM On Demand müşterileri bu işlevlere erişebilir ve bunları kullanabilir. Şirket yöneticiniz, kullanabilmeniz için bu işlevleri etkinleştirebilir.

İş Planlaması için Senaryolar

Aşağıdaki konularda, Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevinin nasıl kullanılabileceğine ilişkin örnekler sunulmuştur. Bu işlevleri, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

[Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#) (sayfa 402) (Firma Merkezli)

[Bir Grup Firmaya veya Bölgeye Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#) (sayfa 403) (Firma Merkezli)

[İlgili Kişilere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#) (sayfa 404) (İlgili Kişi Merkezli)

[Hedeflere ve Ürünlere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#) (sayfa 404) (Ürün Merkezli)

Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu

Bu senaryoda, Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevinin nasıl kullanılabileceğine ilişkin bir örnek sunulmuştur. Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevlerini, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

Bu senaryoda, tek bir firmaya yönelik planların yönetilmesinden bir firma yöneticisi sorumludur. Firma yöneticisi, büyük ve karmaşık firmaları (örneğin, çok uluslu bir şirket) yönetmek için, basit bir firmaya (örneğin, ev ofis) kıyasla sofistike işlevler kullanır. Bu tür firmalar, farklı dönemler için ve hatta aynı dönem içinde farklı firma yöneticileri için birden fazla plana sahiptir. Örneğin, genel firma yöneticisi veya özel ürünler firma yöneticisi farklı planlara sahip olabilir.

Firma yöneticisi, bir firmaya yönelik planları yönetmek için şu görevleri gerçekleştirir:

- 1 Planlama döneminden önce, firma yöneticisi her hesap için bir iş planı oluşturur. Planda, ilişkili dönem için firmaya yönelik yüksek düzeyde kantitatif ve kalitatif hedefler belirlenir. Özellikle önemli firmalar için, genellikle yıllık bir plan ve alt üç aylık dönem planları mevcuttur. İş planı için anahtar metrik gelirdir. Tipik olarak, büyük bir müşteriye yönelik plan farklı faaliyet birimleri ve bölgeler vb. için alt planlar içerir, ancak tüm planlar tek bir firma olarak yönetilir. İş planının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Planları](#) (sayfa 405).
- 2 İş planı onay sürecinde, firma yöneticisi planın durumunu Taslak'tan Sunuldu'ya değiştirir. Diğer anahtar personel planı gözden geçirir ve düzenler. Firma yöneticisi planı onaylar, durumu Nihai Onaylandı olarak değiştirir. Planlama döneminin sonunda, firma yöneticisi, aktif planların sayısını azaltmak için durumu Süresi Doldu olarak değiştirebilir.
- 3 Firma yöneticisi, iş planının ek detaylarını, bir başka deyişle hedefleri tamamlar. Hedefler, planda daha düşük bir düzeyde olan amaçlardır. Örneğin, bir hedef belirli sayıdaki satış çağrısını gerçekleştirmek olabilir. Firma yöneticisi belirli aktiviteleri ve iş fırsatlarını bir iş planıyla veya hedefle ilişkilendirebilir. Hedefin nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411).
- 4 Satış iş fırsatları ortaya çıktıkça, firma yöneticisi, iş fırsatlarını planla veya hedefle ilişkilendirerek girer. İş fırsatlarının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatları](#) (sayfa 329).

Planlama aktivitelerini gerçekleştirirken, firma yöneticisi aşağıdakileri yapabilir:

Bir firmayla ve ilişkili herhangi bir firma ilgili kişiyle açık biçimde ilişkilendirilmiş planları, hedefleri, iş fırsatlarını ve aktiviteleri görüntüleme

Tüm firmalar için geçerli olan hedefleri görüntüleme

Mevcut aktiviteleri sürekli olarak gözden geçirme ve takip aktiviteleri ve iş fırsatları oluşturma

Bir Grup Firmaya veya Bölgeye Yönelik Planları Yönetme Senaryosu

Bu senaryoda, Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevinin nasıl kullanılabileceğine ilişkin bir örnek sunulmuştur. Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevlerini, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

[Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosunun](#) (bkz. "[Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#)" sayfa 402) bir çeşidi olan bu senaryoda, bir firma yöneticisi veya satış yöneticisi firma gruplarına yönelik iş planlarını gerçekleştirir. Bu firma gruplarının örnekleri bir firma yöneticisinin tüm bölgesini, bir *bölgeyi* (normalde ortak bir coğrafi alanda bulunan firma ve ilgili kişi koleksiyonu), daha büyük bir bölgeyi, bir pazar kanalını veya segmentini veya tek tek planlar garanti etmeyen bir grup küçük firmayı içerir. Tipik olarak, [Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosunu](#) (bkz. "[Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu](#)" sayfa 402) uygulayan kullanıcılar bu senaryoyu da uygular.

Firma yöneticisi veya satış yöneticisi, bir grup firmayı veya bölgeyi yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirir:

- 1** Planlama döneminden önce, firma yöneticisi her hesap için bir iş planı oluşturur. Planda, ilişkili dönem için firmaya yönelik yüksek düzeyde kantitatif ve kalitatif hedefler belirlenir. Tipik olarak, özellikle önemli firmalar için, yıllık bir plan ve alt üç aylık dönem planları mevcuttur. İş planı için anahtar metrik gelirdir. Tipik olarak, daha düşük düzeydeki planlamalar için her zaman üç aylık dönem alt planları ve muhtemel olarak aylık alt planlar vardır. İlgili Kişiler gibi belirli alanlar boş bırakılabilir. Bölge, ülke gibi birden çok hiyerarşi düzeyinde, İş Planı kayıt tipindeki özyinelemeli ilişkiler tarafından oluşturulabilen planlar bulunabilir. Firma yöneticisi önce en yüksek düzeydeki planı oluşturur; böylece diğer personel hiyerarşide üst planın altında alt planlar oluşturabilir. İş planının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Planları](#) (sayfa 405).
- 2** İş planı onay sürecinde, firma yöneticisi planın durumunu Taslak'tan Sunuldu'ya değiştirir. Diğer anahtar personel planı gözden geçirir ve düzenler. Firma yöneticisi planı onaylar, durumu Nihai Onaylandı olarak değiştirir. Planlama döneminin sonunda, firma yöneticisi, aktif planların sayısını azaltmak için durumu Süresi Doldu olarak değiştirebilir.
- 3** Firma yöneticisi, iş planının detaylarını, bir başka deyişle hedefleri tamamlar. Hedefler, planda daha düşük bir düzeyde olan amaçlardır. Örneğin, bir hedef belirli sayıdaki satış çağrısını gerçekleştirmek olabilir. Firma yöneticisi belirli aktiviteleri ve iş fırsatlarını bir iş planıyla veya hedefle ilişkilendirebilir. Hedefin nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411).

Planlama aktivitelerini gerçekleştirirken, firma yöneticisi aşağıdakileri yapabilir:

Bir firmayla ve ilişkili herhangi bir firma ilgili kişisiyle açık biçimde ilişkilendirilmiş planları, hedefleri, iş fırsatlarını ve aktiviteleri görüntüleme.

Tüm firmalar için geçerli olan hedefleri görüntüleme.

Mevcut aktiviteleri sürekli olarak gözden geçirme ve takip aktiviteleri oluşturma.

İlgili Kişilere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu

Bu senaryoda, Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevinin nasıl kullanılabileceğine ilişkin bir örnek sunulmuştur. Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevlerini, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

Bu senaryoda, ilgili kişilere yönelik planların, ilgili kişinin firmayla olan ilişkisinden bağımsız olarak yönetilmesinden bir firma yöneticisi sorumludur. Örneğin, ilgili kişi, etkisi ilişkili firmaların ötesine geçen bir anahtar fikir lideri, danışman veya araştırmacı olabilir.

Firma yöneticisi veya sektör irtibatı, ilgili kişiye yönelik planı yönetmek için şu görevleri gerçekleştirir:

- 1** Firma yöneticisi, planlama dönemi öncesinde, her ilgili kişi için bir iş planı oluşturur. Planda, ilişkili dönem için ilgili kişiye yönelik yüksek düzeyde hedefler belirlenir. Özellikle önemli ilgili kişiler için, yıllık bir plan ve tipik olarak alt üç aylık dönem planları mevcuttur.
Hedefle ilgili alanlar gelir hedeflerinden ziyade genellikle kalitatif hedeflerdir. Genel firmaya, faaliyet birimlerine vb. karşılık gelen firma planları hiyerarşisine benzer herhangi bir tipte hiyerarşi olması olası değildir. İş planının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Planları](#) (sayfa 405).
- 2** İş planı onay sürecinde, firma yöneticisi planın durumunu Taslak'tan Sunuldu'ya değiştirir. Diğer anahtar personel planı gözden geçirir ve düzenler. Firma yöneticisi planı onaylar, durumu Nihai Onaylandı olarak değiştirir. Planlama döneminin sonunda, firma yöneticisi, aktif planların sayısını azaltmak için durumu Süresi Dolmuş olarak değiştirebilir.
- 3** Firma yöneticisi hedefleri tamamlar. Hedefler, planda daha düşük bir düzeyde olan amaçlardır. Örneğin, bir hedef belirli sayıda akademik sunumu gerçekleştirmek olabilir. Firma yöneticisi belirli aktiviteleri ve iş fırsatlarını bir iş planıyla veya hedefle ilişkilendirebilir. Hedefin nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411).
- 4** İş fırsatları ortaya çıktıkça (örneğin, ders veya fon araştırması sunma iş fırsatı), firma yöneticisi, iş fırsatlarını planla veya hedefle ilişkilendirerek girer. İş fırsatlarının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatları](#) (sayfa 329).

Planlama aktivitelerini gerçekleştirirken, firma yöneticisi aşağıdakileri yapabilir:

Bir ilgili kişiyle ve ilişkili firmalarla açık biçimde ilişkilendirilmiş planları, hedefleri, iş fırsatlarını ve aktiviteleri görüntüleme.

Tüm ilgili kişiler için geçerli olan hedefleri görüntüleme.

Mevcut aktiviteleri sürekli olarak gözden geçirme, takip aktiviteleri ve iş fırsatları oluşturma.

Hedeflere ve Ürünlere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu

Bu senaryoda, Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevinin nasıl kullanılabileceğine ilişkin bir örnek sunulmuştur. Oracle CRM On Demand iş planlaması işlevlerini, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

Bu senaryoda, bir firma yöneticisi planlara, hedeflere ve ürünlere odaklanan iş planlarını yönetmekten sorumludur. Planlar, geniş bir firma grubu için geçerli olabilir. Örneğin, stratejik bir ürün lansmanı için, kıdemli

404 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

satış veya pazarlama yönetimi, tüm firmalar (veya ilgili alt kümesi) için geçerli olan, her bir firma planındaki belirli detaylardan bağımsız iş planları ve hedefleri oluşturur.

Kıdemli satış yönetimi veya kıdemli satış yönetimi onayına sahip pazarlama yönetimi, planı yönetmek için tipik olarak aşağıdaki görevleri gerçekleştirir. Planı nasıl yönettikleri, organizasyonlarının erişim kontrollerini uygulama biçimine bağlıdır.

- 1 Yıllık ve üç aylık planlama dönemlerinin başında, pazarlama yöneticisi bazı ürün pazarlama girişimleri için iş planları oluşturur. Pazarlama organizasyonu kapsamlı, ürün-iş planlaması için ayrı bir sisteme sahip olabilse de, bu senaryodaki kullanımı satış ekibinin özel ilgisini gerektiren yüksek öncelikli girişimler içindir. İş planları, ilişkili dönem boyunca yüksek düzeyde kantitatif ve kalitatif hedefler belirler. Yıllık bir plan ve alt üç aylık dönem planları olabilir. İş planları için anahtar metrikler tipik olarak geliri içerir. İş planının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Planları](#) (sayfa 405).
- 2 Pazarlama yöneticisi, iş planlarının durumunu Taslak'tan Sunuldu'ya değiştirebilir. Gerekli yöneticiler planları gözden geçirir, düzenler ve durumu Nihai Onaylandı yaparak planları onaylar. Planlama döneminin sonunda, pazarlama yöneticisi, aktif olmayan planların sayısını azaltmak için planın durumunu Süresi Doldu olarak değiştirir.
- 3 Pazarlama yöneticisi, plana daha fazla detay, bir başka deyişle hedefler ekler. Hedefler, planda daha düşük düzeyde olan amaçlardır. Örneğin, numune oluşturmayı etkinleştirme, aktivite gerçekleştirme (belirli çağrılar yapma, ziyaretlerde bulunma) vb. Pazarlama yöneticisi aktiviteleri iş planıyla veya hedeflerle ilişkilendirebilir. Hedefin nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411).
- 4 Pazarlama yöneticisi, planı veya hedefi bir firma grubuna uygular. Plan, tüm firmalara veya belirli bir ürünle ilgili olan firma alt kümesine uygulanabilir. Pazarlama yöneticisi, iş planını veya hedefi ilgili her firmaya ekler. Firma yöneticisi, iş planını veya hedefi yürütür ve değerlendirir.
- 5 Satış iş fırsatları ortaya çıktıkça, firma veya pazarlama yöneticisi, iş fırsatlarını planla veya hedefle ilişkilendirerek girer. İş fırsatlarının nasıl ayarlanacağı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatları](#) (sayfa 329).

Planlama aktivitelerini gerçekleştirirken, firma veya pazarlama yöneticisi aşağıdakileri yapabilir:

Bir firmayla ve ilişkili herhangi bir firma ilgili kişiyle açık biçimde ilişkilendirilmiş planları, hedefleri, iş fırsatlarını ve aktiviteleri görüntüleme.

Tüm firmalar için geçerli olan hedefleri görüntüleme.

Mevcut aktiviteleri sürekli olarak gözden geçirme, takip aktiviteleri ve iş fırsatları oluşturma.

İş Planları

İş Planı sayfalarını, firmalar, ilgili kişiler veya ürünler ile ilgili iş planları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *İş planı*, hedefler, aktiviteler ve iş fırsatları formunda, satış organizasyonlarına stratejik hedefler (örneğin gelir hedefleri) ve bu hedeflere ulaşmak için eylem planları belirleme olanağı sunar.

Şirkete özgü planlama işlemlerini oluşturmak için iş planlarını çeşitli biçimlerde kullanabilirsiniz. Örneğin, tek tek firmalar için (örneğin, genel merkez veya taşra düzeyinde) veya çok sayıda firma için (örneğin, bir satış temsilcisinin bölgesindeki tüm firmalar) planlar oluşturabilirsiniz. Firma bağlantılarına bağlı olmaksızın ilgili kişiler için planlar oluşturabilirsiniz; bu, bir sektör veya alan ile ilgili etkileri kendi firma bağlantılarının ötesine geçen anahtar fikir liderleri (örneğin, etkili bir tıp araştırmacısı) ile ilişkileri yönetmek için kullanışlıdır. Ürünler

İş Planlaması

ile ilgili planlar oluşturabilirsiniz; örneğin, birden çok firmaya satılacak yeni bir ürünün tanıtımını planlama. Tüm iş planı tipleri için, planlama dönemi uzun veya kısa vadeli olabilir. İş planı tipi şirket tarafından tanımlanan planlama dönemleri bazındadır, normal olarak bunlar ay, üç aylık dönem ve yıl olur.

Kullanıcılar hiyerarşiler ve iş planları oluşturabilir. Belirtilen bir iş planının birden çok alt planı olabilir. Ayrıca, belirtilen bir planın kendisi ile ilişkili hedefleri olabilir (hedefler ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411)). Bir iş planı yüksek stratejik hedefler belirler, örn. gelir hedefi. Ancak bir hedef, belirli bir miktarda satış çağrısı tamamlamak veya bir tip çalışmada belirli sayıda yeni reçete elde etmek gibi taktik bir amaç belirler.

İş planlarını kullanarak, müşteri ilişkileri yönetimini bir iş planlaması yaşam döngüsündeki iş planlama görevleri, iş akışları ve teslimatlar ile entegre edebilirsiniz. Bir iş planı, firma planlarının oluşturulmasını ve yönetilmesini destekleyerek firmalara satış yapmayı ve satışları yönetmeyi destekler. Bir iş planı bazı genel plan bilgilerinden oluşur ve ilgili plan hedefleri, iş fırsatları ve aktiviteleri destekler. Bir iş planı firma grubu üst ögesi gibi bir firma için oluşturulabileceğinden, bu plan bilgileri de firmalarla ilişkilidir ve bir gruptaki başka bir takım firmalara uygulanır.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz iş planı bilgilerinin kaydını tutmayı içermiyorsa, İş Planı sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

İş Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma

İş Planı Giriş Sayfası iş planlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi İş Planı Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İş Planı Oluşturma

En Son Görüntülenen İş Planları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni iş planı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İş Planı Alanları](#) (sayfa 409).

İş Planı Listeleriyle Çalışma

İş Planı Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda iş planlarının standart listeleri açıklanmıştır.

İş Planı Listesi	Filtreler
Tüm İş Planları	İş planının kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm iş planları.
En Son Değiştirilen İş Planları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm İş Planları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son İş Planlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen İş Planları bölümünde, en son görüntülediğiniz iş planları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

İş Planı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, İş Planı Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan İş Planları

En Son Değiştirilen İş Planları

En Son Oluşturulan İş Planlarım

En Son Değiştirilen İş Planlarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini İş Planı Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

İş Planı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İş Planı Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İş Planı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İş planları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İş Planları](#) (sayfa 405)

[İş Planı Alanları](#) (sayfa 409)

[İş Planlarını Yönetme](#) (sayfa 407)

İş Planlarını Yönetme

İş planlarını yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Kayıtları İş Planlarına Bağlama](#) (sayfa 409)

İş Planlaması

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#) (sayfa 168)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kullanıcı Rolü ve Erişim Profili Ayarları

İş Planı sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalıklar bulunmalıdır:

İş Planlama Erişimini Yönetme

Dönem Yönetimi İdaresi

Ayrıca, erişim profili ayarlarınız aşağıdaki kayıt tiplerine erişmenize olanak vermelidir:

İş Planı

Hedef

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

İlgili Konular

İş planları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İş Planları](#) (sayfa 405)

[İş Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 406)

[İş Planı Alanları](#) (sayfa 409)

Kayıtları İş Planlarına Bağlama

İş planı kaydı ile ilgili Detay Sayfasına bölümler ekleyerek iş planına ek bölümler bağlayabilirsiniz:

Plan Firmaları

Plan İlgili Kişileri

İş Planları

Hedefler

Plan İş Fırsatları

Aktiviteler

NOT: Belirli bir iş planı yukarıdaki varlıkların tümünden birden çok öge ile ilgili olabilir. Önüne *Plan* terimi gelen varlıklar çok noktadan çok noktaya ilişkilere izin veren özel varlıklardır. Bir iş planı, hedef veya aktivite yalnızca bir üst iş planı ile ilişkilendirilebilir. Ancak, bir plan firması, plan ilgili kişisi veya plan iş fırsatı birden çok üst iş planına izin verir. Birden çok üst plana izin verilmesi, bu varlıkların iş planları ile ilişkilendirilmesi için gerekli olan esnekliği oluşturur.

Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

İş planına kayıtlar bağlamak için

- 1 İş Planı Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İş Planı Detay Yerleşimi sayfasında, kayıt ile ilgili bölümü eklemek ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İş Planı Alanları

İş planı eklemek veya mevcut bir iş planının detaylarını güncellemek için İş Planı Düzenleme sayfasını kullanın. İş Planı Düzenleme sayfasında bir iş planına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: İş planlarını İş Planı Listesi sayfasında ve İş Planı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı İş Planı alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Plan Bilgileri	
Plan Adı	İş planının adı. (Gerekli.)
Dönem	İş planının tamamlanması gereken dönemi belirtir. Bir planlama dönemi şirket yöneticinizin

İş Planlaması

Alan	Açıklama		
	<p>tanımladığı şirket mali takvim tanımı tarafından belirlenir.</p> <p>Dönem mali yıl, çeyrek, ay veya hafta olabilir; örneğin Mali Çeyrek 1, 2010. Listelenen kullanılabilir dönemler şirketinizin tanımladığı mali takvimi baz alır. Mali takvim tanımlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Mali Takvimler Hakkında.</p> <p>NOT: Bir dönem seçmek için Dönem Yönetimi Yönetim ayrıcalığına sahip olmanız gerekir.</p>		
Dönem: Başlangıç Tarihi	Bir dönemin başlangıç tarihi. Başlangıç tarihini seçmek için Takvim simgesine tıklayın.		
Dönem: Bitiş Tarihi	Bir dönemin bitiş tarihi. Bitiş tarihini seçmek için Takvim simgesine tıklayın.		
Tip	İş planının tipi. Açılan listeden uygun iş planı tipini seçin. Örnek plan tipleri: Firma, Yerel, Bölgesel, Ulusal, Pazar Segmenti, Taahhüt veya Marka. (Gerekli.)		
Durum	İş planının durumu. Açılan listeden iş planının o andaki durumunu seçin. Plan durumuna örnekler: Taslak, Sunuldu, Son Onaylandı, Güncel, Süresi Doldu, Gelecek, Beklemede. (Gerekli.)		
Sahip	İş planı kaydının sahibi.	Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).	
Açıklama	İş planının açıklaması.		
Ürün Adı	Bu plan ile ilişkili ürünün adı. Ürün seçmek için Arama simgesine tıklayın.		
Plan Geliri	Bu plan ile ilişkili beklenen gelir.		
Para Birimi	Bu plandaki tüm parasal tutarlar için para birimi.		
Para Birimi Dönüştürme Tarihi	Yerel gelir tutarını genel merkezin kullandığı para birimlerine dönüştürmek için ilgili tarih.		
Firma	Bu iş planı ile ilişkili firma. Firma seçmek için Arama simgesine tıklayın.	Bu alan iş planı ve belirli bir firma arasındaki teke tek ilişki durumunda kullanılabilir. İş planında kendisi ile ilişkili birden çok firma varsa, ilişkiyi şekillendirmek için Plan Firmaları kesişme varlığını kullanın.	NOT: Öndeğer Firma alanı kullanılamaz. Bu alanı İş Planı Detay sayfasına eklemek için, şirket yöneticinize başvurun.
SWOT Analizi			
Güçlü Yönler	Bu planı başarmak üzere ele alınan rekabetçi güçlü yönler. (Bu alana 240 karakterden fazla giriş yapılamaz.)		

Alan	Açıklama
Zayıf Yönler	Bu planı başarmak üzere ele alınan rekabetçi zayıf yönler. (Bu alana 240 karakterden fazla giriş yapılamaz.)
İş Fırsatları	Bu plan ile ilişkili olası iş fırsatları. (Bu alana 240 karakterden fazla giriş yapılamaz.)
Tehditler	Bu plan ile ilişkili iş fırsatlarını sınırlandırabilecek olası tehditler. (Bu alana 240 karakterden fazla giriş yapılamaz.)
NOT: Aşağıdaki alanlar Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir ama konfigürasyonunuz için kullanılamıyor olabilir. Bu alanlar kullanılmıyorsa yöneticinize başvurun.	
Sahip İş Ortağı Firma	İş planı sahibinin ait olduğu İş Ortağı Firmanın adı.
Başlangıç İş Ortağı Firma	İş planını ortaya çıkaran İş Ortağı Firmanın adı.
Asıl İş Ortağı Firma	İş planı çalışmalarında sorumluluk alan İş Ortağı Firmanın adı.

İlgili Konular

İş planları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İş Planları](#) (sayfa 405)

[İş Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 406)

[İş Planlarını Yönetme](#) (sayfa 407)

Hedefler

Hedef sayfalarını bir iş planı ile ilgili hedefler oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Hedef, bir iş planında yüksek bir stratejik amaca ulaşmak için başarmak istediğiniz taktik bir amaçtır. Normal olarak bir iş planı ile ilişkili bir hedef oluşturursunuz. Bir iş planı bir firma ile ilgili genel yıllık gelir hedefi oluşturabilirken, bir hedef, belirli bir miktarda satış çağrısı tamamlamak veya bir tıp çalışmasında belirli sayıda yeni reçete elde etmek gibi taktik bir amaç belirler. Hedefler iş planları ile ilgili yüksek stratejik amaçlar belirleme ile düşük düzeydeki aktivite (bağımsız satış ziyaretleri ve çağrıları) ve iş fırsatı (bağımsız satış anlaşmaları) planlamaları arasında orta düzeyde planlama sağlar.

Hedef bir iş planının bağımlı ögesi olmak zorunda değildir. Organizasyonlar hedefleri farklı kullanmayı seçebilir. İş planları gibi, firmalara, ilgili kişilere veya ürünlere hedefler uygulayabilirsiniz. Belirtilen bir hedefin birden çok alt hedefi olabilir. Hedefleri kısa vadeli veya uzun vadeli dönemler için belirleyebilirsiniz. Bu dönemler şirket tarafından tanımlanan planlama dönemleri bazındadır, normal olarak bunlar ay, üç aylık dönem veya yıl olur. Hedefler iş planları kadar esnek değildir. Bir iş planı birden çok firma veya ilgili kişi ile ilgili olabilir ancak bir hedef yalnızca bir firma ve bir ilgili kişi ile ilgili olabilir. Ayrıca, bir iş fırsatı birden çok iş planı, ancak yalnızca bir hedef ile ilgili olabilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz hedeflerin kaydını tutmayı içermiyorsa, Hedef sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Hedef Giriş Sayfasıyla Çalışma

Hedef Giriş Sayfası hedef kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Hedef Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Hedef Oluşturma

En Son Değiştirilen Hedefler bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni hedef oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Hedef Alanları](#) (sayfa 415).

Hedef Listeleriyle Çalışma

Hedef Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda hedeflerin standart listeleri açıklanmıştır.

Hedef Listesi	Filtreler
Tüm Hedefler	Hedefin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm hedefler.
En Son Değiştirilen Hedefler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm hedefler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Hedefleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Hedefler bölümünde, en son değiştirdiğiniz hedefler gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Hedef Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Hedef Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Hedefler

En Son Değiştirilen Hedefler

En Son Oluşturulan Hedeflerim

En Son Değiştirilen Hedeflerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Hedef Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Hedef Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Hedef Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Hedef Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Hedefleri Yönetme

Hedefleri yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Hedefleri Firmalara Bağlama](#) (sayfa 414)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Değerlendirme Metinleri Kullanma](#) (sayfa 168)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kullanıcı Rolü ve Erişim Profili Ayarları

Hedef sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalıklar bulunmalıdır:

İş Planlama Erişimini Yönetme

Dönem Yönetimi İdaresi

Ayrıca, erişim profili ayarlarınız aşağıdaki kayıt tiplerine erişmenize olanak vermelidir:

İş Planı

Hedef

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

İlgili Konular

Hedefler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Hedefler](#) (sayfa 411)

[Hedef Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 412)

[Hedef Alanları](#) (sayfa 415)

Hedefleri Firmalara Bağlama

Hedef kaydı ile ilgili Detay Sayfasına bölümler ekleyerek hedefe şu kayıtları da bağlayabilirsiniz:

Hedefler

İş Fırsatları

Aktiviteler

Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Hedefe kayıtlar bağlamak için

- 1 Hedef Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Hedef Detay Yerleşimi sayfasında, kayıt ile ilgili bölümü eklemek ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Hedef Alanları

Hedef eklemek veya mevcut bir hedefin detaylarını güncellemek için Hedef Düzenleme sayfasını kullanın. Hedef Düzenleme sayfasında bir hedefe ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Hedefleri Hedef Listesi sayfasında ve Hedef Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı hedef alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Hedef Bilgileri	
Hedef Adı	Hedefin adı. (Gerekli.)
Plan Adı	Bu hedef ile ilişkili ana iş planı. İş planını Arama simgesini kullanarak seçin.
Tip	Hedefin genel amacı. Örnekler: Farkındalık, Eğitim, İlişki, Yeni firma kazanımı, Firma penetrasyonunu artırma, Ürün deneme, Özel teşvik, Firma tutma ve Rekabet yanıtı. Açılan listeden tipi seçin. (Gerekli.)
Durum	Hedefin güncel durumu. Örnekler: Taslak, Sunuldu, Son Onaylandı, Güncel, Süresi Doldu, Gelecek ve Beklemede. Açılan listeden durumu seçin. (Gerekli.)
Firma Adı	Bu hedef ile ilişkili firma. Firmayı seçmek için Arama simgesine tıklayın.
İlgili Kişi Adı	Bu hedef ile ilişkili ilgili kişi. İlgili kişiyi seçmek için Arama simgesine tıklayın.
Ürün Adı	Bu hedef ile ilişkili ürün. Ürünü seçmek için Arama simgesine tıklayın.
Dönem	Dönem bir hedefin tamamlanması gereken süreyi tanımlar. Dönem hedefi, şirket yöneticinizin tanımladığı şirket mali takvim tanımı tarafından belirlenir. (Gerekli.) Dönem mali yıl, çeyrek, ay veya hafta olabilir; örneğin Mali Çeyrek 1, 2010. Listelenen kullanılabilir dönemler şirketinizin tanımladığı mali takvimi baz alır. Mali takvim tanımlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Mali Takvimler Hakkında. NOT: Bir dönem seçmek için Dönem Yönetimi Yönetim ayrıcalığına sahip olmanız gerekir.
Dönem: Başlangıç Tarihi	Bir dönemin başlangıç tarihi. Başlangıç tarihini seçmek için Takvim simgesine tıklayın.
Dönem: Bitiş Tarihi	Bir dönemin bitiş tarihi. Bitiş tarihini seçmek için Takvim simgesine tıklayın.
Hedef Bilgileri	
Hedef Geliri	Bu hedefin gelir hedefi, örneğin 1.000.000.
Para Birimi	Gelirin para birimi (örneğin, USD veya EURO). Gerekli para birimini girmek için para birimi simgesine tıklayın.

İş Planlaması

Alan	Açıklama
Para Birimi Dönüştürme Tarihi	Yerel geliri genel merkezin kullanacağı para birimlerine dönüştürmek için ilgili tarih.
Hedef Kitle	Bu hedefin hedeflediği grup veya organizasyon; örneğin, kardiyoloji uzmanı doktor.
Hedef Amacı	Bu hedefin, hedef birimi olarak ifade edilen (örneğin 1000 müşteri çağrısını temsil etmek üzere 1000) hedefi veya sonucu.
Hedef Birimleri	Amaç hedefini ifade etme birimi; örneğin, Satış Birimleri, Çağrı Sayısı, dolar (\$) vb. Hedef birimi seçmek için açılır listeye tıklayın.
Ek Bilgi	
Açıklama	Hedefin açıklaması.
Sahip	Hedef kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

İlgili Konular

Hedefler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Hedefler](#) (sayfa 411)

[Hedef Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 412)

[Hedefleri Yönetme](#) (sayfa 413)

Plan Firmaları

Plan Firması sayfalarını iş planları ile ilişkili plan firmaları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Bir *plan firması* firmaları ve iş planlarını eşler, başka bir deyişle, firmaları iş planları ile ilişkilendirmek için plan iş firmalarını kullanırsınız. Bir plan iş firması bir firmanın birden çok iş planına sahip olmasına olanak tanır (örneğin genel satış ekibi için bir ve uzman satış ekibi için bir). Ancak, bir iş planı birden çok firmayı kapsar (örneğin, bir bölgedeki tüm firmalar).

Bazı kullanıcıların plan firması kayıt tipi ile doğrudan etkileşim kurmamaları mümkündür. Bunun yerine, firmaları İş Planı Detay Sayfasından veya Firma Detay Sayfasından iş planları ile ilişkilendirirler. Bazı kullanıcılar plan firması kayıt tipi ile doğrudan çalışmayı tercih edebilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz plan firması bilgilerinin kaydını tutmayı içermiyorsa, Plan Firması sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Plan Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma

Plan Firması Giriş Sayfası plan firmalarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Plan Firması Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Plan Firması Oluşturma

En Son Değiştirilen Plan Firmaları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni plan firması oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Plan Firması Alanları](#) (sayfa 419).

Plan Firması Listeleriyle Çalışma

Plan Firmaları Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda plan firmalarının standart listeleri açıklanmıştır.

Plan Firması Listesi	Filtreler
Tüm Plan Firmaları	Plan firmasının kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm plan firmaları.
En Son Değiştirilen Plan Firmaları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm plan firmaları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Plan Firmalarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Plan Firmaları bölümünde, en son değiştirdiğiniz plan firmaları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Plan Firması Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Hedef Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Plan Firmaları

İş Planlaması

En Son Değiştirilen Plan Firmaları

En Son Oluşturulan Plan Firmalarım

En Son Değiştirilen Plan Firmalarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Plan Firması Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Plan Firması Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Plan Firması Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Plan Firması Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Plan Firmalarını Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kullanıcı Rolü ve Erişim Profili Ayarları

Plan Firması sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalıklar bulunmalıdır:

İş Planlama Erişimini Yönetme

Dönem Yönetimi İdaresi

Ayrıca, erişim profili ayarlarınız aşağıdaki kayıt tiplerine erişmenize olanak vermelidir:

İş Planı

Hedef

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

418 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İlgili Bilgiler

Plan firmaları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan Firmaları](#) (sayfa 416)

[Plan Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 417)

[Plan Firması Alanları](#) (sayfa 419)

Plan Firması Alanları

Plan firması eklemek veya mevcut bir plan firmasının detaylarını güncellemek için Plan Firması Düzenleme sayfasını kullanın.

İPUCU: Plan firmalarını Plan Firması Listesi sayfasında ve Plan Firması Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı plan firması alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Plan Firması Bilgileri	
Firma	Bu plan firması kaydı ile ilişkili Oracle CRM On Demand firması. İlişkili firmayı seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.) Firma alanları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Firma Alanları (sayfa 300).
Birincil Plan Firması	Bir plan ile ilişkilendirilecek birincil firmanın (varsa) hangisi olduğunu göstermek için bu onay kutusunu seçin.
İş Planı	Bu plan firması kaydı ile ilişkili iş planı. İlişkili iş planını seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.)
Firma: Yerleşim	Firma kaydındaki Yer alanından alınan yer bilgileri. Bu işletme birimindeki firma tarafından işletilen tesisin tipini gösterir; örn. Genel Merkez. (Salt görüntüle.)
Firma: Öncelik	Firma kaydındaki Öncelik alanından alınan öncelik bilgileri. Firma ile ilgili önceliği gösterir; örn. Yüksek, Orta veya Düşük. (Salt görüntüle.)
Firma: Firma Tipi	Firma kaydındaki Firma Tipi alanından alınan firma tipi bilgileri. Firmanın şirketinizle ilişkisini gösterir (örn. Müşteri Adayı, Müşteri, İş Ortağı veya Rakip). (Salt görüntüle.)
Firma: Referans	Firma kaydındaki Referans onay kutusundan alınan referans bilgileri. Firmanın potansiyel müşteriler veya satış temsilcileri için referans olarak kullanılıp kullanılmayacağını gösterir. (Salt görüntüle.)
Firma: Sahip	Firma kaydındaki Sahip alanından alınan sahip bilgileri. Firma kaydı sahibinin diğer adını gösterir. (Salt görüntüle.)

İlgili Bilgiler

Plan firmaları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan Firmaları](#) (sayfa 416)

[Plan Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 417)

[Plan Firmalarını Yönetme](#) (sayfa 418)

Plan İlgili Kişileri

Plan İlgili Kişisi sayfalarını iş planları ile ilişkili ilgili kişileri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Bir *plan ilgili kişisi* her ilgili kişinin birden çok iş planına sahip olmasına izin verecek şekilde, ilgili kişileri iş planları ile ilişkilendirmenize olanak tanıyan bir kayıttır. Örneğin, genel satış ekibi için bir plan ilgili kişiniz, uzman satış ekibi için bir planınız olabilir. Aynı zamanda, bir plan ilgili kişisi iş planının, bir bölgedeki tüm ilgili kişiler gibi birden çok ilgili kişiyi kapsamasına izin verir.

Bazı kullanıcılar plan ilgili kişi kayıt tipi ile doğrudan etkileşim kurmayabilir, bunun yerine, ilgili kişileri İş Planı Detay Sayfasından veya İlgili Kişi Detay Sayfasından iş planları ile ilişkilendirirler. Diğer yandan, diğer kullanıcılar plan ilgili kişisi kayıt tipi ile doğrudan çalışmayı tercih edebilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz Plan İlgili Kişisi bilgilerinin kaydını tutmayı içermiyorsa, Plan İlgili Kişisi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfası plan ilgili kişilerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Plan İlgili Kişisi Oluşturma

En Son Değiştirilen Plan İlgili Kişileri bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni plan ilgili kişisi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Plan İlgili Kişisi Alanları](#) (sayfa 422).

Plan İlgili Kişisi Listeleriyle Çalışma

Plan İlgili Kişileri Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda plan ilgili kişilerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Plan İlgili Kişisi Listesi	Filtreler
----------------------------	-----------

Plan İlgili Kişisi Listesi	Filtreler
Tüm Plan İlgili Kişileri	Plan firmasının kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm plan ilgili kişileri.
En Son Değiştirilen Plan İlgili Kişileri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm plan ilgili kişileri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Plan İlgili Kişilerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Plan İlgili Kişileri bölümünde, en son değiştirdiğiniz plan ilgili kişileri gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Plan İlgili Kişileri

En Son Değiştirilen Plan İlgili Kişileri

En Son Oluşturulan Plan İlgili Kişilerim

En Son Değiştirilen Plan İlgili Kişilerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Plan İlgili Kişilerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan, plan ilgili kişilerini yönetme adım adım prosedürleri için bkz:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kullanıcı Rolü ve Erişim Profili Ayarları

Plan İlgili Kişisi sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalıklar bulunmalıdır:

İş Planlama Erişimini Yönetme

Dönem Yönetimi İdaresi

Ayrıca, erişim profili ayarlarınız aşağıdaki kayıt tiplerine erişmenize olanak vermelidir:

İş Planı

Hedef

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

İlgili Bilgiler

Plan ilgili kişileri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan İlgili Kişileri](#) (sayfa 420)

[Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 420)

[Plan İlgili Kişisi Alanları](#) (sayfa 422)

Plan İlgili Kişisi Alanları

Plan ilgili kişisi eklemek veya mevcut bir plan ilgili kişinin detaylarını güncellemek için Plan İlgili Kişisi Düzenleme sayfasını kullanın. Plan İlgili Kişisi Düzenleme sayfasında bir ilgili kişiye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Plan ilgili kişilerini Plan İlgili Kişisi Listesi sayfasında ve Plan İlgili Kişisi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı plan ilgili kişisi alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Plan İlgili Kişisi Bilgileri	
İlgili Kişi	Bu plan ilgili kişisi kaydı ile ilişkili Oracle CRM On Demand ilgili kişisi. İlişkili ilgili kişiyi seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.) İlgili kişi alanları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. İlgili Kişi Alanları (sayfa 324).
Birincil Plan İlgili Kişisi	İlgili kişinin iş planı ile ilgili birincil ilgili kişi olup olmadığını belirlemek için bu onay kutusunu seçin.
İlgili Kişi: Adı	İlgili kişi kaydındaki Adı alanından alınan bilgiler. (Salt görüntüle.)
İlgili Kişi: Soyadı	İlgili kişi kaydındaki Soyadı alanından alınan bilgiler. (Salt görüntüle.)
İlgili Kişi: Firma	İlgili kişi ile ilişkili firma. (Salt görüntüle.)
İş Planı	Bu plan ilgili kişisi kaydı ile ilişkili iş planı. İlişkili iş planını seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.)

İlgili Konular

Plan ilgili kişileri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan İlgili Kişileri](#) (sayfa 420)

[Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 420)

[Managing Plan Contacts](#) (bkz. "Plan İlgili Kişilerini Yönetme" sayfa 422)

Plan İş Fırsatları

Plan İş Fırsatı sayfalarını bir iş planı ile ilgili iş fırsatları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Bir *plan iş fırsatı* iş fırsatlarını iş planları ile ilişkilendirir ve bir iş fırsatının birden çok iş planı ile ilişkilendirilmesine olanak tanır (örneğin genel satış ekibi için bir ve uzman satış ekibi için bir). Bir iş planı aynı anda birden çok iş fırsatı ile ilgili olabilir.

Bazı kullanıcılar plan iş fırsatı kayıt tipi ile doğrudan etkileşim kurmayabilir, bunun yerine, iş fırsatlarını İş Planı Detay Sayfasından veya İş Fırsatı Detay Sayfasından iş planları ile ilişkilendirirler. Ancak, diğer kullanıcılar plan iş fırsatı kayıt tipi ile doğrudan çalışmayı tercih edebilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz Plan İş Fırsatı bilgilerinin kaydını tutmayı içermiyorsa, Plan İş Fırsatı sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018 **423**

Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma

Plan İş Fırsatı Giriş Sayfası plan iş fırsatlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Plan İş Fırsatı Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Plan İş Fırsatı Oluşturma

En Son Değiştirilen Plan İş Fırsatları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni plan iş fırsatı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Plan İş Fırsatı Alanları](#) (sayfa 426).

Plan İş Fırsatı Listeleriyle Çalışma

Plan İş Fırsatları Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda plan iş fırsatlarının standart listeleri açıklanmıştır.

Plan İş Fırsatı Listesi	Filtreler
Tüm Plan İş Fırsatları	Plan iş fırsatının kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm plan iş fırsatları.
En Son Değiştirilen Plan İş Fırsatları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm plan iş fırsatları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Plan İş Fırsatlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Plan İş Fırsatları bölümünde, en son değiştirdiğiniz plan iş fırsatları gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Plan İş Fırsatı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Plan İş Fırsatları

En Son Değiştirilen Plan İş Fırsatları

En Son Oluşturulan Plan İş Fırsatlarım

En Son Değiştirilen Plan İş Fırsatlarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Plan İş Fırsatı Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Plan İş Fırsatı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Plan İş Fırsatı Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Plan İş Fırsatı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

Plan İş Fırsatlarını Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan, plan iş fırsatlarını yönetme adım adım prosedürleri için bkz:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kullanıcı Rolü ve Erişim Profili Ayarları

Plan İş Fırsatı sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalıklar bulunmalıdır:

İş Planlama Erişimini Yönetme

Dönem Yönetimi İdaresi

Ayrıca, erişim profili ayarlarınız aşağıdaki kayıt tiplerine erişmenize olanak vermelidir:

İş Planlaması

İş Planı

Hedef

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

İlgili Bilgiler

İlgili plan iş fırsatı bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan İş Fırsatları](#) (sayfa 423)

[Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 424)

[Plan İş Fırsatı Alanları](#) (sayfa 426)

Plan İş Fırsatı Alanları

Plan iş fırsatı eklemek veya mevcut bir plan iş fırsatının detaylarını güncellemek için Plan İş Fırsatı Düzenleme sayfasını kullanın.

İPUCU: Plan iş fırsatlarını Plan İş Fırsatı Listesi sayfasında ve Plan İş Fırsatı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı plan iş fırsatı alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Plan İş Fırsatı Bilgileri	
İş Planı	Bu plan iş fırsatı kaydı ile ilişkili iş planı. İş planını seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.) İş planları hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Planları (sayfa 405).
İş Fırsatı	Oracle CRM On Demand uygulamasındaki, bu plan iş fırsatı kaydı ile ilişkili iş fırsatı. İlişkili iş fırsatını seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.) İş fırsatları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. İş Fırsatları (sayfa 329).
İş Fırsatı: Firma	İş fırsatı ile ilişkili firma. (Salt görüntüle.)
İş Fırsatı: Kapanış Tarihi	İş fırsatıyla ilişkili beklenen kapanış tarihi. (Salt görüntüle.)
İş Fırsatı: Tahmin	Bu onay kutusunun seçili olması, iş fırsatının tahmini gelir hesaplamasına dahil edileceğini gösterir. (Salt görüntüle.)

Alan	Açıklama
İş Fırsatı: Sahip	İş fırsatı kaydındaki Sahip alanından alınan bilgiler. Sahip, bu iş fırsatına atanan kişidir. (Salt görüntüle.)
İş Fırsatı: Gelir	İş fırsatı ile ilişkili potansiyel gelir. (Salt görüntüle.)

İlgili Konular

Plan iş fırsatları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Plan İş Fırsatları](#) (sayfa 423)

[Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 424)

[Plan İş Fırsatlarını Yönetme](#) (sayfa 425)

6 Servis ve İletişim

Oracle CRM On Demand, müşteri hizmetleri hakkındaki bilgiler için aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Servis İstekleri. Bu sayfaları, müşterilerin ürün veya servislere yönelik servis isteklerini yönetmek için kullanın.

Çözümler. Bu sayfaları, ortak sorulara veya servis sorunlarına yönelik yanıtları kaydetmek için kullanın.

İletişim. Bu sayfaları, çağrı merkeziniz (Oracle Contact On Demand) yoluyla gerçekleştirilen müşteri etkileşimlerini yönetmek için kullanın.

Servisi ve İletişimi Yönetme

Servisi ve iletişimi yönetmek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

- 1 [Servis İsteği Oluşturma İşlemi](#) (sayfa 429).
- 2 [Servis İsteği Üzerinde Çalışma İşlemi](#) (sayfa 430).
- 3 [Servis İsteği Çözümleme İşlemi](#) (sayfa 430).
- 4 [Servis İsteği Kapatma İşlemi](#) (sayfa 430).

Servis istekleri, müşteriden gelen çağrılar ve Oracle CRM On Demand yoluyla alınan müşteri çağrıları sonucu ortaya çıkabilir.

Servis İsteği Oluşturma İşlemi

Servis isteği oluşturmak için şu görevleri gerçekleştirin:

- 1 Müşteri bilgilerini doğrulayın ve servis sorununu kaydedin.
- 2 Şirket prosedürlerini uygulamak için (örneğin, sorunları tanımlama ve üst merciye iletme) servis komut listelerini kullanın.

Komut listeleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Servis İsteği Komut Listelerini Kullanma](#) (sayfa 435).

- 3 Servis temsilcilerine servis istekleri atayın; bkz. [Servis İstekleri Atama](#) (bkz. "Servis İsteklerini Atama" sayfa 434).

Servis İsteği Üzerinde Çalışma İşlemi

Servis isteği üzerinde çalışmak için şu görevleri gerçekleştirin:

- 1 Takip çağrılarını günlüğe kaydedin.
- 2 Görevleri günlüğe kaydedin.
- 3 Müşteriye yardımcı olmak üzere gerçekleştirilen eylemleri kaydetmek üzere günlüğe notlar kaydedin.

Servis isteklerine aktivite ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Oluşturma](#) (sayfa 203) ve [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237).

Servis İsteği Çözümleme İşlemi

Servis isteği çözmek için şu görevleri gerçekleştirin:

- 1 Müşterinin isteğini çözümlenize yardımcı olacak bilgileri bulmak üzere çözüm kitaplığında arama yapın; bkz. [Çözümleri Gözden Geçirme](#) (sayfa 445).
- 2 Uygun çözümlerin bağlantısını servis isteğine verin ve kullanılabilirliğini değerlendirin; böylece kitaplık sürekli olarak izlenebilir ve geliştirilebilir; bkz. [Çözümleri Değerlendirme](#) (sayfa 446).
- 3 Sorunları tanımlamak için önceden oluşturulmuş veya özel raporları kullanın; bkz. [Raporları Çalıştırma](#) (sayfa 940).
- 4 Sorunları çözmek için anında önlem alın. Bir çözüm bulamazsanız, kitaplığa yeni bir çözüm ekleyin; bkz. [Çözümleri Yönetme](#) (sayfa 444).

Servis İsteği Kapatma İşlemi

Servis isteğini kapatmak için şu görevleri gerçekleştirin:

- 1 Çağrı çözümü aktivitesini kaydedin.
- 2 Çözümlendiğinde servis isteğini kapatın; bkz. [Çözömlenen Servis İsteklerini Kapatma](#) (bkz. "Çözömlenen Servis İsteklerini Kapatma" sayfa 437).

Servis İstekleri

Servis İsteği sayfalarını bilgi edinme veya yardım amacıyla müşteri isteklerini kaydetmek, izlemek ve ele almak için kullanın. *Servis isteği*, belirli bir servis aktivitesi hakkındaki tüm ilgili, detaylı bilgileri tutar. Servis isteğini, çözümler veya servis isteğini çözmek için gereken aktiviteler gibi ek bilgileri yakalamak için de kullanabilirsiniz. Servis temsilcileri, servis istekleriyle ilgili tüm bilgilere tek bir konumdan erişebilir. Bir servis isteği kaydının tüm servis aktivitesini yakaladığından emin olmak için, kayıtlarda yapılan değişiklikler bir denetim listesi ile izlenir. Servis isteklerini işleme hakkında bilgi almak için bkz. [Servisi ve İletişimi Yönetme](#) (sayfa 429).

Servis İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma

Servis İsteği Giriş Sayfası, servis isteklerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi, Servis İsteği Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Servis İsteği Oluşturma

Açık Servis İsteklerim bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak servis isteği kaydı oluşturabilirsiniz. Servis istekleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Servis İstekleri Atama](#) (bkz. "[Servis İsteklerini Atama](#)" sayfa 434) ve [Servis İsteği Alanları](#) (sayfa 437).

Servis İsteği Listeleriyle Çalışma

Servis İsteği Listeleri bölümünde birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda servis isteklerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Servis İsteği Listesi	Filtreler
Tüm Servis İstekleri	hiçbiri
Tüm Kapalı Servis İstekleri	Durum = Kapatılan
Tüm Üst Merciyeye İletilmiş Servis İstekleri	Durum = Açık - Üst Merciyeye İletilen
Tüm Açık Servis İstekleri	Durum = Açık, Durum = Açık - Üst Merciyeye İletilen
En Son Oluşturulan Tüm Servis İstekleri	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm servis istekleri
En Son Değiştirilen Tüm Servis İstekleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm servis istekleri

Servis İsteği Listesi	Filtreler
Açık Servis İsteklerim	Durum = Açık (Sahip alanında kullanıcı adınızın olduğu kayıtları görüntüler)
Servis İsteklerim	Adınızın Sahip alanında olduğu Servis İstekleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Açık Servis İsteklerini Görüntüleme

Açık Servis İsteklerim bölümünde, açık servis istekleriniz, oluşturuldukları sırayla listelenmiş halde gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Servis İsteğiyle İlgili Görevleri Görüntüleme

Servis İsteğiyle İlgili Görevler bölümünde, vade tarihine ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan, açık servis isteğiyle ilgili görevler gösterilir. Bu bölümde şu bilgiler gösterilir:

Vade Tarihi. Siz veya yöneticiniz tarafından ayarlanan, görevin son tamamlanma tarihi.

Öncelik. Siz veya yöneticiniz tarafından ayarlandığı şekliyle, 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliği. Görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden *En Yüksek* değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak *Bana Ait En Yüksek* değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Konu. Görevin başlığı. Görevi incelemek için bağlantıya tıklayın.

Servis İsteği. Sistemin, servis isteğini tanımlamak için atadığı numara.

Servis isteğiyle ilgili görevler listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Açık Servis İsteği Raporlarını Görüntüleme

Açık Servis İsteği Analizi bölümünde; kaynak, ürün alanı, kullanıcı adı veya öncelik bazında servis isteği raporları gösterilir. Detayları görmek ve geçerli güne ait sorunların çözülmesi için neler yapılması gerektiğini

432 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

belirlemek için bir grafik bölümüne veya tablo ögesine tıklayabilirsiniz. Aynı verileri farklı bir bakış açısıyla görmek için açılan listedeki kategorileri de değiştirebilirsiniz.

Örneğin, şunları yapabilirsiniz:

Bu analizi, açık ve üst merciye iletilen servis istekleri hakkında bilgilendirilmek için kullanabilirsiniz.

En fazla çağrıyı üreten alanları görmek için Ürün Alanına göre filtreleyebilirsiniz.

İş yükünün ekipteki dağılımını görmek için Kullanıcı Adına göre filtreleyebilirsiniz.

Bildirilen servis sorunlarının düzeyini görmek için Önceliğe göre filtreleyebilirsiniz.

Diğer servis analizi tiplerini görmek için Raporlar Giriş Sayfasına gidin.

Servis İsteği Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştirme ayrıcalığını içeriyorsa, Servis İsteği Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Servis İsteğiyle İlgili Görevler

Servis İsteğiyle İlgili Geçerli Görevlerim (bugün sona eren görevler)

Ek rapor bölümleri (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Servis İstekleri Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Servis İsteği Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Servis İsteği Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Servis İsteği Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarını kullanın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Servis İsteklerini Yönetme

Servis isteklerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Servis İsteklerini Atama](#) (sayfa 434)

[Servis İsteği Komut Listelerini Kullanma](#) (sayfa 435)

[Servis İsteklerine Çözümler Ekleme](#) (sayfa 436)

[Servis İsteklerini Üst Merciyeye İletme](#) (sayfa 436)

[Çözülen Servis İsteklerini Kapatma](#) (sayfa 437)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Oracle Social Network ile çalışma](#) (sayfa 485)

Servis İsteklerini Atama

Bir servis isteği oluşturduğunuzda, sahip alanı boştur. Sahibi manuel olarak atayabilirsiniz. Alternatif olarak, şirketiniz atama yöneticisini kullanıyorsa ve Servis İsteği kayıt tipi kullanıcı modu veya kayıt sahipliği karma modu için konfigüre edilmişse, istek ilk kaydedildiğinde servis isteği sahibe otomatik olarak da atanabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49).

NOT: Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi kaydı bir sorumluya yeniden atamadan önce kayda atanmış birincil bir özel defter varsa, atama yöneticisi birincil defteri kayıttan kaldırır. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Bir kayıt tipini defter modunda konfigüre ederseniz, bu kayıt tipi için tüm kural gruplarını devre dışı bırakmanız önemle önerilir.

Bir servis isteği zaten atanmışsa ve erişim düzeyiniz izin veriyorsa, istekteki sahip adını veya birincil özel defteri değiştirerek isteği yeniden atayabilirsiniz. Ayrıca, şirketiniz atama yöneticisini kullanıyorsa ve Servis İsteği kaydı tipi kullanıcı modu veya kayıt sahipliği karma modu için konfigüre edildiye, bir servis isteğini yeni bir sahibe aşağıdaki yollardan biriyle yeniden atayabilirsiniz:

İstekteki Sahibi Yeniden Ata onay kutusunu işaretleyin.

Sahip adını veya birincil özel defteri istekten silin.

Sahibi Yeniden Ata onay kutusunun işaretlenmesi veya sahip ya da birincil özel defter adının silinmesi, atama yöneticisinin servis isteğini tekrar işleme almasını ve şirketiniz tarafından ayarlanan kurallara göre bir sahibe atamasını tetikler.

NOT: Bir servis isteğinin durumu Kapalı ise, atama yöneticisi servis isteğini yoksayar ve istek yeniden atanmaz. Ayrıca, kayıtları yeniden atama işlem süresi şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o andaki sistem yüküne bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

Servis isteğini manuel olarak atamak için

- 1 Atamak istediğiniz servis isteğini seçin.
Servis isteklerini bulma yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Servis İsteği Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Servis İsteğini Düzenleme sayfasında, fare imlecini Sahip veya Defter alanına yerleştirin, Arama simgesine tıklayın ve Arama penceresinde yeni bir sahip veya defter seçin.
- 4 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Servis İsteği Komut Listelerini Kullanma

Şirket yöneticinizin servis istekleri (Çağrı Komut Listeleri) ile ilgili bilgileri toplamanıza veya müşteri memnuniyeti düzeylerini (Müşteri Memnuniyeti Anketleri) değerlendirmenize yardımcı olması için değerlendirme komut listelerini ayarlamış olması gerekir. Değerlendirme komut listesi müşteri verileri toplamak için kullandığınız bir dizi sorudan oluşur. Yanıtlarınız puanlanır, ağırlıklandırılır ve uygun sonucu veya eylem yöntemini belirlemek için belirli bir eşik ile karşılaştırılır.

Başlamadan önce. Değerlendirme komut listelerini kullanmak için, kullanıcı rolünüz değerlendirme kayıtlarına erişime izin verilecek şekilde ayarlanmalıdır. Gerekli ayarlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Değerlendirme Komut Listeleri Hakkında.

Servis isteği komut listesi kullanmak için

- 1 Servis isteğini seçin.
Servis isteği seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Servis İsteği Detay sayfasında, Çağrı Komut Listeleri bölümüne veya Müşteri Memnuniyeti Anketleri bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
NOT: Çağrı Komut Listeleri bölümü veya Müşteri Memnuniyeti Anketleri bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve uygun bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Bu bölümler yalnızca şirket yöneticiniz bölümleri ayarladıysa sayfanıza eklenebilir.
- 3 Arama penceresinde uygun komut listesini arayın ve Seç'e tıklayın. Komut listelerini filtrelemek için Arama penceresinin üstündeki filtre alanlarını kullanabilirsiniz.
- 4 Çağrı Komut Listeleri veya Müşteri Memnuniyeti Anketleri penceresinde her komut listesi sorusunun yanıtını seçin ve Kaydet'e tıklayın.

Servis İsteği Detayı sayfası tekrar görüntülenir. Komut listesinin sonucuna bağlı olarak, kayıttaki alanlardan bazıları otomatik olarak güncellenmiş olabilir.

Servis İsteklerine Çözümler Ekleme

Mevcut bir çözümü servis isteklerinize ekleyebilirsiniz. Çözümler ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Çözümler](#) (sayfa 440).

Bir servis isteğine çözüm eklemek için

- 1** Servis isteğini seçin.
Servis isteği seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2** Servis İsteği Detayları Sayfasında Çözümler bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
Onaylanan ve yayımlanan çözümler listesi görünür.
- 3** Görüntülenen çözüm sayısını sınırlandırmak için anahtar sözcük veya Çözüm No'su arama filtreleme seçeneklerini kullanın.
- 4** Müşterilerinizin endişelerini karşıladığından emin olmak üzer çözüm detaylarını görüntülemek için Önizleme'ye tıklayın.
- 5** Servis isteğinize eklemek istediğiniz her çözümün yanındaki Seç bağlantısına tıklayın ve Tamam'a tıklayın.
- 6** Müşterinizle birlikte sorunun çözümlendiğini aşağıdaki şekilde teyit edene kadar servis isteğinin durumunu Beklemede olarak değiştirin:
 - a** Servis İsteği Detayları sayfasında Durum alanına tıklayın ve açılan menüden Beklemede durumunu seçin.
 - b** Değişikliği kaydetmek için Durum alanındaki yeşil onay simgesine tıklayın.

Servis İsteklerini Üst Merciyeye İletme

Bir servis isteğini, acil bir durumu belirtecek şekilde üst merciyeye iletebilirsiniz.

Servis isteğini üst merciyeye iletmek için

- 1** Servis İsteği Listesi sayfasında, üst merciyeye iletmek istediğiniz Servis İsteğinin Durum alanına tıklayın.
- 2** Alandaki açılan listeden Açık-Üst Merciyeye İletilen seçeneğini belirleyin.
- 3** Değişikliği kaydetmek için Durum alanındaki yeşil onay simgesine tıklayın.

Bir servis isteği üst merciyeye iletildiğinde gerçekleştirilecek eylemleri şirket politikanız belirler. Örneğin, şirket yöneticiniz, bir servis isteği üst merciyeye iletildiğinde e-posta gönderen veya görev oluşturan bir iş akışı kuralı tanımlayabilir.

Erişim yetkisine sahip olduğunuz, üst merciyeye iletilen tüm servis isteklerini gösterecek şekilde filtrelenmiş bir liste oluşturabilirsiniz.

Çözülen Servis İsteklerini Kapatma

Müşterinizin isteğini tatmin edici bir şekilde yanıtladıktan sonra, servis isteğini kapatabilirsiniz.

Başlamadan önce: Servis isteğinin tamamlandığından emin olmak için aşağıdakileri doğrulamak üzere Servis İsteği detay sayfasını görüntüleyin:

Servis isteğindeki tüm aktivitelerin durumu, müşterinizin isteklerini takip ettiğinizi belirtecek şekilde Tamamlandı oldu.

Şirketiniz çözümler kullanıyorsa, çözüm servis isteği kaydına, problemin nasıl çözüldüğünü belirtecek şekilde bağlantı içeriyor.

Çözülen servis isteğini kapatmak için

- 1 Servis İsteği Listesi sayfasında, kapatmak istediğiniz Servis İsteğinin Durum alanına tıklayın.
- 2 Alandaki açılan listeden Kapatılan seçeneğini belirleyin.
- 3 Değişikliği kaydetmek için Durum alanındaki yeşil onay simgesine tıklayın.

Servis İsteği Alanları

Servis isteği eklemek veya mevcut bir servis isteğinin detaylarını güncellemek için Servis İsteğini Düzenleme sayfasını kullanın.

İPUCU: Servis isteklerini Servis İsteği Listesi sayfasında ve Servis İsteği Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

Servis İsteğini Düzenleme sayfasında, aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi, bir servis isteğine ilişkin tüm alan kümesi gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
İlgili Kişi Bilgileri	
Servis İsteği Numarası	Servis isteği no. Sistem tarafından oluşturulur.
Firma	Servis isteğine bağlı firma.
İlgili Kişi	Servis isteğine bağlı ilgili kişi.
İş Telefonu No	İlgili kişinin iş telefonu numarası. İlgili Kişi kaydından devralınır.

Servis ve İletişim

Alan	Açıklama
E-posta	İlgili kişinin e-posta adresi. İlgili Kişi kaydından devralınır.
Adres	Servis İsteğinin yürütüleceği ilgili kişi veya hesap adresi. Hesapla ilişkili adresler listesinden bu adresi veya servis isteği kaydıyla ilişkili ilgili kişiyi seçebilirsiniz.
Servis Detaylı Bilgileri	
Alan	Servis isteğinin kategorisi; örneğin, Ürün, Kurulum, Bakım, Eğitim, Diğer.
Neden	Servis isteğinin nedeni; örneğin, Net Olmayan Yönergeler, Kullanıcının Eğitime İhtiyacı Var, Mevcut Sorun, Yeni Sorun, Diğer
Tip	Servis isteğinin tipi; örneğin, Soru, Sorun, İyileştirme İsteği, Diğer.
Kaynak	Servis isteğini alma yöntemi; örneğin, Telefon, Web, E-posta, Faks.
Öncelik	Öncelik göstergesi; örneğin, 1-Acil, 2-Yüksek, 3-Orta, 4-Düşük.
Durum	Servis isteğinin durumu; örneğin, Açık, Beklemede, Kapatıldı, Açık-Üst Merciyeye İletildi, İptal Edildi. Bazı filtrelenmiş listeler ve raporlar, dahil edilecek servis isteklerini belirtmek için Durum alanını kullanır.
Açılma Zamanı	Servis isteğini oluşturduğunuz tarih ve saat. Sistem tarafından oluşturulur.
Kapanma Zamanı	Servis isteği durumunun Kapatıldı olduğu tarih ve saat. Sistem tarafından oluşturulur.
Sahip	<p>Servis isteği kaydı sahibinin diğer adı.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir.</p> <p>Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>

Alan	Açıklama
Sahibi Yeniden Ata	<p>Servis isteğinin yeniden atanması gerektiğini gösterir. Şirket yöneticiniz servis isteği atama kuralları belirlediyseniz, bu alanın seçilmesi Oracle CRM On Demand içindeki atama yöneticisinin servis isteğini tekrar işlemlenmesini ve kurallara göre atanmasını tetikler. Atama yöneticisi kayıtları yalnızca kullanıcılara yeniden atayabilir. Kayıtlar yalnızca, kayıt tipi kayıt sorumluluğu kullanıcı modunda veya karma modda konfigüre edilmişse yeniden atanabilir. Atama yöneticisi, kayıt tipi defter modunda konfigüre edilmişse kayıtları yeniden atayamaz. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p> <p>NOT: Bu onay kutusunu işaretlerseniz, kaydı oluşturduğunuzda Sahip alanındaki ad değişir. Ancak, şirketinizin atama kurallarının karmaşıklığına, yeniden atanacak kayıt sayısına ve o anki sistem yüküne bağlı olarak, otomatik olarak gerçekleştirilen görevlerin (örneğin, bildirim e-postası gönderme) tamamlanması zaman alabilir.</p>
Ek Bilgi	
Konu	Servis isteğinin özeti.
Açıklama	Servis isteği ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Taşıt	Servis isteğiyle ilişkili bir taşıt varsa, bu taşıtın Şasi Numarası.

Oracle Social Engagement and Monitoring Alanları

Oracle Social Engagement and Monitoring kullanıyorsanız yöneticiniz aşağıdaki alanların bazılarını veya tümünü Servis İsteği sayısına ekleyebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477).

Alan	Açıklama
Sosyal Medya	Bir sorunun sosyal medya kaydının No'su.
Sosyal Medya: Yazar Bağlantısı	Sosyal medya sitesindeki yazarın profilinin URL'si.
Sosyal Medya: Topluluk	Mesajın yayınlandığı sosyal medya sitesinin (Facebook veya Twitter gibi) adı.
Sosyal Medya: Etki Puanı	İş ortağı tarafından gönderilen şekliyle etki puanı.
Sosyal Medya:Yayınlanan Veriler	Sosyal medya yayınlanan verileri.
Sosyal Medya:Yayın Bağlantısı	Sosyal medya yayınının URL'si.

Alan	Açıklama
Sosyal Medya:Yayınlanma Tarihi	Mesajın yayınlandığı tarih.
Sosyal Medya: Duygu Puanı	İş ortağı tarafından gönderilen şekilde duygu puanı.
Sosyal Medya: Konu	Yayından çıkarıldığı şekilde yayının konusunun adı.

Çözümler

Çözüm sayfalarını çözümler oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *Çözümler*, müşteri probleminin nasıl çözüleceği hakkında bilgiler içerir. Bir çözüm bilgi bankasının tutulması sayesinde, servis temsilcileriniz, müşteri problemlerini çözmeye yardımcı olan merkezi bir bilgi bankasına erişim sahibidir. Ayrıca, kullanıcılar müşterilerle etkileşime girdikçe ve yeni çözümler oluşturdukça bilgi bankası gelişir.

Oracle CRM On Demand, çözümlerin kullanımını izler ve kullanıcıların çözümleri değerlendirmesine olanak tanır. Bu bilgiler, organizasyonların müşterilere sunduğu çözümleri geliştirmesine ve ürünlerdeki veya servislerdeki problemleri tanımlamasına yardımcı olur. Sık kullanılan çözümler, üründe hata olduğunun göstergesi olabilir. Zayıf çözüm değerlendirmeleri, çözümleri geliştirme ihtiyacının göstergesi olabilir.

Çözümleri Yönetme Hakkında

Çözüm bilgi bankası oluşturmak ve yönetmek için aşağıdaki gibi bir işlem uygulayın:

- 1 Şirket yöneticisi mevcut çözümlerinizi uygulamaya aktarır (isteğe bağlı).
- 2 Servis acenteleri ve diğer uzmanlar zaman içinde bilgi bankanızın genişliğini ve derinliğini artırmak için taslak çözümleri ekler.
- 3 Servis yöneticileri çözümleri inceler, onaylar ve yayımlar.
- 4 Acenteler mevcut çözümleri puanlar ve en çok yardımcı olan çözümün en üste çıkmasını sağlar.
- 5 Servis yöneticileri çözüm bilgi bankasını yalnızca geçerli ve güncel bilgilerin görüntülediğinden emin olmak üzere izler.

En İyi Uygulama İpuçları ve Çözüm Bilgi Bankanızı Yönetme

İyi organize edilmiş ve iş arkadaşları tarafından değerlendirilmiş çözümlerden oluşan bir kitaplık sahibi olmak, müşterilerinize tutarlı ve daha verimli bir şekilde hizmet etmenize yardımcı olur. Çözüm bilgi bankanızı ayarlamak ve yönetmek için bazı en iyi uygulama ipuçları şunlardır.

1 - Mevcut Çözümlerinizi İçe Aktarın

Çözümleri içe aktarmadan önce mevcut çözümlerinizdeki bilgileri Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Çözüm kaydı ile karşılaştırın. İçe aktarmak istediğiniz bilgilerle eşleştirmek için kayda alan eklemek, kayıttaki alanları yeniden adlandırmak veya kayıttan alan silmek isteyebilirsiniz.

Değişiklikleri planlamanıza yardımcı olması için Eğitim ve Destek Merkezindeki Araçlar ve Şablonlar sayfasında bulunan Özel Alan Ayarlama Şablonunu kullanabilirsiniz. Bu belge uygulamada yapmak istediğiniz özel değişiklikler varsa, bunları planlamanıza ve izlemenize yardımcı olur.

2 - Taslak Çözümler Ekleyin

Çözüm kayıtları oluşturmak ve bunları servis acenteleri, ürün veya servis uzmanları gibi taslak çözümler oluşturabilecek kişilere bildirmek için yönergeler oluşturun. Bir çözüm kaydındaki Başlık alanının önemini vurguladığınızdan emin olun. Bu çözümler ile ilgili çoğu listede ve Arama pencerelerinde görünen aranabilir bir alandır. Böylece, servis acenteleri sorularına ve sorunlarına uygun çözümleri hızlı bir şekilde ararken bunu kullanır.

Yeni bir çözüm kaydı oluşturulduğunda, durumu Taslak olur. Taslak çözümler servis isteği kayıtlarına eklenemezler ve yayımlanana kadar çözüm Arama penceresinde görüntülenmezler. Acente bir Servis İsteği oluşturur ve çağrı sırasında taslak çözüm girerse, bu acente taslak çözümü Servis İsteğine ekleyebilir ancak taslak çözüm yayımlanana kadar diğer acenteler tarafından görüntülenemez.

3 - Çözümleri İnceleyin, Onaylayın ve Yayımlayın

Onay işlemi servis acenteleriniz tarafından kullanılabilmesi için tanımladığınız uzmanların tüm çözümleri incelemelerine olanak sağlar. Tüm çözümlerin geçerli, uygulanması kolay ve gereksinim duyanlar için tutarlı bir şekilde yararlı olmasını sağlamak için inceleme ve onay yönergeleri oluşturun.

Bir çözümün durumunu Onaylandı olarak değiştirmek ve çözümü yayımlamak için Çözümleri Yayımla ayrıcalığına sahip bir rolünüz olmalıdır. Daha fazla bilgi için bkz. [Çözümleri Onaylama ve Yayımlama](#) (sayfa 445).

4 - Çözümleri Değerlendirin

Servis acentelerinizden kullandıkları çözümleri değerlendirmelerini ve servis isteği kayıtlarına eklemelerini isteyin. Bunu Çözüm Detayı sayfasından Çözümü Değerlendir düğmesine tıklayarak kolayca gerçekleştirebilirler. Çözümler 1 - 5 ölçeğinde değerlendirilir. Çözüm çok etkili ise 5 puan verin. Çözüm etkili veya geçerli değilse 1 puan verin.

Bir çözüm her değerlendirildiğinde çözümün puanı yeniden hesaplanır ve kayıttaki görüntülenir. Acentelerinizin çözümleri değerlendirmeleri, size bilgi bankanızın kalitesini izlemek için kullanabileceğiniz bilgileri sağlar. Daha fazla bilgi için bkz. [Çözümleri Değerlendirme](#) (sayfa 446).

5 - Çözümleri İzleyin

Servis acentelerinizin en iyi ve en güncel bilgilere ve yönergelere sahip olabilmeleri için çözüm bilgi bankanızı düzenli olarak izlediğinizden emin olun. Bazı öneriler:

Belirli alanlar ve çözüm tipleri için bir sahip atayın ve her sahipten bu çözümleri düzenli olarak incelemelerini ve güncellemelerini isteyin. Her sahibi kendi alanının doğruluğundan ve onayından sahip tutun.

Zaman içinde çözümlerinizi geçersiz hale gelebilir. Artık desteklenmeyen ürünler ile ilgili çözümler buna bir örnektir. Bu çözümleri bulmak için, örneğin Ürün alanı bazında filtrelenen bir Çözüm listesi oluşturun. Ardından bu çözümleri aranabilir çözümlerden kaldırmak için Toplu Güncelleme seçeneğini kullanın.

Tekrarlı olmadığı sürece bir çözümü kesinlikle silmeyin. Bunun yerine, durumunu Kullanımdan Kaldırıldı olarak ayarlayın. Kullanımdan kaldırılan çözümler bir servis isteğine eklenmek üzere çözüm ararken listede görüntülenmezler. Ancak bunlara gereksinim duyarsanız listeleri Çözümler Giriş Sayfasındaki listelerde kullanabilirsiniz.

Düşük puanlı tüm çözümleri inceleyin. Bu çözümleri bulmak için 1 veya 2 puan almış, yayımlanan tüm çözümleri gösteren özel bir liste oluşturun.

En yüksek puanlı veya en aktif çözümlerinizi incelemek için Çözümler Giriş Sayfasındaki önceden oluşturulmuş Çözüm listelerini kullanın. Böylece daha fazla bilgi ekleyip kitaplığınızı genişletebileceğiniz alanlar varsa bunları görmüş olursunuz.

Kapatılan servis isteklerinizi eğilimler için düzenli olarak analiz edin ve bilgi bankanıza ek bilgiler eklenmesi gereken temel sorun alanlarını tanımlayın.

Çözüm Giriş Sayfasıyla Çalışma

Çözüm Giriş Sayfası çözümleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Çözüm Giriş Sayfasının yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Çözüm Kaydı Oluşturma

Son Görüntülediğim Çözümler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak çözüm kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Çözüm Alanları](#) (sayfa 447).

Çözüm Listeleriyle Çalışma

Çözüm Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda Çözümlerin standart listeleri açıklanmıştır.

Çözüm Listesi	Filtreler
Onaylanan Çözümler	Durum = Onaylandı
Yayımlanan Çözümler	Yayımlandı = E
En Son Oluşturulan Çözümler	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm çözümler
En Son Değiştirilen Çözümler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm çözümler
Taslak Çözümler (yalnızca Çözümleri Yayımlama ayrıcalığına sahip kullanıcılar görebilir)	Durum = Taslak

Çözüm Listesi	Filtreler
En Yüksek Dereceye Sahip Çözümler	Tüm bireyler tarafından verilen en yüksek toplam değerlendirme
En Aktif Çözümler	Servis İstekleriyle en sık bağlantı oluşturulan
Tüm Çözümler	Çözüm Başlığına göre alfabetik olarak sıralanan tüm çözümler
En Son Değiştirdiğim Çözümler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan, sahip olduğunuz tüm çözümler

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Görüntülenen Çözümleri Görüntüleme

En Son Görüntülediğim Çözümler bölümünde, en son görüntülediğiniz çözümler gösterilir.

En Aktif Çözümleri Görüntüleme

En Aktif Çözümler bölümünde, servis istekleriyle en sık bağlantı oluşturulan çözümler gösterilir. Yüksek kullanım oranı, servis organizasyonuna müşterilerin ürün ve servislerle ilgili zorluk yaşadıkları belirli alanları gösterebilir. Organizasyonlar, servis temsilcilerine, müşterilere yardımcı olmaları için daha fazla bilgi sağlayarak veya doğrudan müşterilere daha fazla bilgi sağlayarak yanıt verebilir.

En Yüksek Dereceye Sahip Çözümleri Görüntüleme

En Yüksek Dereceye Sahip Çözümler bölümünde, tüm bireyler tarafından verilen en yüksek toplam değerlendirmeye sahip çözümler listelenir.

Çözüm Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştirme ayrıcalığını içeriyorsa, Çözüm Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya tümünü ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Çözümler

En Son Değiştirilen Çözümler

En Son Oluşturduğum Çözümler

En Son Değiştirdiğim Çözümler

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz raporları Çözüm Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir.)

Aşağıdaki prosedürde Çözüm Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Çözüm Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Çözüm Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Çözüm Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Çözümleri Yönetme

Çözümleri yönetmek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

[Çözümleri Gözden Geçirme](#) (sayfa 445)

[Çözümleri Onaylama ve Yayımlama](#) (sayfa 445)

[Çözümleri Değerlendirme](#) (sayfa 446)

[Çözümü Defter Ekleme](#) (sayfa 446)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Çözüm kaydının durumunu değiştirmek veya bir çözümü yayımlamak için kullanıcı rolünüzün Çözüm Yayımlama ayrıcalığını içermesi gerekir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

444 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Çözüm Alanları](#) (sayfa 447)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Verilerinizi İçe Aktarma

Çözümleri Gözden Geçirme

En aktif çözümleri veya en yüksek dereceye sahip çözümleri gözden geçirebilirsiniz. Herhangi bir çözüm kaydına ilişkin bilgilerin tamamını da gözden geçirebilirsiniz.

En aktif çözümleri gözden geçirmek için

- 1 Herhangi bir sayfada Çözümler sekmesine tıklayın.
- 2 En Aktif Çözümler bölümünde, gözden geçirmek istediğiniz çözümün Çözüm Başlığı bağlantısına tıklayın.

En yüksek dereceye sahip çözümleri gözden geçirmek için

- 1 Herhangi bir sayfada Çözümler sekmesine tıklayın.
- 2 En Yüksek Dereceye Sahip Çözümler bölümünde, gözden geçirmek istediğiniz çözümün Çözüm Başlığı bağlantısına tıklayın.

Çözüm bilgilerini gözden geçirmek için

- 1 Çözümü seçin.
Çözüm seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Çözüm Detayı sayfasında, çözüm kaydını gözden geçirebilirsiniz.
Alanların açıklaması için bkz. [Çözüm Alanları](#) (sayfa 447).

Çözümleri Onaylama ve Yayımlama

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Çözüm Yayımlama ayrıcalığını içermelidir.

Çözümleri doğru ve tam olup olmadıklarını görmek için gözden geçirebilirsiniz. Ardından taslağı onaylayabilir ve dahili olarak yayımlayabilirsiniz. Bir çözümün dahili olarak yayımlanması, çözümün, tüm müşteri servis temsilcileri tarafından kullanılıp servis isteklerine bağlanabilmesini sağlar.

Bir çözümü onaylamak ve yayımlamak için

- 1 Çözümler Giriş Sayfasında, Taslak Çözümler bağlantısına tıklayın.

- 2 Çözüm Listesi sayfasında, çözümü seçip Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Çözüm Düzenleme sayfasında, çözümü onaylamak üzere Durumu Onaylandı olarak ayarlayın.
- 4 Çözümü yayımlamak için, Yayımlandı onay kutusunu işaretleyin.
- 5 Kaydı oluşturun.

Çözümleri Değerlendirme

Bir çözümün etkisini istediğiniz kadar çok değerlendirebilirsiniz.

Çözüm bilgilerinizi değerlendirmek için

- 1 Çözümü seçin.
Çözüm seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Çözüm Detayları başlık çubuğunda Çözümü Değerlendir düğmesine tıklayın.
- 3 Çözüm Değerlendirme sayfasında, açılan listeden 1 ile 5 arasında (5 en iyi) bir değerlendirme seçin.
- 4 Kaydı oluşturun.
Çözümler Giriş Sayfasındaki En Yüksek Dereceye Sahip Çözümler bölümünde görünecek çözümleri belirlemek üzere bireysel kullanıcı değerlendirmelerinin ortalaması alınır.

Çözümüne Defter Ekleme

Çözümüne defter eklemek için aşağıdaki prosedürü kullanın. Bir deftere çözüm eklediğinizde, defteri değiştirebilir veya kaldırabilirsiniz. Bu prosedür, Defterlerin kayıt tipinin Çözüm sayfasında ilgili öge olarak görüntülendiğini varsayar. İlgili öge bilgilerinizi özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Öge Yerleşimlerini Özelleştirme](#).

Bir çözüme defter eklemek için

- 1 Çözüm Listesi sayfasında istediğiniz çözümü açın.
- 2 Çözüm Detayı sayfasında, sayfanın Defterler bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 Defter seçicide, çözüme eklemek istediğiniz defteri seçin, ardından da Tamam'a tıklayın.
Defterlerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Defter Yönetimi](#).

Çözüm Alanları

Çözüm eklemek veya mevcut bir çözümün detaylarını güncellemek için Çözüm Düzenleme sayfasını kullanın. Çözüm Düzenleme sayfasında, bir çözüme ilişkin alan kümesinin tamamı gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Çözüm Detaylı Bilgileri	
Çözüm No	Çözümün benzersiz numarası. Sistem tarafından oluşturulur.
Başlık	Çözüm başlığı. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz ve bu alan giriş yapılması gerekli bir alandır.
Durum	Çözümün durumu; örneğin, Taslak, Onaylandı veya Kullanılamaz. Öndeğer Taslak'tır. Bu bilgileri yalnızca Çözüm Yayımlama ayrıcalığına sahip kullanıcılar değiştirebilir.
Yayımlandı	Çözümün, dahili kullanım için hazır olduğunun göstergesi. Bu bilgileri yalnızca Çözüm Yayımlama ayrıcalığına sahip kullanıcılar değiştirebilir.
Çözüm Değerlendirmesi	1 ile 5 arasında (5 en iyi) çözüm değerlendirmesi.
Ek Bilgi	
NOT: Aşağıdaki alanlar Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir ama konfigürasyonunuz için kullanılamıyor olabilir. Bu alanlar kullanılmıyorsa şirket yöneticinize başvurun.	
Yasal Onay	Çözümün yasal onay aldığını belirtir.
Pazarlama Onayı	Çözümün pazarlama onayı aldığını belirtir.
Birden çok dosyalı varlık	Çözümün birden çok dijital dosyadan oluştuğunu belirtir. Belirtilen bir çözüm resmi; fotoğraflar, logolar ve daha büyük bir resmin bileşenlerine ait bağımsız dosyalardan oluşabilir.
Geçerlilik Son Tarihi	Söz konusu içeriğin Kişiyeye Özel İçerik Teslimatında (PCD) kullanılabileceği son tarih. Geçerlilik son tarihini seçmek için takvim simgesini kullanın.
Piyasaya Çıkma Tarihi	Söz konusu içeriğin Kişiyeye Özel İçerik Teslimatında kullanılabileceği ilk tarih. Piyasaya çıkma tarihini seçmek için takvim simgesini kullanın.
Doğrulama Durumu	Çözümün doğru şekilde görüntülenebildiğini gösterir. Kullanıcılar çoklu ortam veya grafik dosyaları yüklerken, bu dosyaların doğru görüntülediğinden emin olmak için dosyaları test eder ve doğrulama durumunu Başarılı olarak ayarlar. Değerler: Doğrulanmadı, Başarılı veya Başarısız.
Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı Ek Tipi	Eklenen çoklu ortam veya grafik dosyasının tipini belirtir:

Alan	Açıklama
	İleti. İçerik, sunum için uygundur. Küçük Resim. İçerik, daha büyük bir ileti kaydının küçük, sıkıştırılmış versiyonudur.
İlgili Küçük Resim Görüntüsü	Ana ileti çözümünün küçük resim versiyonunu sunan başka bir çözüm kaydının adı. İleti tipindeki her çözümün, Küçük Resim tipinde eşleşen bir çözümü olmalıdır.
Dağıtım Yöntemi	İçeriği, uzak kullanıcılara otomatik olarak dağıtmak için Yayımla'yı seçin. Dağıtım, kullanıcıların izinlerine dayalıdır.
NOT: Aşağıdaki alanlar tüm Oracle CRM On Demand sürümleri için öndeğer olarak kullanılabilir.	
Sık Sorulan Sorular	Çözüm hakkında sık sorulan sorular.
Çözüm Detayları	Çözüm ile ilgili ek bilgiler.

İletişim

İletişim sayfalarını, müşteri etkileşimlerini (telefon çağrıları, sesli posta iletileri ve e-postalar) yönetmek için, Eylem çubuğundaki İletişim Araçları ve Sesli Kontroller bölümleriyle birlikte kullanın. Süpervizörler de uygulamadaki bu alanları kullanarak operatörleri izleyebilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz Oracle Contact On Demand kullanmayı içermiyorsa, İletişim sekmesi ve onun alt sekmeleri kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Oracle Contact On Demand Hakkında

Oracle Contact On Demand müşteri etkileşimlerini yönetmek için ses, sesli posta ve e-posta kullanmanıza olanak sağlar. Oracle CRM On Demand ile entegrasyonu sayesinde, her müşteri etkileşiminin kaydı tutulur ve şirketinizin ilgili kişilerini, firmalarını, çözümlerini vb. yönetmek için kullandığı konuma depolanır. Bu entegrasyon, müşteri sorunlarına çözümler bulmak, ilgili kişi bilgilerini güncellemek ve verilerinizde analiz çalıştırmak için şirketinizin veritabanındaki bilgilerden yararlanmanıza olanak sağlar.

Oracle Contact On Demand şu kanalları kullanan Web tabanlı bir çağrı merkezidir:

Sesli

Oracle Contact On Demand gerçek zamanlı sesli iletişim kurmanıza olanak sağlar ve çağrıları uygun operatöre yönlendirmek için uzmanlık tabanlı yönlendirme kullanır. Arayüze yerleştirilen çağrı kontrolleri çağrılar almanıza, giden (dış) ve gelen (operatörler arası) çağrılar yapmanıza, bir çağrıyı beklemeye almanıza, çağrı kapatmanıza, çağrı aktarmanıza ve başka taraflarla konferans yapmanıza olanak sağlar. Bu özellik şu yetenekleri içerir:

- **Gelen çağrılar.** Oracle Contact On Demand arayüzü üzerinden, Oracle Contact On Demand oturumu açtıysanız telefon olan her yerden gelen çağrı alın ve çağrı ile çalışın.

- **Giden çağrılar.** Oracle Contact On Demand ABD ve uluslararası yerler için giden çağrıyı destekler. Çağrılar Oracle Contact On Demand araç çubuğundan yapılabilir.
- **Çağrı Kontrolü.** Tüm çağrılar Eylem çubuğundaki İletişim Araçları ve Sesli Kontroller bölümleri ve İletişim Giriş Sayfasındaki Çağrılar alt sekmesi üzerinden işlenir. Çağrı ile iletilen diğer bilgiler (çağrıyı yapanın adı, telefon numarası ve 800'lü hedef gibi) yalnızca konfigüre edildiye görüntülenir.
- **İç çağrılar.** Oracle Contact On Demand oturumu açmış olan başka bir operatör veya süpervizör ile istenen operatörü veya süpervizörü aktif kullanıcılar açılır listesinden seçerek iletişim kurun.
- **Uzmanlık Tabanlı Yönlendirme.** Sesli çağrılar, çağrıyı en iyi şekilde işleyecek olan en yeterli operatöre yönlendirilir (müşterinin İnteraktif Sesli Yanıt Sistemindeki tuşlaması tarafından belirlenir).
- **İstatistikler Penceresi.** Oracle Contact On Demand uygulamasındaki çağrı ilerleme durumu ile ilgili gerçek zamanlı istatistikler sağlar. Bu pencere geçerli durumu, durumda geçirilen süreyi, kuyrukta bekleyen çağrı sayısını ve kuyrukta en uzun süreyle bekleyen çağrıyı görüntüler.
- **Tıkla-Ara.** Giden çağrılar, Detaylar veya Liste sayfalarındaki telefon numarasına tıklanarak gerçekleştirilir.
- **Süpervizör Kontrolü.** Süpervizörler kalite güvencesi amacıyla telefon konuşmalarını kaydedebilir ve daha önce kaydedilen konuşmaları dinleyebilir. Ayrıca, süpervizörler operatörleri gerçek zamanlı olarak izleyebilir ve operatöre konuşma, yönlendirme, katılma, devralma ve operatör oturumunu kapatma gibi eylemler gerçekleştirebilir.
- **Geri arama.** Yöneticiler Oracle Contact On Demand uygulamasını operatörlerin meşgul olduğu durumlarda çağrıyı yapanın uygun olan bir sonraki operatörü bekleyebileceği şekilde ayarlayabilir. Alternatif olarak, çağrıyı yapan operatörlerden biri uygun olur olmaz geri arama alabilir. Oracle Contact On Demand çağrıya kuyrukta bir yer tahsis eder. Bir operatör çağrıyı yanıtlamak için uygun olduğunda, çağrı merkezi sunucusu çağrıyı yapanı kendi telefon numarasından otomatik olarak arar ve çağrıyı yapanı uygun operatöre bağlar. Operatör gelen çağrı alır.
- **Web geri araması.** Web geri araması geri aramaya benzer, tek farkı müşterinin telefonu kullanmak yerinde kendi telefon numarasını şirketin Web sitesine girmesidir. Örneğin, bir müşteri adayı bir şirketin Web sitesini ziyaret eder ve şirketin Web sitesi müşteri bir operatörden geri arama almak isterse telefon numarasını girmesini ister. Bu özelliği müşteriler adına yönetmekle sorumlu olan bir Oracle Contact On Demand yöneticisi vardır. Web geri araması özelliğini konfigüre etme ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. *Oracle Contact On Demand Administration Manager Guide*.
- **Sesli posta.** Oracle Contact On Demand uygulamasının sesli posta kanalı mesajları uygun operatöre yönlendirmek için uzmanlık tabanlı yönlendirme kullanır. Oracle Contact On Demand kullanan her şirket çağrıyı yapan için sesli posta hizmetinin ne zaman ve nasıl kullanılacağını belirler. Oracle Contact On Demand uygulamasında akıllı yönlendirmeyi uygulamak, sesli mesaj bırakmayı tercih eden arayanlara hızlı yanıt verilmesini sağlar. Bu yanıt, normal telefon çağrılarıyla aynı kalite ve önceliğe sahiptir. Operatörler çağrıyı yapanın mesajını dinleyebilir ve gerekirse başka bir operatöre veya çalışma grubuna yeniden atayabilir. Çözümlemiş olsa bile, sesli postaya aktivite kaydı yoluyla erişebilirsiniz. Sesli postalar yerel bir ortam yürütücüsünde veya telefonda kayıttan alınabilir.

E-posta

E-postalar, içerdikleri anahtar sözcüklere veya operatörün uzmanlığına göre bir operatörün e-postasına yönlendirilir. E-postalar yanıtlanabilir, atılabilir ve başka bir operatöre veya çalışma grubuna yeniden atanabilir. Operatörlerin bir seferde üzerinde çalışabilecekleri e-postaların sayısı sınırlıdır. Bu sınırları gözden geçirmek için, operatör Eylem çubuğunda İstatistikler'e tıklayabilir ve Çevim dışı İletiler satırını gözden geçirebilir.

İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi Hakkında

Sesli Mesaj ve Sesli Posta kanallarının temelinde İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi (IVR) vardır. İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi, temel dokunmatik ton tanıma ve Oracle Contact On Demand uygulamasının uzmanlığına dayalı yönlendirme özelliğini kullanır.

Dokunmatik ton tanıma, İnteraktif Sesli Yanıt Sisteminin bir çağrışı yanıtlanmasına, önceden kaydedilen bir mesajı çalmasına, müşterinin sorgusunun doğasını belirtmesini istemesine ve çağrışı uygun bir operatöre yönlendirmesine (örneğin, Satış için 1'e basarak) olanak tanır. Şirket yöneticiniz, açılan ekranları İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi istemlerine dayalı olarak konfigüre ettiyse, çağrışı yapan kişi tarafından dokunmatik ton özellikli bir telefon kullanılarak girilen değerler Oracle Contact On Demand uygulamasında, arama ölçütlerine göre öncelik sahibi olur (Eşleşen Kayıtlar Hakkında başlığı altında açıklanmıştır). İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi istemleri yalnızca şunları destekler: servis isteği numarası, ilgili kişi ev telefonu numarası ve kampanya no.

Oracle CRM On Demand uygulamasında, servis isteği numaraları kısa çizgi içerir. Ancak, çağrışı yapan İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi istemine yanıt olarak bir servis isteği numarası girerken, İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi isteminde kısa çizgiyi belirtmek üzere yıldız işareti (*) kullanması önerilmektedir.

NOT: İlgili kişi ev telefonu numarası, standart İlgili Kişi sayfa yerleşimine dahil değildir.

Oracle Contact On Demand Uygulamasındaki Eşleşen Kayıtlar Hakkında

Bir operatör müşteriden iletişim aldığı anda, Oracle Contact On Demand şunları yapar:

- 1 İlgili Kişi, Satış Olanakları, Firma, Servis İsteği ve Kampanya kayıtlarında eşleşme bulmak üzere Oracle CRM On Demand veritabanındaki mevcut kayıtlarda arama yapar.

Telefon çağrıları için, uygulama şu ölçütlere dayalı eşleşmeler arar:

- Başlatan telefon numarası (müşterinin aradığı kaynak telefon numarası). Bu bilgi Kaynak alanından yakalanır. Bir kampanyada, başlatan telefon numarası, müşterinin aradığı kampanya telefon numarasıdır.

E-postalar için, uygulama şu ölçütlere dayalı eşleşmeler arar:

- Başlatan e-posta adresi. Bu bilgi Kaynak alanından yakalanır.

Kampanya kayıtlarının, eşleşmelerin belirlenmesi için kullanılan telefon numaralarını ve e-posta adresi alanlarını içermesi için, şirket yöneticiniz Kampanya Detayları sayfa yerleşimini Kampanya E-postası ve Kampanya Telefon Numarası alanları manuel olarak eklenecek şekilde özelleştirmelidir.

Oracle Contact On Demand uygulamasında servis istekleri bir etkinlik ile, yalnızca o etkinlik için bir İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi istemi ayarlandıysa ilişkilendirilir. Örneğin, Oracle Contact On Demand yalnızca şirket yetkilisi çağrışı yapandan ev telefonu numarası girmesi istenen bir İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi konfigüre ettiyse eşleşen bir ilgili kişi ev telefonu numarası arar. İlgili kişi ev telefonu numarası eşleştirmek için, şirket yöneticinizin standart İlgili Kişi Detayları sayfa yerleşimini ilgili kişi ev telefonu numaraları alanı bulunacak şekilde özelleştirmesi ve bu alana geçerli bir ev telefonu numarası girilmesi gerekir. Sayfa yerleşimlerini özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.

- 2 Arama tamamlandığında, eşleşen kayda bağlanan, iletişim ile ilgili bir etkinlik kaydı oluşturulur.

Aşağıdakiler bir aramanın olası sonuçlarıdır:

- Benzersiz bir servis isteği bulunursa, Oracle Contact On Demand etkinlik kaydını hem servis isteği kaydı hem de servis isteğinin birincil firması ile ilişkilendirir. Ayrıca, Oracle Contact On Demand telefon numarası için benzersiz bir ilgili kişi eşleşmesi bulmadıkça, etkinlik kaydını servis isteğinin ilgili kişisi ile ilişkilendirir.
- Benzersiz bir ilgili kişi eşleşmesi bulunursa, Oracle Contact On Demand etkinlik kaydını otomatik olarak hem ilgili kişi hem de ilgili kişinin birincil firması ile ilişkilendirir.
- Benzersiz bir satış olanağı eşleşmesi bulunursa, Oracle Contact On Demand etkinliği otomatik olarak hem satış olanağı hem de satış olanağının birincil firması ile ilişkilendirir.
- Benzersiz bir kayıt eşleşmesinde ilişkili bir firma yoksa, bir telefon numarası varsa, Oracle Contact On Demand telefon numarası ile eşleşen benzersiz firmayı otomatik olarak ilişkilendirir.
- Tek eşleşme bulunursa eşleşen kayıt görüntülenir.
- Belirli bir kayıt tipi için birden çok eşleşme bulunursa, Oracle Contact On Demand etkinliği bu kayıt tipindeki belirli bir kayda bağlamaz.

NOT: Belirli bir kayıt tipine erişiminiz olması gerekir, aksi durumda Oracle Contact On Demand bir etkinliği bu kayıt tipi ile ilişkilendiremez.

NOT: Bir operatör başka bir operatöre çağrı aktarırsa, çağrının aktarıldığı operatör için bir etkinlik oluşturulur.

Çağrı Merkezini Yönetme

Bir süpervizör olarak, çağrı merkezini verimli bir biçimde çalıştırmanıza yardımcı olacak bilgilere ve araçlara gereksiniminiz vardır. Ekibinizin kaç çağrı, e-posta ve sesli mesaj işlediğini bilmeniz gerekir. Şu soruları sormanız gerekir: her etkileşim için ortalama muamele süresi nedir: müşteriler kuyrukta ne kadar bekliyor vb. Çalışmalarınız ile ilgili gerçek zamanlı bilgilere erişim, çağrı merkezini yönetmenize yardımcı olur ve acenteleriniz için tek tek iyileştirme fırsatlarını belirlemenizi sağlar.

Oracle Contact On Demand Süpervizör Araçları

Oracle CRM On Demand ve Oracle Contact On Demand uygulamalarında çağrı merkezini yönetmeye yardımcı olacak çeşitli araçlar vardır. Her müşteri iletişimi izlenebilir ve müşteri kayıtlarına bağlanabilir. Bu izleme özelliği işlemlerinizi ve müşterileriniz ile ilgili bir bilgi veritabanı oluşturur, bun veritabanına raporları ve analizleri kullanarak erişebilirsiniz. Acente izleme araçları da acentelerin bireysel performansını yönetmenizde size yardımcı olabilir.

İletişim Kumanda Tablosu

İletişim Kumanda Tablosu performansı analiz etmenize yardımcı olacak şekilde çağrı merkezi kuyruklarınız hakkında gerçek zamanlı istatistikler görüntüler.

Kumanda Tablosu sekmesine tıklayın ve açılan listeden İletişim kumanda tablosunu seçin. Göster'e tıklayın.

Tek tek iletişim kanallarınızdaki müşteri etkileşimlerinin güncel sayısını görüntüleyin.

Çağrı merkezi hacimlerinizi analiz etmenize ve iş gücünüzü yönetmenize yardımcı olacak şekilde iş grubu istatistiklerini tek tek inceleyin.

Diğer servis ve satış analizlerini görüntülemek üzere farklı bir kumanda tablosu seçmek için Ek Raporlar bağlantısına tıklayın.

İletişim Raporları ve Analizleri

Raporlar Giriş Sayfası çağrı merkezinizi yönetmenize yardımcı olabilecek önceden oluşturulmuş ve özel analizlere bağlantılar içerir. Çağrı merkezi eğilimlerini, olası riskleri ve geliştirme fırsatlarını belirlemeniz için özel ve önceden oluşturulmuş analizleri düzenli olarak inceleyin.

Çağrı merkezi etkileşimleriniz tarafından oluşturulan iletişim etkinliklerini analiz etmek üzere özelleştirilmiş raporlar tasarlamak için Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını kullanabilirsiniz. Özel analiz oluşturduğunuzda:

İletişime özgü analiz oluşturmak için Aktiviteler raporlama konu alanını kullanın.

Aktivite klasörünü, ardından İletişim klasörünü genişletin.

Özel analizinize eklemek için Oracle Contact On Demand veri sütunu adlarına tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [Raporlar](#) (sayfa 919).

İletişim Giriş Sayfasıyla Çalışma

İletişim Giriş Sayfası müşteri etkileşimini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

Müşteri Etkileşimlerini Görüntüleme

Gelen Kutusu bölümü, alt sekmelerde seçtiğiniz kanal için size atanmış olan tüm müşteri etkileşimlerini listeler (Çağrılar, Sesli Posta veya E-posta). Alanlar (sütunlar) ile ilgili açıklama için bkz. [İletişim Aktivitelerini Çözme](#) (sayfa 465). İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunun güncel ve tamamlanan etkinlikleri kişisel profilinizde görüntülediği dönemi belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

İletişim Listeleriyle Çalışma

İletişim Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda iletişimlerin standart listeleri açıklanmıştır:

Bu Etkinlik Listesi	Şunları Görüntüler
Tüm Bekleyen E-postalar	24 saatten uzun süreyle açık olan, sahip olduğunuz tüm e-postalar.
Tüm Bekleyen Sesli Postalar	24 saatten uzun süreyle açık olan, sahip olduğunuz tüm sesli postalar.

Bu Etkinlik Listesi	Şunları Görüntüler
Tüm Geri Aramalar	Görebildiğiniz tüm Web geri aramaları ve geri aramalar.
Tüm E-postalar	Görebildiğiniz tüm e-postalar.
Tüm Gelen Çağrılar	Görebildiğiniz tüm gelen çağrılar.
Tüm Gelen E-postalar	Görebildiğiniz tüm gelen e-postalar.
Tüm Giden Çağrılar	Görebildiğiniz tüm giden çağrılar.
Tüm Giden E-postalar	Görebildiğiniz tüm giden e-postalar.
Tüm Aktarmalar	Görebildiğiniz tüm aktarmalar.
Tüm Sesli Çağrılar	Tüm telefon çağrıları.
Tüm Sesli Postalar	Tüm sesli postalar.
Tüm Web Geri Aramaları	Görebildiğiniz tüm Web geri aramaları.
İletişim Gelen Kutum	O anda size atanmış olan tüm müşteri etkileşimleri. Bu listede yeni, tamamlanmamış e-postalar görünmez.
Çağrılar Gelen Kutum	Size atanan tamamlanmamış çağrılar.
Sesli Postalar Gelen Kutum	Size atanan tamamlanmamış Sesli Postalar.
Tamamlanan Son İletişimler	En son tamamladığınız tüm iletişimler.
Tamamlanan Son Çağrılar	En son tamamladığınız çağrılar.
Tamamlanan Son E-postalar	Yanıt gönderdiğiniz e-postalar.
Tamamlanan Son Sesli Postalar	En son tamamladığınız sesli postalar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni Liste'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Tamamlanan Son İletişimleri Görüntüleme

Tamamlanan Son İletişimler bölümü en son tamamladığınız etkileşimleri listeler. Alanlar (sütunlar) ile ilgili açıklama için bkz. [İletişim Aktivitelerini Çözme](#) (sayfa 465).

En son tamamlanan iletişim listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın. Bu liste, sayfa sayfa ilerleyebileceğiniz, kayıtlardan oluşan tam sayfalar görüntüler.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Oracle Contact On Demand Hakkında](#) (sayfa 448)

[Oracle Contact On Demand Uygulamasını Yönetme](#) (sayfa 454)

Oracle Contact On Demand uygulamasını yönetme

Oracle Contact On Demand uygulamasını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

Müşterilerle Etkileşime Hazırlanma

[Telefon Çağrılarını Yönetme](#) (sayfa 457)

[Bir Tarayıcı Oturumunda İletişim Araç Çubuğunu Devre Dışı Bırakma](#) (sayfa 460)

[Çağrı Yapma](#) (sayfa 460)

[Geri Aramaları Yönetme \(Web ve Telefon\)](#) (sayfa 462)

[Sesli Posta İletilerini Yönetme](#) (bkz. "[Sesli Posta Mesajlarını Yönetme](#)" sayfa 462)

[E-postaları Yönetme](#) (sayfa 463)

[İletişim Aktivitelerini Çözme](#) (sayfa 465)

[İstatistiklerinizi Gözden Geçirme](#) (sayfa 468)

[Etkileşim Tarihçesini Gözden Geçirme](#) (sayfa 469)

[Operatörleri İzleme](#) (sayfa 470)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Müşterilerle Etkileşime Hazırlanma

Aşağıdaki konular, müşterilerle etkileşime hazırlanmada kullanılan adım adım prosedürleri içerir.

Oracle Contact On Demand uygulamasına erişme

Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yaptığınızda; Firmalar, İlgili Kişiler vb. sekmelerle birlikte İletişim sekmesi de görünür. Bu sekme görünmezse şunları yapın:

Sekme satırının sağındaki oka tıklayınve açılan listeden İletişim'i seçin.

NOT: İletişim bir seçenek olarak görünmezse, sekmeyi yerleşiminize eklemeniz veya şirket yöneticinize başvurmanız gerekebilir. Sekmeleri görüntüleme yönergeleri için bkz. [Sekmelerinizi Görüntüleme \(sayfa 870\)](#).

Telefon Numaranızı Güncelleme

Başka bir konumdayken telefon çağrısı almak istediğinizde, telefon numaranızı güncellediğinizden emin olun. Girdiğiniz telefon numarası, uygulamanın telefon çağrılarınızı yönlendireceği numaradır.

Telefon numaranızı güncellemek için

- 1 Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Kullanıcı Tercihleri'ne tıklayın.
- 2 Konfigürasyon penceresinde, Telefon Ayarları'nı güncelleyin:
 - **SIP Adresi.** VoIP telefon çağrılarını almak için protokol standardı. Şirketiniz SIP tabanlı VoIP kullanıyorsa bu alanı güncelleyin.
 - **Dış Telefon (Uzak Dahili).** Oracle Contact On Demand uygulamasının gelen çağrıları yönlendirdiği telefon numarası. Bu telefon numarasını istediğiniz zaman güncelleyebilirsiniz.
 - **Duyuru Çaı.** Çağrı size yönlendirilmeden önce bir rakama (DTMF tuşu) basmanız istenir.

İPUCU: Evden çalışıyorsanız, bu seçeneği belirlemek isteyebilirsiniz. Bu seçenek başkalarının (örneğin, çocuklar) çağrı merkezinden yönlendirilen telefon çağrısını yanlışlıkla yanıtlamasını önler.
- 3 Konfigürasyon penceresini kapatmak için Tamam'a tıklayın.
Yeni ayarlar hemen etkili olur.

Kullanıcı Tercihlerini Ayarlama

Kişisel karşılama mesajınızı, ahize olmadan çalışma ve diğer telefon işlemleri davranışını değiştirmek için, kullanıcı ayarlarınızı güncellemeniz gerekir.

Kullanıcı tercihlerinizi ayarlamak için

- 1 Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Kullanıcı Tercihleri'ne tıklayın.
- 2 Konfigürasyon penceresinde, istediğiniz Genel Telefon ve Sesli Posta Bilgi İstemi ayarlarını seçin:

Ayar	Açıklama
Genel Telefon	

Ayar	Açıklama
Gelen Çağrı Açılan Ekranı	Bir telefon çağrısını yanıtladığınızda; Servis İsteği, Kampanya, İlgili Kişi, Satış Olanağı, Firma veya Çağrı Detay sayfasını otomatik olarak açar. Uygulama, Oracle CRM On Demand veritabanında, arayanın telefon numarasıyla eşleşen mevcut kayıtları arar. Bir eşleşme bulunursa, eşleşen kayıt görünür (Servis İsteği, İlgili Kişi, Satış Olanağı veya Firma kaydı). Diğer durumlarda (örneğin, eşleşme yoksa veya birden çok eşleşme varsa) Çağrı Detayı sayfası görünür. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki eşleşen kayıtlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. Oracle Contact On Demand Hakkında (sayfa 448).
Ahize Olmadan Çalışma (Çevir Sesini Devre Dışı Bırak)	İlk çağrı yanıtlandıktan sonra hattınızı açık tutar böylece telefonu yanıtlamak için ahizeyi kaldırmanız gerekmez. Bunun yerine, telefonu yanıtlamak için Eylem çubuğundaki Sesli Kontroller bölümünü kullanabilirsiniz.
Otomatik Çağrı Kabulü	(Yalnızca ahize olmadan çalışma durumunda kullanılabilir) Gelen çağrıyı otomatik olarak kabul eder böylece arayanlar ek adım olmaksızın bağlanır. Operatör, hatta arayan olduğu konusunda bip sesiyle uyarılır.
Telefon Ayarları	Telefon Ayarları seçenekleri hakkında bilgi için üst taraftaki "Telefon Numaranızı Güncelleme" konusuna bakın.
Sesli Posta Bilgi İstemi	
Operatör Adı Bilgi İstemi Wav Dosyası	Adını belirten kayıt.
Sesli Posta Karşılama Mesajı bilgi istemi Wav Dosyası	Sesli postanıza bir çağrı yönlendirildiğinde çalan kayıt.
Karşılama Bilgi İstemi Wav Dosyası	Telefon numaranıza bir müşteri yönlendirildiğinde çalan kayıt.
Özelleştirilmiş bir bilgi istemi kaydet	Kişisel mesajınızı kaydeder. Bu bilgi istemi, Karşılama Mesajı Çal özelliği Yöneticiniz tarafından etkinleştirildiğinde, arayanları otomatik olarak karşılamak için kullanılır.

Oracle Contact On Demand Gelen Kutunuzu Denetleme

Gelen Kutusu (İletişim sekmesindeki) bölümünde, seçilen alt sekmeden (Çağrılar, Sesli Posta veya E-posta) size atanmış olan, devam eden kanala özgü etkileşimler listelenir. Aşağıdakiler olana dek, Oracle Contact On Demand bu iletişimlerin aktif olduğunu varsayar:

Telefon çağrıları. Sonlandırıldığında, çağrılar çözümlenir. Çağrı Çözümü formunda durum, otomatikman, Tamamlandı olarak görüntülenir. Tamamlandı durumunu aktiviteye uygulamak için, çağrı çözümü

ekranında Kaydet'e tıklayın. Aktiviteyi Devam Ediyor durumunda bırakmak için İptal'e tıklayın. Çağrı çözümlendikten sonra Gelen Kutusunda görüntülenmez.

Sesli Postalar. Bir sesli postayı dinledikten sonra Çağrı Çözümü'nü manuel olarak seçmelisiniz. Çağrı Çözümü formunda durum, otomatikman, Tamamlandı olarak görüntülenir. Sesli posta çözümlendikten sonra Gelen Kutusunda görüntülenmez.

E-postalar. E-postayı yanıtlayabilir, yeniden atayabilir veya atabilirsiniz (örneğin, istenmeyen posta). Bir e-postayı yanıtladığınızda, Çağrı Çözümü penceresi otomatik olarak görüntülenir. Bu pencere, operatörün Tamamlanan E-posta Aktivitesine ek bilgi dahil etmesine olanak tanır.

E-posta yeniden atandıktan sonra veya bir operatör yeterince çabuk yanıtlayamadığı için sistem e-postayı otomatik olarak yeniden atadıktan sonra, e-posta operatörün Gelen Kutusunda görünmez.

NOT: E-posta aktiviteleri, yanıtlanıp Tamamlandı durumuyla çözümlenene dek Oracle CRM On Demand uygulamasına kaydedilmez. Ayrıca, şirket yöneticiniz Oracle Contact On Demand uygulamasını bir aktiviteyi Oracle Contact On Demand içinde görüntülenen bir Çağrı Çözümü penceresi olmadan otomatik olarak çözecek şekilde konfigüre edebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [İletişim Aktivitelerini Çözme](#) (sayfa 465).

Kendinizi Uygun Yapma

Yeni çağrı ve sesli posta etkileşimleri alabilmeniz için durumunuzun Uygun olması gerekir. Durumunuz Uygun olduğunda e-posta etkileşimleri alabilirsiniz. Yöneticinizin nasıl ayarladığına bağlı olarak durumunuz uygulamaya giriş yaptığınız anda Uygun olarak değişebilir. Durum böyle değilse, durumunuzu manuel olarak Uygun olarak ayarlamanız gerekir.

Durumunuz Uygun olduğunda şunları yapabilirsiniz:

Size atanan bir veya birçok yeni müşteri iletişimi tipini (telefon çağrıları, e-postalar, sesli postalar) alabilirsiniz. İletişimlerin tipi ve sayısı yöneticinizin konfigüre ettiği ayarlara bağlıdır.

Eylem çubuğunda görüntülenen gelen etkileşimlere ait verilere bakın.

Kendinizi telefon çağrıları için uygun hale getirmek için

Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Uygun Değil'e tıklayın.

Uygun Değil durumu Uygun olarak değiştir.

Telefon Çağrılarını Yönetme

Çalışmaya uygun hale geldiğinizde, müşterilerden telefon çağrıları almaya başlayabilirsiniz. Şirketinizin yönlendirmesine bağlı olarak, uzmanlığınıza, iş grubuna veya başka ölçütlere göre çağrılar alırsınız.

İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunun güncel ve tamamlanan çağrıları kişisel profilinizde görüntülediği dönemi belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

Ayrıca, uygulama telefon çağrısı ile ilgili eşleşen kayıtları arar ve eşleşen kaydı görüntüler. Mevcut kayıtlardan hiçbiri gelen telefon çağrısı ile eşleşmiyorsa (veya birden çok kayıt eşleşiyorsa) Çağrı Detayı penceresi görüntülenir. Bu sıra ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Oracle Contact On Demand Hakkında](#) (sayfa 448).

Durumunuzu Uygun Değil olarak değiştirirseniz de size e-postalar atanabilir. Telefon çağrıları, sesli postalar gibi başka iletişim biçimleri size atanamaz. Mevcut mesajları tamamlama veya temizleme gibi başka işler

yaparken kendinizi uygun değil durumuna getirebilirsiniz. Kendinizi uygun değil durumuna getirmek, sebepsiz yere çağrılarını kaçırmamanızı önler (örneğin başka görevler gerçekleştirirken). Gelen çağrılarını kaçırmamanızı önleyen başka bir yol da aynı kullanıcı kimlik bilgileri ile iki tarayıcı oturumu çalıştırmaktır: birinde İletişim araç çubuğu açık diğerinde kapalı olarak. Gelen çağrılar için ilk tarayıcıyı, diğer tüm etkinlikler için ikinci tarayıcıyı kullanın.

Telefon çağrısını almak için

Size yeni bir iletişim atandığında telefonu yanıtlayın.

Oracle Contact On Demand açılan ekranlar görüntüleyecek şekilde konfigüre edildiye, aşağıdaki veriler ile ilgili bir aramayı baz alarak eşleşen kaydı görüntüler (bu düzende):

- Servis İsteği
- Kampanya
- İlgili Kişi
- Satış Olanağı
- Firma

NOT: Uygulamanın çağrısı yapan tarafından İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgi istemine yanıt olarak girilen verileri (servis isteği numarası, ilgili kişi ev telefonu numarası veya kampanya no) aramasını istiyorsanız Oracle Contact On Demand için ek konfigürasyon görevleri tamamlanmalıdır.

Konfigürasyonunuz açılan ekranlara uygun değilse, doğrudan Çağrı Detayı sayfasına gitmek için İletişim Araç Çubuğunda yanıp sönen Gelen Çağrı uyarısına tıklayabilirsiniz.

Çağrısı kabul ettiğinizde çağrı kontrolleri aktif hale gelir.

İPUCU: Bir kaydı düzenlerken gelen çağrı açılan ekranı görüntülenirse o kayıtlarla ilgili kaydedilmeyen veriler kaybolur. Aynı kullanıcı kimlik bilgileri ile iki tarayıcı oturumu çalıştırmak (birinde İletişim araç çubuğu açık diğerinde kapalı olarak) iyi bir uygulamadır. Gelen çağrılar için ilk tarayıcıyı, diğer tüm etkinlikler için ikinci tarayıcıyı kullanın.

Kapatmak için

Alıcıyı kapatın veya Eylem çubuğunun Sesli Kontroller bölümünde Kapat'a tıklayın.

Çağrı bittikten sonra, çağrı ile ilgili bilgileri kayıt altına almanız için Çağrı Çözümü formu görüntülenir. Yöneticiniz çalışmayı çağrıdan sonra tamamlamanıza izin verecek şekilde saat tabanlı bir çağrı çözümü ayarlayabilir. Çözme etkinlikleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [İletişim Aktivitelerini Çözme](#) (sayfa 465).

Bir çağrısı bekletmek için

Eylem çubuğunun Sesli Kontroller bölümünde, çağrı sırasında herhangi bir noktada Beklemeye Al'a tıklayın.

Bir çağrısı beklemeye almak, çağrısı bekletmenize ve çağrısı yapan ile sesli iletişimi duraklatmanıza olanak sağlar. Çağrının durumunu (Beklemede) Eylem çubuğunda görebilirsiniz.

Sesli iletişimi sürdürmek için

Beklemeye Al düğmesine tıklayın.

Bir çağrıyı aktarmak için

- 1 Eylem çubuğundaki Sesli Kontroller bölümünde, Aktar'a tıklayın.
- 2 Açılır pencerede istediğiniz seçeneği belirleyin.
- 3 Aktarma penceresinde önceki seçiminize göre şunlardan birini yapın:

Bu seçenek için	Bu adımları uygulayın
Operatör	<p>1. Bir operatör seçin.</p> <p>İPUCU: Operatörü listede bulmak için Operatör Ara alanını kullanın.</p> <p>NOT: Bir operatöre çağrı aktarmak için operatörün uygulamada oturum açmış olması veya çağrılar için uygun olması gerekmez.</p> <p>2. Düğmelerden birine tıklayın:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bildirimsiz Aktarma. Bağlantınızı keserek çağrıyı başka bir operatöre aktarır. ■ Bildirimli Aktarma. Çağrıyı, yanıtlayacak olan operatöre bildirmenize olanak sağlayarak aktarır. Müşteri bildirimini duymaz. ■ Konferans. Çağrıyı, başka bir kişi katılırken sizi ve müşteriyi hatta tutarak aktarır. <p>İPUCU: Çağrıyı bildirimsiz olarak aktarmak için operatörün adına çift tıklayabilirsiniz.</p> <p>3. Operatör yanıt vermezse, Sesli kontroller bölümünde istediğiniz zaman Aktarmayı İptal Et'e tıklayabilirsiniz. Bu işlem müşteriyi beklemeye alır ve kontrolü size geri verir. Çağrıyı yapanla yeniden bağlantı kurmak için Beklemeye Al düğmesine tıklayın.</p>
Grup	<p>Şirketinizin gruplar listesinden Uzmanlık Grubunu seçin ve Aktar'a tıklayın veya grubun adına çift tıklayın.</p> <p>Bir uzmanlık grubuna çağrı aktarmak için herhangi bir operatörün oturum açmış olması gerekmez.</p> <p>İPUCU: Grubu listede bulmak için Grup Ara alanını kullanın.</p>
Telefon	<p>4. Kullanılabilir alana telefon numarasını girin.</p> <p>Bu, şirket içinde veya şirket dışında bir telefon olabilir.</p> <p>5. Aktarma işlemi tamamlamak için Konferans, Bildirimli Aktarma veya Bildirimsiz Aktarma seçeneklerinden birine tıklayın.</p>
Sesli Posta	<p>Çağrıyı operatörün sesli postasına gönderir.</p>

1 Çağrı Çözümü formuna bilgileri girin.

NOT: Bir çağrıyı aktardığınızda siz ve çağrıyı yapan arasındaki çağrı biter, Çağrı Çözümü formu görüntülenir.

Çağrıyı yapana tekrar bağlanmak için

Aktarmayı İptal Et düğmesine ve Beklemeye Al düğmesine tıklayın.

NOT: Bu seçenek bildirimli aktarmalarda ve konferans aktarmalarında kullanılabilir.

Bir Tarayıcı Oturumunda İletişim Araç Çubuğunu Devre Dışı Bırakma

Oracle CRM On Demand uygulamasında aynı anda bir müşteri ile konuşup bir forma Servis İsteği gibi detaylar eklemek için birden çok oturum kullanıyorsanız, Oracle CRM On Demand tarayıcı oturumlarından birinde İletişim Araçlarını devre dışı bırakabilirsiniz. Bu özellik forma girmekte olduğunuz detayları kaydetmenize olanak tanır. İkinci Oracle CRM On Demand tarayıcı oturumunda, müşteri iletişimini yönetmek için İletişim Araçlarını kullanabilirsiniz.

NOT: Siz çıkış yapıp Oracle CRM On Demand uygulamasına tekrar giriş yapana kadar, devre dışı bırakılan İletişim Araçları bölümü tarayıcıda devre dışı halde kalır. Tarayıcı penceresini kapatmak gerekli değildir.

Tarayıcı oturumu 1'de İletişim Araç Çubuğunu devre dışı bırakmak için

1 Eylem çubuğundan, İletişim Araç Çubuğu bölümü başlık çubuğunda X düğmesine tıklayın.

İPUCU: Bir düğmenin işlevleri ile ilgili bilgileri görüntüleyen Araç İpucunu görmek için işaretçi düğmenin üzerine getirin.

İletişim Araç Çubuğunu devre dışı bırak düğmesine tıkladığınızda bir teyit isteği görüntülenir.

2 İletişim Araç Çubuğunu devre dışı bırakmak için Tamam'a tıklayın.

NOT: İletişim Araç Çubuğunu devre dışı bırakırsanız, At, Yeniden Ata ve E-Posta Aç düğmelerini veya Oracle Contact On Demand eklerini kullanamazsınız (örneğin, tarayıcı oturumundan, Çağrı Detayı sayfasındaki Etkileşim Tarihçesini görüntüleme). İletişim Araç Çubuğunu etkinleştirmek için Oracle CRM On Demand uygulamasına tekrar giriş yapabilirsiniz.

Çağrı Yapma

Oracle Contact On Demand uygulamasından, müşterilere dış çağrılar veya başka bir operatöre veya süpervizöre iç çağrılar yapabilirsiniz.

Öndeğer olarak, her operatörün iki ayrı telefon hattı vardır; bir hatta gelen çağrıları alabilir diğer hatta giden çağrılar yapabilirsiniz. Örneğin, müşterinize sizin sağlayamayacağınız bilgiler gerekli olabilir. Müşteriyi beklemeye alabilir, kullanmaya başlamak için ikinci hatta tıklayabilir, Ara'ya tıklayıp size gereken bilgiler için başka bir kişiyi arayabilirsiniz. Bilgileri aldığınızda ikinci aramayı sonlandırabilir ve ilk hattaki müşterinize dönebilirsiniz.

Her çağrıdan önce ilgili seçeneğin işaretini kaldırmadığınız sürece dış çağrı yapmak otomatik olarak Oracle CRM On Demand içinde çağrı ile ilgili bir etkinlik kaydı oluşturur. Giden çağrı etkinliğinin günlüğe kaydedilmesi, size günlük etkinliklerinizi izlemek için gerekli zamanı kazandırır ve yöneticilerin her operatörün verimliliğini ölçmesine olanak tanır.

Dış çağrı yapmak için

- 1 Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Ara'ya tıklayın.
NOT: Öndeğer olarak, Etkinlik Günlüğü Tut onay kutusu işaretlidir.
- 2 Ardından aşağıdakilerden birini yapabilirsiniz:
 - Son Aranan listesinden bir numara seçin ve Ara'ya tıklayın.
NOT: Bu son aranan numaralar geçerli oturuma aittir. Çıkış yaptığınızda liste temizlenir.
 - Telefon numarasını girin ve Ara'ya tıklayın.
 - Operatör Ara düğmesine tıklayın, listeden Operatörü seçin ve Ara'ya tıklayın.
İPUCU: Operatörü listede bulmak için Operatör Ara alanını kullanın.
- 3 Telefonu yanıtlayın.
Ardından Oracle Contact On Demand girdiğiniz hedef telefon numarasını arar.

Tıkla-Ara kullanarak dış çağrı yapmak için

- 1 İlgili Kişi Detayları veya İlgili Kişi Listesi sayfasında ilgili kişinin detaylarına gidin.
İlgili kişinin numarası bir köprü olarak görüntüleniyorsa numarayı aramak için tıklayabilirsiniz.
NOT: Sistem Yöneticileri sisteminizi özelleştirebilir, alanları ve alanların özelliklerini değiştirebilir. Tıkla-Ara bu türdeki alanlarda çalışmayabilir.
- 2 Aramak istediğiniz telefonun bağlantısına tıklayın.
Tuş takımı iletişim kutusu görüntülenir.
NOT: Bu iletişim kutusundaki telefon numarası salt okunurdur. Bu iletişim kutusunu devre dışı bırakmak için, Kurulumum, Kişisel Profil ve Profilim konumuna gidin ve Tıkla-Ara Açılır Penceresini Göster onay kutusunun seçimini kaldırın. Bu değişikliğin geçerli olması için oturumu kapatıp tekrar açmanız gerekir.
- 3 Giden çağrıyı gerçekleştirmek için Ara düğmesine tıklayın.
Ardından Oracle Contact On Demand tıkladığınız hedef telefon numarasını arar.

İç çağrı yapmak için

Herhangi bir operatöre veya süpervizöre iç çağrı yapılabilir. Bu kişilerin durumu kullanıcı listesinde adları ve hedef telefon numaraları (geçerli yer) ile birlikte görüntülenir. Bir operatöre yapılan çağrı ile, oturum açıp açmadığına bağlı olmaksızın o operatörün telefonu çalar.

Geri Aramaları Yönetme (Web ve Telefon)

Oracle Contact On Demand Web geri araması ve geri arama özellikleri sağlar, bunların yönetici tarafından ayarlanması gerekir:

Web Geri Aramaları. Müşteriler geri arama çizelgelemek için şirketin Web sitesindeki bir forma erişir.

Geri Aramalar. Müşteriler çağrı merkezini aradıklarında telefon menüsü üzerinden bir geri arama isterler.

Web sayfası veya telefon menüsü üzerinden bir geri arama isteği sunulduğunda geri arama uygun operatörler arasında konuya en uygun operatöre yönlendirilir. Bu operatör yanıp sönen bir uyarı görür ve çağrı düğmeleri etkinleşir.

Geri aramayı kabul etmek için

Eylem çubuğunuzda uyarı bildirimini gördüğünüzde Yanıtla'ya tıklayın.

Geri aramayı kabul etmek çağrıyı size iletir. Telefonunuz çalar ve yanıtladığınızda istek sahibi olan tarafa bir çağrı yapılır. Web geri araması kabul ederseniz, Web Geri Arama iletişim kutusu çağrıyı yapanın Web geri arama formuna girdiği bilgileri görüntüler.

NOT: Web geri aramaları için, Oracle Contact On Demand detay sayfası görüntülenmez. Ancak, Etkinlik kayıtları, varsa eşleşen kayıtlara otomatik olarak bağlanır.

Sesli Posta Mesajlarını Yönetme

Sesli posta mesajları kişisel mesajlar veya ACD mesajları olabilir. ACD mesajları şirketinizin çağrı merkezi için bırakılan sesli posta mesajlarıdır. Bu sesli posta mesajları yöneticiniz tarafından ayarlanan çağrı akışına göre yönlendirilir ve operatörlere uzmanlık veya uygunluk durumlarına göre atanır.

Bir sesli posta mesajını başka bir operatöre, süpervizöre veya bir uzmanlık grubuna yeniden atayabilirsiniz. Bir sesli postayı yeniden atadığınızda, yöneticiniz tarafından ayarlanan iş akışına göre yönlendirmeden tekrar geçer. Yeniden atanan sesli postalar artık size ait değildir.

Kuyruğunuzda bir sesli posta mesajı olduğunda, Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde Gelen Sesli Posta uyarısı birkaç saniye boyunca yanıp söner. Kayıt aynı zamanda İletişim Giriş Sayfasındaki Gelen Kutunuzun üstünde de, Sesli Posta alt sekmesinde görüntülenir.

İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunun güncel ve tamamlanan sesli postaları kişisel profilinizde görüntülediği dönemi belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

Bir sesli posta mesajını istediğiniz zaman dinleyebilirsiniz ve mesajın dinlemek çağrı yanıtıma uygunluk durumunuzu etkilemez. Ancak, sesli postayı telefonu kullanarak dinlemeyi seçerseniz uygunluk durumunuz etkilenir.

NOT: Sesli posta mesajları silinemez.

Bir mesajı dinlemek için (yeni veya dinlenmiş olan)

- 1 Gelen Kutusunda sesli posta mesajının Konu bağlantısına tıklayın.
- 2 Sesli mesaj sayfasında, Sesli Mesajı Dinle düğmesine tıklayın.
Bu işlem, yerel ortam oynatıcıda sesli postayı oynatır.

İPUCU: Kaydedilen mesajları dinlerken sorunlar yaşarsanız makinenizdeki ortam oynatıcı öndeğerini değiştirin.

Bir mesajı telefonda dinlemek için (yeni veya dinlenmiş olan)

- 1 Gelen Kutusunda sesli posta mesajının Konu bağlantısına tıklayın.
- 2 Sesli mesaj sayfasında, Sesli Mesajı Telefonda Dinle düğmesine tıklayın.
Operatörün telefonu çalar ve sesli posta telefon yoluyla dinlenir.

Sesli postayı yeniden atamak için

- 1 Sesli Posta sayfasında Yeniden Ata'ya tıklayın.
- 2 Görüntülenen pencerede Operatör'e veya Grup'a tıklayın.
- 3 Aktarma penceresinde bir grup veya operatör seçin.

Operatör'e tıklarsanız, tüm operatörleri ve onların durumlarını gösteren liste içeren bir iletişim kutusu açılır. Aşağıdaki listede operatörlerin durumları açıklanmıştır:

- **Uygun.** İletişim Araçları çubuğunda operatörün durumu Uygun olur.
- **Ara Verdi.** İletişim Araçları çubuğunda operatörün durumu Ara Verdi olur.
- **Meşgul.** Operatör başka bir etkileşimde çalışıyor ve uygun değil.
- **Oturumu Kapalı.** Operatör İletişim Sunucusunda oturum açmadı. Bu bilgiler operatörün Oracle CRM On Demand uygulamasındaki durumu ile ilgili değildir.
- **ACD E-posta.** Operatör şu anda bir e-posta ile çalışıyor.
- **Çağrı Çözümü.** Operatör şu anda bir Çağrı Çözümü formunda çalışıyor.

- 4 Aktar'a tıklayın.

E-postaları Yönetme

E-postalar operatörlere uzmanlık, uygunluk veya anahtar sözcük bazında yönlendirilir. Size bir e-posta yönlendirildiğinde, Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde Gelen E-posta uyarısı yanıp söner. Kayıt aynı zamanda İletişim Giriş Sayfasındaki Gelen Kutunuzun üstünde, E-posta alt sekmesinde de görüntülenir.

İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunun güncel ve tamamlanan e-postaları kişisel profilinizde görüntülediği dönemi belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. Kişisel Detaylarınızı Güncelleme.

Genellikle tüm e-postaları yanıtlamak istersiniz. Ancak, istenmeyen posta gibi yanıt gerektirmeyen bir e-posta aldığınızda bu e-postayı atabilirsiniz. Atmak, e-postayı yanıt olmadan çözümler ve tamamlanan E-posta Aktivitesi oluşturulmaz. Ancak, isterseniz atılan e-postalar için bir e-posta aktivitesi oluşturmayı tercih edebilirsiniz. Taslak Olarak Kaydet'e tıklayarak, tamamlanmayan e-posta yanıtlarını kaydedebilirsiniz. Bu e-postalar Taslaklar klasörüne kaydedilir. Atılan ve gönderilen e-postaları düzenleyemezsiniz.

Ayrıca yöneticiniz, alabileceğiniz maksimum e-posta sayısı için ayarları konfigüre edebilir. Bu bilgileri, İstatistikler penceresindeki Çevrimdışı İletiler satırına bakarak görebilirsiniz; x/y olarak gösterilir. Burada x size atanmış durumda olan iletilerin sayısı, y ise izin verilen limitinizdir.

NOT: Bir operatör e-posta aldığı anda, operatörün durumu Uygun olarak kalır.

Yeni e-postayı okumak için

Yeni e-postanıza erişmek için aşağıdakilerden herhangi birini yapabilirsiniz:

Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde Gelen E-posta uyarısına tıklayın.

Bu, İletişim Giriş Sayfasında otomatik olarak E-posta alt sekmesinin açılmasını sağlar.

İletişim sekmesindeki E-posta alt sekmesine gidin.

Bu, size atanmış olan yeni e-postaların listesini görüntüler.

1 Gözden geçirmek istediğiniz e-postanın Konu Bağlantısına tıklayın.

E-postanın içeriği, Yeni E-posta Detayları penceresinde görüntülenir.

2 E-posta Detayları penceresinde aşağıdakileri yapabilirsiniz:

■ **Yeniden Ata.** E-postayı aynı çalışma grubuna yeniden gönderir böylece e-posta başka bir operatöre veya gruba yeniden atanabilir.

Sonraki operatör veya grup için geçmiş bilgileri sağlamak istiyorsanız Not alanına bilgi girin.

■ **At.** E-postayı Gelen Kutusundan kaldırır.

Bu özelliği, istenmeyen e-postalar için kullanın. Belirli atılan e-postaları izlemek istiyorsanız, E-postayı At iletişim kutusunda Aktivite Günlüğü Tut onay kutusunu seçin.

■ **Taslak Olarak Kaydet.** Taslak e-posta listesindeki e-postayı, E-postalarım bölümüne kaydeder.

■ **Yanıtla.** Bir e-posta yanıtlandığında, çözüm ekranı görünür. Uygun çağrı çözümü detaylarını girip Kaydet'e tıklayın.

Aktivite, İletişim giriş sayfanızdaki En Son Tamamlanan E-postalar bölümüne kaydedilir. Ayrıca, e-posta kayıtlardan herhangi biriyle ilgiliyse, bu e-postaya kaydın etkileşim tarihçesinden de erişebilirsiniz. Hem orijinal e-posta hem de yanıt etkileşim Tarihçesinde yakalanır.

Taslak, gönderilen ve atılan e-postaları okumak için

1 İletişim Giriş Sayfasındaki E-posta alt sekmesine tıklayın.

2 E-postalarım bölümündeki açılan menüden, gözden geçirmek istediğiniz e-postayı bulun:

- Taslak İletiler
- Gönderilen İletiler
- Atılan İletiler

Bu, seçilen klasöre ilişkin e-postaların listesini görüntüler.

3 Gözden geçirmek istediğiniz e-postanın Konu bağlantısına tıklayın.

E-postanın içeriği, E-posta Detayları bölümünde görüntülenir.

NOT: Giden E-posta aktivitesi ayrı bir aktivite kaydı olarak saklanır. Giden E-posta aktivitesi bir ilgili kişi, firma vb. ile bağlantılıysa, aktivite kaydı ilgili kişi veya firma ile ilgili bilgiler bölümünde de görünür. Oracle CRM On Demand, Gönderilen İletiler'de yalnızca tamamlanan E-posta Aktiviteleri oluşturur.

E-postayı yeniden atamak için

1 E-posta sayfasında Yeniden Ata'ya tıklayın.

2 Görüntülenen pencerede Operatör'e veya Grup'a tıklayın.

3 Aktarma penceresinde bir grup veya operatör seçin.

Operatör'e tıklarsanız, tüm operatörleri ve onların durumlarını gösteren liste içeren bir iletişim kutusu açılır. Aşağıdaki listede operatörlerin durumları açıklanmıştır:

- **Uygun.** İletişim Araçları çubuğunda operatörün durumu Uygun olur.
- **Ara Verdi.** İletişim Araçları çubuğunda operatörün durumu Ara Verdi olur.
- **Meşgul.** Operatör başka bir etkileşimde çalışıyor ve uygun değil.
- **Oturumu Kapalı.** Operatör İletişim Sunucusunda oturum açmadı. Bu bilgiler operatörün Oracle CRM On Demand uygulamasındaki durumu ile ilgili değildir.
- **ACD E-posta.** Operatör şu anda bir e-posta ile çalışıyor.
- **Çağrı Çözümü.** Operatör şu anda bir Çağrı Çözümü formunda çalışıyor.

4 Aktar'a tıklayın.

İletişim Aktivitelerini Çözme

Oracle Contact On Demand uygulamanızdaki Çağrı Çözümü formunun otomatik mi yoksa manuel olarak mı etkinleştirileceğini yöneticiniz belirler. Öndeğer olarak, Çağrı Çözümü formları zorunludur ve Oracle Contact On Demand uygulamasında Çağrı Çözümü formlarını yalnızca yöneticiniz etkinleştirebilir veya devre dışı bırakabilir.

İPUCU: Oracle CRM On Demand uygulamasının Şirket Profili bölümünde Otomatik Çağrı Çözümü ayarı mevcuttur. Bu ayarı yalnızca yöneticiler etkinleştirebilir veya devre dışı bırakabilir. Otomatik Çağrı Çözümü ayarlarını konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Oracle Contact On Demand Administration Manager Guide* ve *Oracle Contact Center Anywhere Administration Manager Guide*.

Bir iletişimi (çağrılar, sesli postalar, e-postalar) sonlandırdığınızda, Oracle Contact On Demand otomatik olarak bir aktivite oluşturur ve Çağrı Çözümü formunu görüntüler. İletişim aktivitesini tamamlamak için Çağrı Çözümü formunu doldurmanız gerekir.

Bir Çağrı Çözümü formu görüntülenmezse aşağıdakileri yapın:

Çağrı Çözümü formunuzun etkin olup olmadığını öğrenmek için yöneticinize danışın.

Gözetacınızın açılan pencere engelleyicisinin etkin olup olmadığını denetleyin.

DİKKAT: Aktif durumda olan bir çağrı varsa bir aktiviteyi çözümlenmeyin, aksi durumda telefonu kapattığınızda ikinci bir Çağrı Çözümü formu görüntülenir. Birden çok çağrı çözümü penceresini açık bırakmayın, aksi durumda hangi Çağrı Çözümü formunun hangi çağrıya ait olduğunu belirlemek zor olur.

NOT: Her bir aktivite için ayrı bir Çağrı Çözümü formu açılır. Çağrı Çözümü formlarınızı, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Aktivite Uygulama Özelleştirme sayfasında özelleştirebilirsiniz. Çağrı Çözümü Yerleşimi formlarını özelleştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme. Belirli kullanıcılara özelleştirilmiş Çağrı Çözümü formları atama hakkında daha fazla bilgi için bkz. Rol Ekleme.

Bir kaydı düzenlerken Çağrı Çözümü formu görüntülenirse, bu kayıt için girilmiş olan veriler kaybolmaz. Bunun nedeni, Oracle Contact On Demand, verileri Çağrı Çözümü formuna kaydettiğinde düzenlemekte olduğunuz açık sayfanın yenilenmemesidir.

Çağrı Çözümü formunda, iletişim sırasında olanları özetleyebilirsiniz. Ayrıca, Çağrı Çözümü formunda aktiviteye, firmalar ve ilgili kişiler gibi başka kayıtlar da bağlayabilirsiniz. Kayıtların bağlanması, şirketiniz ile ilgili kişi veya firma arasındaki tüm iletişimin tarihçe denetiminin oluşturulmasını sağlar. Bir servis isteğinin çözülmesi için gereken tüm iletişimleri veya belirli bir kampanya tarafından oluşturulan tüm iletişimleri de izleyebilirsiniz. Bu, şirketinizin genel kampanya etkililiğini ölçmesine yardımcı olur.

Aşağıdaki tabloda, Çağrı Çözümü formundaki bazı alanlar açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Anahtar Ürün Bilgileri	
Sahip	Kayıt sahibinin diğer adı. Genellikle, sahip kaydı güncelleyebilir, başka bir sahibe aktarabilir veya silebilir. Ancak erişim düzeyleri bir kullanıcının erişimini kısıtlayacak veya genişletecek şekilde düzeltilir. Bu değer, yönetilen listelerdeki görünürlüğün yanı sıra sizin veya yöneticilerinizin çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.
Konu	Öndeğer, telefon numarasını veya e-posta adresinin izlediği Aktivite Alt Tipidir.
Öncelik	Bu aktivitenin, şirketinizin kurulumunda belirtilen önceliği. Salt okunur alan.
Kaynak	Çağrının yapıldığı iPhone numarası veya e-postanın gönderildiği e-posta adresi. Salt okunur alan.

Alan	Açıklama
Hedef	Operatörün çevirdiği telefon numarası veya e-postanın gönderileceği hedef e-posta adresi. Salt okunur alan.
Durum	Çağrı Çözümü formunda öndeğer Tamamlandı'dır. Bilgileri Tamamlandı durumuyla kaydederseniz, aktiviteye, İletişim Giriş Sayfanızdaki En Son Tamamlanan İletişimler bölümünde görünür.
Tip	Şirketinizde tanımlandığı biçimde aktivite tipi. Salt okunur.
Aktivite Alt Tipi	Belirli aktivite tipi. Bu değerleri düzenleyemezsiniz; yalnızca şirket yöneticiniz açılan listedeki değerleri değiştirebilir veya açılan listeye değer ekleyebilir. Öndeğerler; Gelen Çağrı, Giden Çağrı, Gelen Aktarma, Giden Aktarma, Yanıtsız Aktarma, Gelen E-posta, Giden E-posta, İletilen E-posta, Yeniden Atanan E-posta, E-posta Yanıtı, Gelen Sesli Posta, Giden Sesli Posta, İletilen Sesli Posta, Yeniden Atanan Sesli Posta, Geri Arama ve Web'den Geri Arama'dır.
Çözüm Kodu	Bu çağrının nasıl çözümlendiğine ilişkin kısa bir açıklama. Öndeğerler; Hatalı Numara, Meşgul, Geri Arama, Müşteri Güncellemesi, Atılan E-posta, Genel Soru, Dokümantasyon İsteği, Yeni Firma, Yeni İlgili Kişi, Yeni Satış Olanağı, Yeni İş Fırsatı, Yeni Servis İsteği, Yanıt Yok, İlgilenmiyor, Dış Aktarma, Diğer, Ürün Sorusu, Operatöre Yeniden Atandı, Gruba Yeniden Atandı, Yanıt Verildi, Planlanan Takip, Operatöre Aktarıldı, Gruba Aktarıldı ve Sesli Postaya Aktarıldı'dır. Şirket yöneticiniz aşağı açılır listedeki değerleri değiştirebilir veya listeye değerler ekleyebilir.
İlgili Öğeler	Aktiviteye bağlı kayıtlar. Aktivite, uygulama tarafından yakalanan bilgilere (örneğin, kaynak, hedef ve çağrıyı yapan tarafından girilen diğer rakamlar) dayalı olarak oluşturulduğunda Oracle Contact On Demand kayıtları otomatik olarak bağlar. Ayrıca, bu kayıtla otomatik olarak bağlantılı yeni kayıtlar oluşturabilir veya bağlamak üzere mevcut kayıtları da seçebilirsiniz. Kayıt tipinin yanındaki Arama simgesine tıklayın. Arama sayfasında mevcut kaydı seçin veya Yeni'ye tıklayın, Düzenleme sayfasında gerekli bilgileri girin ve kaydı oluşturun.
Ek Bilgi	
Değiştiren	Kayıdı oluşturan veya güncelleyen kişinin adı ile ilgili işlemin yapıldığı tarih ve saat. Sistem tarafından oluşturulur.
Açıklama	Çağrı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Otomatik Çağrı Çözümü formlarını kullanma

Çağrı Çözümü formunu tamamlamak için bir dakikanız vardır, ancak bu süre bir yönetici tarafından değiştirilebilir. Bilgilerin Çağrı Çözümü formuna girilmesi için tanınan süreyi aşarsanız, bir süre ölçer uyarısı görüntülenir. Tamam'a tıklayıp bilgileri girmeye devam edin ve Kaydet'e tıklayın. İlk süre ölçer uyarısının

ardından başka süre ölçer uyarısı görüntülenmez. Çağrı Çözümü formu otomatik olarak açılırsa, İptal düğmesi grileşir ve kullanılamaz. Çağrı Çözümü formu penceresini kapatırsanız, varsa girdiğiniz bilgiler kaydedilir.

Manuel Çağrı Çözümü formlarını kullanma

Çağrı Çözümü formu manuel olarak açılırsa, İptal düğmesini seçerek Çağrı Çözümü formunu detayları kaydetmeden kapatabilirsiniz.

İstatistiklerinizi Gözden Geçirme

Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde İstatistikler'e tıklayarak istatistikleri inceleyebilirsiniz. İstatistikler aşağıdaki tabloda gösterildiği biçimde, son 24 saatteki etkinliği size veya iş grubunuza görüntüler. İstatistikler şirket saatine göre gece yarısı sıfır (0) değerine döner.

Bu etiket	Bu bilgileri gösterir
Oturum	
Son Güncelleme	İstatistiklerin güncellendiği son zaman (operatöre özgüdür)
Oturum süresi	Oturumun süresi (operatöre özgüdür)
Konuşma Süresi	Tüm operatörlerin telefon etkileşimlerinin konuşma süresi. Örnek: 4 çağrı <ul style="list-style-type: none">1 ACD Çağrısı: 30 dakika konuşma süresi1 Giden çağrı: 10 dakika1 Gelen çağrı: 14 dakika1 Web Geri Araması çağrısı: 15 dakikaKonuşma süresi 69 dakikadır
Yanıt Süresi	Operatörün atandığı tüm iş grupları için tüm etkileşim tiplerinin ortalama yanıt süresi. Örnek: Operatör 1, 2 ve 3 no'lu iş gruplarının üyesidir: <ul style="list-style-type: none">1 no'lu iş grubu için ortalama yanıt süresi: 2 dakika2 no'lu iş grubu için ortalama yanıt süresi: 4 dakika3 no'lu iş grubu için ortalama yanıt süresi: 6 dakikaOrtalama Yanıt Süresi: 4 dakika
Çevrimdışı Mesajlar	Kuyruğunuzdaki e-posta sayısı veya alabileceğiniz ayarlanan mesaj sayısı (operatöre özgü)

Bu etiket	Bu bilgileri gösterir
Sesli	Operatör tarafından alınan çağrı sayısı. Bu operatöre özgüdür ve iş grubu toplamlarını içermez.
Kuyruktaki Çağrı Sayısı	Operatörün atandığı tüm iş grupları için kuyruktaki çağrılarının sayısı
En Uzun Bekleme	Bir çağrının kuyrukta olduğu en uzun süre. Bu dönem operatörün atandığı tüm iş gruplarındaki tüm çağrılar eklenerek hesaplanır.
Geçerli Durum	Sesli çağrıların durumunu gösterir; örneğin Uygun, Uygun Değil vb.
Sesli Posta	Operatör tarafından alınan ACD sesli postası sayısı.
Kuyruktaki Sesli Posta Sayısı	Operatörün atandığı tüm iş grupları için kuyruktaki ACD sesli postalarının sayısı.
Geçerli Durum	ACD sesli postalarının durumunu gösterir; örneğin Uygun, Uygun Değil vb.
E-posta	Operatör tarafından alınan ACD e-postası sayısı.
Kuyruktaki E-posta Sayısı	Operatörün atandığı tüm iş grupları için kuyruktaki ACD e-postalarının sayısı.
Geçerli Durum	ACD e-postaları (operatöre özgü) için; örneğin Uygun, Uygun Değil vb.

Etkileşim Tarihçesini Gözden Geçirme

Oracle Contact On Demand her müşteri etkileşiminde ne olduğunu, etkileşim tarihçesi adı verilen ayrı bir dosyada kayıt altına alır. Bir günlük dosyasına benzer şekilde etkileşim tarihçesi, sesli posta hakkında operatör, öncelik ve yönlendirme gibi bilgileri içerir. Etkileşim tarihçeleri etkinlik kayıtlarının ekleri olarak depolanır.

Etkileşim tarihçesini görmek için

- 1 Aktiviteyi seçin.
- 2 Detay sayfasında, Ekler bölümüne ilerleyin.
- 3 Etkileşim Tarihçesi satırında Görüntüle'ye tıklayın.
- 4 Daha fazla detay görmek için tarihçede belirli bir bağlantıya tıklayın.

Örneğin, bir e-postaya gönderdiğiniz yanıtı incelemek için bu bağlantıya tıklayabilirsiniz: Bir e-posta yanıtının not dökümünü kaydetme.

Operatörleri İzleme

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için Oracle Contact On Demand uygulamasında düzeyinizin Süpervizör olarak ayarlanmış olması gerekir.

Operatörlerin müşteri sorunlarına en iyi çözümleri getirmesine yardımcı olmak için izleme özelliğini bir süreç koçu aracı olarak kullanabilirsiniz. Operatörleri izlediğinizde, onların iletişimlerini ne zaman dinlediğinizden haberleri olmaz.

Bir operatörün çağrısını izlemek için

- 1 Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Süpervizör'e ve İzleme'ye gidin.
- 2 Operatörü İzle penceresinde, Operatörün Adını seçin.
İPUCU: Operatörü listede bulmak için Operatör Ara alanını kullanın.
- 3 Geçerli çağrı ile ilgili izleme veya kaydetme kontrolünü seçin:
 - **Dinle.** Konuşmayı dinleyebilirsiniz; müşteri veya operatör sizi duyamaz.
 - **Operatöre Konuş.** Konuşmayı dinleyebilir ve operatörü yönlendirebilirsiniz. Müşteri sizi duyamaz.
 - **Devral.** Müşteriyle yapılan telefon konuşmasının kontrolünü ele alırsınız. Bu işlem operatörün çağrı ile bağlantısını keser ve operatörün ekranında Çağrı Çözümü formu görüntülenir.
 - **Katıl.** Konuşmaya katılırsınız. Operatör ve müşteri sizi duyabilir.
 - **Kaydet/Kaydetmeyi Durdur.** Konuşmayı kaydedersiniz. Kaydetmeyi durdurduğunuzda wav dosyası bu etkinliğin bir eki olarak etkileşim tarihçesinde depolanır.
 - **Operatörün Oturumunu Kapat.** Operatörün uygulamasından çıkış yaparsınız. İş istasyonunu terkeden uzak operatörlerin oturumunu kapatmak için bu seçeneği kullanın. Bu seçeneği belirlediğinizde, kanal bağlantısını kesmek isteyip istemediğiniz soran bir mesaj görüntülenir. Evet'in seçilmesi, operatörün sürdürdüğü telefon konuşmasının bağlantısını keser.

Bir operatörün kaydını dinlemek için

- 1 Eylem çubuğundaki İletişim Araçları bölümünde, Süpervizör'e tıklayın ve Kayıtlar'ı seçin.
Bu işlem, süpervizörün bir operatörü izlerken yaptığı kayıtları görüntüler.
NOT: Operatörün yaptığı kayıtlar Etkileşim Tarihçesinde bulunur.
- 2 Kayıtlar penceresinde, kaydı seçin.
İPUCU: Kaydı listede bulmak için, Kullanıcı, Kimden ve Kime alanlarını doldurun ve Ara'ya tıklayın. Kimden ve Kime alanlarını doldurmak için takvim simgelerini de kullanabilirsiniz.
- 3 Geçerli kayıt için kayıt kontrolünü seçin:
 - **Oynat.** Seçilen kaydı oynatabilirsiniz.
 - **Kapat.** Kaydı durdursunuz ve Kayıtlar penceresini kapatırsınız.

İPUCU: Kaydedilen mesajları dinlerken sorunlar yaşarsanız makinenizdeki ortam oynatıcı öndeğerini değiştirin.

İletişim Aktiviteleri Listesi Sayfası (Oracle Contact On Demand)

Oracle Contact On Demand Aktiviteler Listesi, İletişim Giriş Sayfasında seçtiğiniz müşteri etkileşimleri alt kümesini veya listesini görüntüler. Aktivite Listesi Sayfasında, birden fazla etkileşimi bir bakışta gözden geçirebilirsiniz. Ayrıca, gözden geçirmek veya güncellemek üzere bir aktivite seçebilirsiniz.

Aktivite Listesi sayfasını görüntüleme

- 1 Çağrılar, Sesli Posta veya E-posta sekmesine tıklayın.
- 2 Gelen Kutusu bölümünde, Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Aktivite Listesi sayfası tüm müşteri etkileşimlerinden oluşan bir liste görüntüler.

İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunun güncel ve tamamlanan etkinlikleri kişisel profilinizde görüntülediği dönemi belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

Aşağı açılır menüyü kullanarak başka bir listeye de geçebilirsiniz. Açılan liste, hem uygulamayla dağıtılan standart listeleri hem de şirketinize ait özel listeleri içerir. Standart listelerin bir açıklaması için, [İletişim Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 452) bölümündeki İletişim Listeleri Bölümü tablosuna bakın.

NOT: Etkinlikler Randevuları, Görevleri ve İletişim Aktivitelerini içerir. Oracle Contact On Demand Etkinliklerini İletişimler Sekmesinden, Takvimden veya Giriş sayfalarından silemezsiniz.

Aşağıdaki tabloda Aktivite Listesi Sayfasından yapabilecekleriniz açıklanmıştır:

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Filtrelenmiş bir liste oluşturma	Başlık çubuğundaki Listeleri Yönet bağlantısına, ardından Yeni Liste'ye tıklayın. Bu, işlem sırasında size kılavuzluk edecek bir sihirbaz açar.
Görev kaydı oluşturma	Başlık çubuğunda Yeni Görev'e tıklayın. Görev Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin ve kayıt oluşturun.
Bir aktiviteyi bulma	Konu sütun başlığına tıklayın. Ardından alfabe çubuğunda bir harfe tıklayın. Rakamlarla başlayan aktiviteler için 0-9'a tıklayın.
Liste sayfaları arasında gezinme	Listede sonraki sayfaya, önceki sayfaya, ilk sayfaya veya son sayfaya gitmek için liste sayfasının üst veya alt tarafındaki gezinme simgelerine tıklayın.
Daha fazla/daha az kayıt gösterme	Sayfanın alt tarafındaki Görüntülenen kayıt sayısı açılan listesinde, tek seferde görmek istediğiniz kayıt sayısını seçin.
Farklı etkinlik alt kümesi görüntüleme	Başlık çubuğunda açılır listeye tıklayın ve seçimi değiştirin. Açılır listede kullanabileceğiniz tüm filtrelenen listeler vardır.
Etkinlik detaylarını	Görüntülemek istediğiniz etkinliğin Konu bağlantısına tıklayın. Bu işlem

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
görüntüleme	Detay sayfasını açar.
Şirketinizdeki tüm aktiviteleri görüntüleme	Başlık çubuğunda, açılan listeye tıklayın ve bir öge seçin.

Oracle Contact On Demand Araç Çubuğu

Oracle Contact On Demand Eylem çubuğuna iki bölüm ekler: İletişim Araçları ve Sesli Kontroller. Bu tabloda, sorumluluklarınıza bağlı olarak bu iki alanda görebileceğiniz seçenekler açıklanır.

Düğme	Açıklama
İletişim Araçları	
Uygun/Uygun Değil	Telefon çağrılarını kabul etmek için iş durumunuzu Uygun veya Uygun Değil olarak değiştirmenize olanak tanır.
Ara	İç çağrı veya giden çağrı yapmanıza olanak tanır.
Süpervizör	Süpervizörlerin bir operatörün çağrılarını izlemesine ve kaydetmesine ve Operatörün kayıtlarını dinlemesine olanak tanır.
Kullanıcı Tercihleri	Gelen çağrılarını kabul ettiğiniz telefonu ve diğer ayarları değiştirmenize olanak tanır.
İstatistikler	Oturum istatistiklerinizin kaydını tutar. Daha fazla bilgi için bkz. İstatistiklerinizi Gözden Geçirme (sayfa 468).
Sesli Kontroller	
Yanıtla	Geri aramaları kabul eder (ahize ile çalışmada kullanılır),
Reddet	Bir geri aramayı reddeder veya size yönlendirilen çağrıyı reddeder.
Kapat	Aktif çağrıyı bitirir.
Beklemeye Al	Çağrıyı beklemeye alır; böylece harici bir kaynağa giden çağrı yapılmasına olanak verir. Çağrıya dönmek için bu düğmeye ikinci kez tıklayın.
Aktar	Aktif çağrıyı başka bir operatöre, gruba veya harici kaynağa aktarır.
Kaydet	Aktif çağrıyı kaydeder; aktif çağrı wav dosyası olarak kaydedilir ve yerel ortam yürütücünüzde çalınabilir.

İletişim Aktivitesi Alanları (Oracle Contact On Demand)

Çağrı, Sesli Posta veya E-posta Detay sayfalarından Düzenle'ye tıkladığınızda, aktivite ile ilgili Çağrı Çözümü formundan alınan bilgileri içeren Aktivite Düzenleme sayfası açılır.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve açılan listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir. Uygulamadaki alanların tümü düzenlenebilir değildir. Şirket yöneticiniz ek alanların gerekli olarak görüntüleneceği şekilde Aktivite kayıt tipini özelleştirirse, bu özelleştirme Oracle CRM On Demand uygulamasının yeni etkileşimler için Aktivite kayıtları oluşturmasını önler.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

NOT: Tüm süreler saniye sayısı olarak gösterilir.

Alan	Açıklama
Temel Aktivite Bilgileri	
Sahip	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Sahip başlığına bakın.
Konu	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Konu başlığına bakın.
Öncelik	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Öncelik başlığına bakın.
Kaynak	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Kaynak başlığına bakın.
Hedef	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Hedef başlığına bakın.
Durum	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Durum başlığına bakın.
Tip	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Tip başlığına bakın.
Aktivite Alt Tipi	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Aktivite Alt Tipi başlığına bakın.
Çözüm Kodu	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Çözüm Kodu başlığına bakın.
Temel İstatistikler	
Kuyruk Bekleme Süresi	Saniye cinsinden, bir operatöre atanmadan önce etkileşimin kuyrukta bekleme süresi.
Başlangıç Zamanı	İletişimin operatöre atıldığı saat, tarih ve zaman damgası.
Bitiş Zamanı	İletişimin çözüldüğü saat, tarih ve zaman damgası.
Toplam Bekleme Süresi	Saniye cinsinden, kuyrukta bekleme süresi ile çağrıyı yapanın menü bilgi istemlerindeki seçenekleri belirlediği sürenin birleşimi.
Atanan Kuyruk	Etkileşimin yönlendirildiği grubun adı.
İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi Süresi	Saniye cinsinden, müşterinin menü bilgi istemlerindeki seçenekleri belirlediği süre. E-postalar için bunun değeri 0 olur.
Etkileşim Süresi	Saniye cinsinden, başlangıç zamanı ile bitiş zamanı arasındaki süre.
Çağrı Çözümü Süresi	Saniye cinsinden, operatörün çağrı çözümü için harcadığı süre (Çağrı Çözümü formu açık olarak).
Muamele Süresi	Etkileşim süresi ile çağrı çözümü süresinin toplamı.
Kuyruk Bekleme	Saniye cinsinden, çağrıyı yapanın İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi bilgilerini

Alan	Açıklama
Süresi	girdikten sonra beklemede kaldığı süre.
İlgili Öğeler	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde İlgili Kalemler başlığına bakın.
Ek Bilgi	
Değiştiren	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Değiştiren başlığına bakın.
Açıklama	İletişim Aktivitelerini Çözme (sayfa 465) bölümünde Açıklama başlığına bakın.

Çağrı, Sesli Posta ve E-posta Detay Sayfaları

Çağrı, Sesli Posta veya E-posta Detayı sayfasından şunları gerçekleştirmek ile ilgili yönergeleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Etkileşim Tarihçesini Gözden Geçirme](#) (sayfa 469)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

Oracle Contact On Demand yöneticileri özelleştirilebilir Çağrı, Sesli Posta ve E-posta detay sayfaları oluşturabilir. Sayfa yerleşimleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.

NOT: Oracle Contact On Demand uygulamasında çağrılar, sesli postalar ve e-postalar için sayfa yerleşimleri oluşturabilirsiniz. Oracle Contact On Demand uygulamasında dinamik sayfa yerleşimleri desteklenmez.

Çağrı, Sesli Posta ve E-posta detay sayfalarınızın yerleşimini yalnızca düzenli olarak kullandığınız bölümleri görüntüleyecek şekilde düzenleyebilirsiniz. Sayfa yerleşimlerinin düzenlenmesi, sayfalarınızın yüklenme hızını artırır ve dağınıklığı azaltır.

Çağrı, Sesli Posta ve E-posta detay sayfalarınızın yerleşimini düzenlemek için

- 1 İlgili detay sayfasını açmak üzere bir çağrıya, sesli postaya veya e-postaya tıklayın.
- 2 Detay sayfasının sağ tarafında bulunan Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 3 Okları kullanarak, bölümleri (içeriği) Mevcut İlgili Bilgiler sütunundan Görüntülenen İlgili Bilgiler sütununa taşıyın.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

NOT: Ayrıca, en sık kullandığınız veya sık kullanmadığınız bölümleri daraltabilir veya genişletebilirsiniz. Bir bölümü sık kullanmıyorsanız, bölümü daraltılmış halde tutun. Bölümlerin daraltılması sayfanın yeniden yüklenme hızını artırır. Sık kullanılan alanları düzenlemek için satır içi düzenlemeyi de kullanabilirsiniz. Satır içi düzenleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

474 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İletişim Aktivitesi Alanları \(Oracle Contact On Demand\)](#) (sayfa 472)

[Oracle Contact On Demand Hakkında](#) (sayfa 448)

7 Sosyal Ağ

Oracle CRM On Demand müşterilerinizle sosyal medya üzerinden iletişim kurabileceğiniz şekilde Oracle Social Engagement and Monitoring gibi sosyal ağ araçları ile çalışmanıza izin verir.

Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında

Oracle Social Engagement and Monitoring şirketinizle ilgili yorumlar için sosyal medya sitelerini izleyen ayrı bir uygulamadır ve bu yorumlara uygun yanıtlar vermenize yardımcı olur. Bir Oracle Social Engagement and Monitoring kullanıcısı Oracle CRM On Demand uygulamasında bir servis isteği yoluyla ele alınması gereken bir sorun veya şikayet algıladığında yorumun detaylarını doğrudan Oracle Social Engagement and Monitoring uygulamasından CRMOD'ye Gönder'e tıklayarak Oracle CRM On Demand uygulamasına gönderebilir. Oracle CRM On Demand bu bilgileri aldığı anda aşağıdakiler gerçekleşir:

Oracle CRM On Demand sorun ile ilgili bir sosyal medya kaydı oluşturur; bu kayıta yayına bir URL, yayının yazarının adı ve yayının bulunduğu sosyal topluluğun adı bulunur.

Oracle CRM On Demand yayının yazarı için bir sosyal profil kaydı oluşturur (zaten bir kayıt yoksa). Mümkünse, Oracle CRM On Demand sosyal profili Oracle CRM On Demand içinde mevcut olan bir ilgili kişi ile ilişkilendirir.

Oracle CRM On Demand sorunu çözmek için bir servis isteği kaydı ve bir etkinlik kaydı oluşturur.

Ardından bir müşteri hizmetleri yetkilisi servis isteğini takip edebilir ve sorunu çözebilir.

Servis isteği özelliklerini etkinleştirmek için şirket yöneticinizin Oracle Social Engagement and Monitoring alanlarını rolünüzün servis isteği sayfa yerleşimine eklemesi gerekir. Belirli sosyal medya alanları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Servis İsteği Alanları](#) (sayfa 437). Bir sayfaya alanların nasıl ekleneceği ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme](#).

İlgili Konular

Sosyal medya ve sosyal profiller ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Medya](#) (sayfa 478)

[Sosyal Profiller](#) (sayfa 481)

Sosyal Medya

İlgili kişilerin sosyal medya yayınları ile ilgili bilgileri kaydetmek için Sosyal medya sayfalarını kullanın.

İlgili Konular

Sosyal medya ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 478)

[Sosyal Medyayı Yönetme](#) (sayfa 479)

[Sosyal Medya Alanları](#) (sayfa 480)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sosyal Medya Giriş Sayfası, sosyal medya kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sosyal Medya Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Bir Sosyal Medya Kaydı Oluşturma

Bir sosyal medya kaydı oluşturmak için Sosyal Medya Giriş Sayfasının En Son Değiştirilen Sosyal Medya bölümünde Yeni'ye tıklayın.

Sosyal Medya Listeleriyle Çalışma

Sosyal Medya Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda sosyal medya standart listeleri açıklanmıştır.

Sosyal Medya Listesi	Filtreler
Tüm Sosyal Medya	Görebildiğiniz tüm sosyal medyası
En Son Değiştirilen Sosyal Medya	Size görünür durumda olan, değiştirme tarihine göre sıralanmış tüm sosyal medya kayıtları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Sosyal Medya Kayıtlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Sosyal Medya bölümünde, en son değiştirilen sosyal medya kayıtları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Sosyal Medya Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Sosyal Medya Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz. Şirket yöneticiniz bölümleri Sosyal Medya Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.

Sosyal Medya Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Sosyal Medya Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sosyal Medya Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Sosyal medya kayıtları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Medya](#) (sayfa 478)

[Sosyal Medya Alanları](#) (sayfa 480)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Medyayı Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Sosyal medya kayıtları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Medya](#) (sayfa 478)

[Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 478)

[Sosyal Medya Alanları](#) (sayfa 480)

Sosyal Medya Alanları

Sosyal Medya Düzenleme sayfasında bir sosyal medya kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Sosyal medya kayıtlarını Sosyal Medya Listesi sayfasında ve Sosyal Medya Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı sosyal medya alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Yazan	Belirli bir sosyal medya sitesinde (örn. Facebook veya Twitter) bir mesaj yayınlayan ilgili kişinin benzersiz kullanıcı adı.
Topluluk	Bu ilgili kişi ile ilişkili sosyal medya sitesinin adı; örneğin Facebook veya Twitter. Bu alanın maksimum 255 karakter girilebilir.
Ağ Mesaj No	Sosyal medya sitesindeki mesajı benzersiz biçimde tanımlayan bir kimlik. Bu alanın maksimum 255 karakter girilebilir.
Yayın Bağlantısı	Sosyal medya sitesindeki yayına benzersiz bir URL.
Benzersiz No	Sosyal medya kaydını benzersiz biçimde tanımlayan bir kimlik. Bu alanın maksimum 255 karakter girilebilir.
Oluşturuldu	Sosyal medya kaydını oluşturan kişi ve kaydın oluşturulduğu tarih ve saat.
Değiştirilmiş	Sosyal medya kaydını son değiştiren kişi ve kaydın değiştirildiği tarih ve saat.

İlgili Konular

Sosyal medya kayıtları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Medya](#) (sayfa 478)

[Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 478)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Profiller

Sosyal medya etkileşimlerinde bulunan ilgili kişilerin profilleri hakkındaki bilgileri kaydetmek için Sosyal Profil sayfalarını kullanın. Oracle Social Engagement and Monitoring ele alınması gereken bir sosyal medya gönderisi algıladığında Oracle CRM On Demand bir ilgili kişi için sosyal profil oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477).

İlgili Konular

Sosyal profiller ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 481)

[Sosyal Profilleri Yönetme](#) (sayfa 483)

[Sosyal Profil Alanları](#) (sayfa 483)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sosyal Profil Giriş Sayfası, sosyal profilleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sosyal Profil Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Bir Sosyal Profil Kaydı Oluşturma

Bir sosyal profil kaydı oluşturmak için Sosyal Profil Giriş Sayfasının En Son Değiştirilen Sosyal Profiller bölümünde Yeni'ye tıklayın.

Sosyal Profil Listeleriyle Çalışma

Sosyal Profil Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırladığınız olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda sosyal profillerin standart listeleri açıklanmıştır.

Sosyal Profil Listesi	Filtreler
Tüm Sosyal Profiller	Görebildiğiniz tüm sosyal profilleri
En Son Değiştirilen Sosyal Profiller	Size görünür durumda olan, değiştirme tarihine göre sıralanmış tüm sosyal profiller.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Sosyal Profilleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Sosyal Profiller bölümünde, en son değiştirilen sosyal profiller gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Sosyal Profil Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Sosyal Profil Giriş Sayfanıza ek rapor bölümleri ilâştirebilirsiniz. Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Sosyal Profil Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.

Sosyal Profil Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Sosyal Profil Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sosyal Profil Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Sosyal profiller ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Profiller](#) (sayfa 481)

[Sosyal Profil Alanları](#) (sayfa 483)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Profilleri Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Sosyal profiller ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Profiller](#) (sayfa 481)

[Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 481)

[Sosyal Profil Alanları](#) (sayfa 483)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Sosyal Profil Alanları

Sosyal Profil Düzenleme sayfasında bir sosyal profile ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Sosyal profilleri Sosyal Profil Listesi sayfasında ve Sosyal Profil Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı sosyal profil alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Yazan	Belirli bir sosyal medya sitesinde (örn. Facebook veya Twitter) bir mesaj yayınlayan ilgili kişinin benzersiz kullanıcı adı.
Topluluk	İlgili kişinin görüldüğü sosyal medya sitesi; örneğin Facebook veya Twitter. Bu metin alanına maksimum 255 karakter girilebilir.

Alan	Açıklama
Ağ Yazar Kimliği	Sosyal medya sitesindeki yazarı benzersiz biçimde tanımlayan bir kimlik. Bu metin alanına maksimum 100 karakter girilebilir.
Aktif	Bu sosyal medya profilinin etkin olup olmadığını gösterir.
İlgili Kişi	Oracle CRM On Demand uygulamasında mevcut ilgili kişi.
Oluşturuldu	Sosyal profil kaydını oluşturan kişi ve kaydın oluşturulduğu tarih ve saat.
Değiştirilmiş	Sosyal profil kaydını son değiştiren kişi ve kaydın değiştirildiği tarih ve saat.

İlgili Konular

Sosyal profiller ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sosyal Profiller](#) (sayfa 481)

[Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 481)

[Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında](#) (sayfa 477)

Oracle Social Network Hakkında

Oracle Social Network, işletme bilgilerinin yakalanması ve paylaşılmasına yönelik çok çeşitli sosyal araçlar sağlayan güvenli bir özel ağıdır. Şirketiniz Oracle Social Network kullanıyorsa yöneticiniz Oracle Social Network - Oracle CRM On Demand entegrasyonu yapabilir. Oracle Social Network ile Oracle CRM On Demand entegre edildikten sonra belirli Oracle CRM On Demand kayıt tiplerindeki kayıtları Oracle Social Network içinde sosyal nesne olarak paylaşabilirsiniz. Sosyal nesnelere hakkında daha fazla bilgi almak için Oracle Social Network yardım dokümanlarına bakın.

Yöneticinizin Oracle Social Network entegrasyonunu nasıl gerçekleştirdiğine bağlı olarak aşağıdaki kayıt tipindeki kayıtları paylaşabilirsiniz:

Firma

İş Fırsatı

Servis İsteği

Yöneticiniz kayıtlardaki hangi alanların Oracle Social Network içindeki sosyal nesnede görüntüleneceğini belirler. Bir kayıttaki en fazla 10 alan sosyal nesnede görüntülenebilir. Belirli bir kayıt tipi için Detay sayfası yerleşiminde Sosyal Medya ile ilgili bilgiler bölümü etkinse, Oracle CRM On Demand içinde ilgili kayıt tipindeki bir kaydın Detay sayfasından aşağıdakileri yapabilirsiniz (kayıt için gereken erişim haklarına sahip olduğunuz varsayılmıştır):

Henüz paylaşılmamış bir kaydı Oracle Social Network içinde paylaşın. Ardından Oracle Social Network dahilindeki diğer kullanıcıları Oracle Social Network içinde sosyal nesnenin üyeleri olarak ekleyebilirsiniz.

Bir kaydı Oracle Social Network içinde paylaştıktan sonra, Oracle CRM On Demand içinde kayıt Detay sayfasının Sosyal Medya bölümünde Oracle Social Network içindeki sosyal nesnenin duvarını görebilirsiniz.

Kaydı başka bir kullanıcı Oracle Social Network içinde zaten paylaştıysa sosyal nesneye katılın. Oracle Social Network içinde sosyal nesneye katıldıktan sonra, Oracle CRM On Demand içinde kayıt Detay sayfasının Sosyal Medya bölümünde Oracle Social Network içindeki sosyal nesnenin duvarını görebilirsiniz.

Oracle Social Network içinde sosyal nesnenin üyesiyseniz Oracle Social Network içinde sosyal nesneye güncellemeler gönderin. Oracle CRM On Demand içindeki bir kaydın Oracle Social Network içindeki sosyal nesnede görüntülenen alanlarını güncellediğinizde, güncellemelerinizi Oracle Social Network içindeki sosyal nesneye gönderebilirsiniz; böylece Oracle Social Network içindeki bilgiler güncel tutulur.

Oracle Social Network içinde sosyal nesnenin üyesiyseniz sosyal nesneye ilişkin konuşmalara erişin. Sosyal Medya bölümündeki Oracle Social Network Web applet'inde bir bağlantı veya düğmeye tıkladığınızda, Oracle Social Network ayrı bir tarayıcı penceresinde açılır ve Oracle Social Network içinde kullanımınıza sunulmuş tüm işlevlerden yararlanabilirsiniz.

Örneğin Oracle CRM On Demand içinde bir iş fırsatı ekibinin üyesiyseniz aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Oracle CRM On Demand uygulamasında, iş fırsatını Oracle Social Network içindeki bir sosyal nesne olarak paylaşın.

Oracle Social Network içinde, iş fırsatı ekibinin diğer üyelerini yeni sosyal nesneye ekleyin. Oracle CRM On Demand kullanıcısı olmayan diğer Oracle Social Network kullanıcılarını da sosyal nesneye ekleyebilirsiniz.

Böylece siz ve sosyal nesnenin diğer üyeleri Oracle Social Network içinde iş fırsatına ilişkin sosyal nesne hakkında konuşma başlatabilir ve konuşmalara katılabilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Oracle Social Network ile çalışma](#) (sayfa 485)

Oracle Social Network ile çalışma

Bu konuda aşağıdakiler açıklanır:

Oracle CRM On Demand içindeki bir kaydı Oracle Social Network içinde paylaşma.

Oracle CRM On Demand içindeki bir kayıt detayı sayfasından Oracle Social Network içindeki sosyal nesneye katılın.

Oracle Social Network içindeki bir sosyal nesnedeki alanlara güncellemeler gönderin

Oracle Social Network içinde dahil olduğunuz tüm konuşmalara erişin

Başlamadan önce. Bu konuda açıklanan görevleri gerçekleştirmek için Oracle CRM On Demand içindeki kullanıcı rolünüz Oracle Social Network Entegrasyonu ayrıcalığına sahip olmalıdır. Oracle Social Network içindeki kayıtları paylaşabilmeniz ve güncelleyebilmeniz için yöneticiniz, kullanıcı rolünüze ilişkin kayıt tipinin Detay sayfası yerleşiminde Sosyal Medya ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmelidir. Oracle Social Network içinde dahil olduğunuz tüm konuşmalara erişebilmeniz için şirket yöneticiniz, kullanıcı rolünüz için Sosyal Ağ sekmesini kullanılabilir hale getirmelidir.

NOT: Bir kayıt Oracle Social Network içinde sadece bir kez paylaşılabilir. Bir kullanıcı Oracle Social Network içinde kayıt paylaştıktan sonra, Paylaş düğmesi Oracle CRM On Demand içinde kayda ilişkin Detay sayfasının Sosyal Medya bölümünde artık kullanılamaz. Bu düğmenin yerine Katıl düğmesini veya Güncelle düğmesini görürsünüz. Oracle Social Network içindeki sosyal nesnenin henüz üyesi değilseniz Katıl düğmesini görürsünüz. Oracle Social Network içindeki sosyal nesnenin zaten üyesiyseniz Güncelle düğmesini görürsünüz.

Oracle Social Network içinde kayıt paylaşmak için

- 1 Paylaşmak istediğiniz kaydı Oracle CRM On Demand içinde bulun.
Kayıtları bulma yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72)değerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.
- 2 Detay sayfasında kaydı açın ve sayfanın Sosyal Medya bölümüne gidin.
- 3 Sayfanın Sosyal Medya bölümünün başlık çubuğunda Paylaş'a tıklayın.

Oracle Social Network içinde paylaşılan bir kayda ilişkin sosyal nesneye katılmak için

- 1 Oracle CRM On Demand içinde, Detay sayfasında, sayfanın Sosyal Medya bölümüne gidin.
- 2 Sayfanın Sosyal Medya bölümünün başlık çubuğunda Katıl'a tıklayın.

Oracle Social Network içindeki bir sosyal nesnedeki alanlara güncelleme göndermek için

- 1 Oracle CRM On Demand içinde, Detay sayfasında, sayfanın Sosyal Medya bölümüne gidin.
- 2 Sayfanın Sosyal Medya bölümünün başlık çubuğunda Güncelle'ye tıklayın.

Oracle Social Network içinde dahil olduğunuz tüm konuşmalara erişmek için

Sosyal sekmesine tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Oracle Social Network Hakkında](#) (sayfa 484)

8

Ortak İlişkisi Yönetimi ve Yüksek Teknoloji

Oracle CRM On Demand, Ortak İlişkisi Yönetimi (PRM) için aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

İş Ortakları. Bu sayfaları, şirketinize ait ürünler satan veya bunlar için servis veren harici şirketler veya şirketlerdeki ilgili kişiler hakkındaki bilgileri yönetmek için kullanın.

İş Ortağı Programları. Bu sayfaları, şirketinizin iş ortağı programlarının parçası olan şirketlere ilişkin gereksinimleri ve kazançları izlemek için kullanın.

Başvurular. Bu sayfaları, marka sahibi şirketle ortaklık için yeni veya mevcut iş ortaklarından gelen başvuruları yönetmek için kullanın.

Satış Anlaşması Kayıtları. Bu sayfaları, iş ortaklarının marka sahibi şirketten bir iş fırsatına yönelik özel haklar istemesine olanak veren satış anlaşması kayıtlarını yönetmek için kullanın.

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri. Bu sayfaları, bir üreticinin satış veya pazarlama departmanı tarafından verilen parasal fonlara yönelik pazar geliştirme fonu (MDF) isteklerini yönetmek için kullanın. Pazar geliştirme fonu istekleri, iş ortağının ürünlerini satmasına veya üreticinin markasını pazarlamasına yardımcı olur.

Özel Fiyatlandırma İstekleri. Bu sayfaları, bir ürüne yönelik fiyat düzeltmesi için iş ortaklarından gelen özel fiyatlandırma (SP) isteklerini yönetmek için kullanın.

Fonlar. Bu sayfaları; fon isteklerini, alacakları ve onayları yönetmek için kullanın.

Eğitim ve Sertifikasyon (T ve C). Bu sayfaları, iş ortağı topluluğunda, marka sahibi şirketin ürünleri ve servisleri için sunulan eğitim kursları ve programları hakkında farkındalık oluşturmak için kullanın. Eğitim ve sertifikasyon, iş ortağı şirketlerin ve çalışanlarının becerilerini ve yeterliliklerini izlemeye de yardımcı olur. Eğitim ve sertifikasyon kayıt tipleri:

- Kurslar
- Sınavlar
- Sertifikasyonlar
- Denklik Belgeleri

Not: Tüm bu kayıt tipleri yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition ile kullanılabilir. Oracle CRM On Demand High Tech Edition ile Fonlar kayıt tipi de kullanılabilir.

İş Ortağı İlişkileri Yönetimini ve Yüksek Teknolojiyi Yönetme

Ortak İlişkisi Yönetimini (PRM) yönetme ve konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*.

İş Ortakları

İş ortağı şirketleri ve üyelerini izlemek için İş Ortağı sayfalarını kullanın, iş ortağı kullanıcıları desteklemek için Oracle CRM On Demand uygulamasında iş ortağı firmalar oluşturun ve her iş ortağı firma için Oracle CRM On Demand uygulamasına uygun erişim düzeylerini ve veri görünürlüğünü ayarlayın.

İş Ortakları Hakkında

İş Ortağı sekmesi, marka sahibine ait ürünleri satan veya sunan herhangi bir harici şirketi temsil eder.

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki İş Ortakları sayfası, hem iş ortağıyla ilgili iş bilgilerini hem de marka sahibi ile iş ortağı arasındaki iş ortaklığı bilgilerini tanımlamanıza olanak tanır. İş ortağı profili bilgilerine örnek olarak şunlar verilebilir: şirket adı, adres, telefon numaraları, faks numarası, Web sitesi, yıllık gelir, çalışan sayısı, pazar, sektör, iş açıklaması, vb.

İş Ortağı Firmalar Hakkında

Yönetilen iş ortağı firma olarak da bilinen *PRM iş ortağı firma*, Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcılarla iş ortağıdır. Yönetilmeyen iş ortağı hesabı, Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcıya sahip değildir. PRM iş ortağı firma, hem Firma hem de İş Ortağı sekmesinde bulunur ve şu özelliklere sahiptir:

Firma tipi İş Ortağı olarak ayarlanmış bir firmadır.

Yönetilen iş ortağı işareti değeri, Y olarak ayarlanmıştır.

İş ortağı organizasyonun durumu Aktif olarak ayarlanmıştır.

Hem satış temsilcilerinin satış yaptığı firmalar hem de PRM İş Ortakları olan organizasyonlar için iki kayıt oluşturmalsınız: firma kaydı ve iş ortağı kaydı.

İş ortağı kayıt tipi firma kayıt tipinin bir alt sınıfı olduğu için, firma kayıt tipine eklenen özel alanlar iş ortağı kayıt tipi için de kullanılabilir. Ancak, tersi geçerli değildir: iş ortağı kayıt tipine eklenen özel alanlar firma kayıt tipi için kullanılamaz.

Genellikle, iş ortağına özgü öznitelikleri İş Ortakları sekmesine, iş ortaklığıyla ilgili olmayan firmaya özgü öznitelikleri ise Firmalar sekmesinde tutun. Ancak, bazen iş ortağına özgü bir özniteliğin Firmalar sekmesine kullanılabilir olmasını isteyebilirsiniz. Bu durumda, firma kayıt tipine özel öznitelikler ekleyebilirsiniz. Bu öznitelikler, otomatik olarak İş Ortağı kayıt tipinin parçası olur.

Firmalar sekmesinden iş ortağı firmayı görüntülediğinizde, Firma Tipi alanının İş Ortağı olarak ayarlandığını görebilirsiniz. İş Ortakları sekmesinden iş ortağı firmayı görüntülediğinizde, iş ortağı firmanın sahip olabileceği tek değer İş Ortağı olduğu için Firma Tipi alanı görüntülenmez.

NOT: İş ortağı organizasyon durumu Aktif olarak ayarlandığında, iş ortağı firmanın firma tipi İş Ortağı olarak belirlenmelidir.

İş Ortakları Giriş Sayfasıyla Çalışma

İş Ortakları Giriş Sayfası iş ortaklarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, İş Ortakları Giriş Sayfasının yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İş Ortağı Firma Oluşturma

En Son Değiştirilen İş Ortakları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak iş ortağı firma oluşturabilirsiniz. İş ortaklarını oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İş Ortağı Alanları](#) (sayfa 493).

İPUCU: İş ortağı firmaları seçerek, iş ortağı hiyerarşilerini (başka bir şirkete bağlı olan şirket gibi) belirtebilirsiniz. İş ortağı hiyerarşileri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Üst Firmaları Belirleme](#) (bkz. "Ana Firmaları Belirleme" sayfa 287).

İş Ortağı Listeleriyle çalışma

İş Ortağı Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda iş ortaklarının standart listeleri açıklanmıştır.

İş Ortağı Listesi	Açıklama
Tüm İş Ortakları	Görebildiğiniz tüm iş ortaklarını sahibinden bağımsız olarak filtreler.
İş Ortaklarım	Sahip alanında adınızın bulunduğu İş Ortakları.
En Son Oluşturulan İş Ortakları	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm iş ortakları.
En Son Değiştirilen İş Ortakları	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm iş ortakları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen İş Ortaklarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen İş Ortakları bölümünde, en son değiştirdiğiniz iş ortakları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

İş Ortakları Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, İş Ortakları Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Aktif İş Ortakları

Tüm Aktif Olmayan İş Ortakları

En Son Oluşturulan İş Ortakları

En Son Değiştirilen İş Ortakları

Bir veya daha çok rapor bölümü (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini İş Ortakları Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir)

İş Ortakları Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İş Ortakları Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İş Ortakları Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İş Ortağı Firmaları Yönetme

İş ortağı firmaları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[İş Ortağı Firmaları Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma](#) (sayfa 491)

[İş Ortağı Firmaları Arama](#) (sayfa 492)

[İş Ortağı Firmaları Silme](#) (sayfa 492)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (sayfa 292)

[Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 288)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme (sayfa 177)

NOT: İş ortağı hesabı oluşturduğunuzda ve hesapta İş Ortağı Organizasyon Durumu alanını Aktif olarak ayarladığınızda, iş ortağı hesabı için otomatik olarak bir defter oluşturulur. Defterin otomatik olarak oluşturulan adı, iş ortağı hesabının adını içerir. İş ortağı organizasyonuna bir kullanıcı eklendiğinde, yani kullanıcının kaydındaki İş Ortağı Organizasyonu alanında iş ortağı hesabı seçildiğinde, kullanıcı iş ortağı hesabı için otomatik olarak oluşturulan defterle de ilişkilendirilir. Kullanıcının iş ortağı organizasyonu daha sonra farklı bir iş organizasyonu ile değiştirildiğinde, kullanıcı eski iş ortağı organizasyonu için iş ortağı defterinden otomatik olarak kaldırılır ve yeni iş ortağı organizasyonu için doğru iş ortağı defterine eklenir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İş Ortağı Firmaları Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma

İş ortaklığı askıya alınmış veya sonlandırılmışsa, ilgili iş ortağı firmayı devre dışı bırakabilirsiniz. İş ortağı firmayı devre dışı bırakarak daha sonra tekrar etkinleştirilmek üzere Oracle CRM On Demand uygulamasında kalmasını sağlayabilirsiniz.

İş ortağı firmayı aktifleştirmek veya devre dışı bırakmak için

- 1 İş Ortağı Düzenleme sayfasına gidin.
- 2 İş Ortağı Organizasyon Durumu listesinde, iş ortağını etkinleştirmek için Aktif'i, devre dışı bırakmak içinse Aktif Değil'i seçin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

NOT: İş ortağı firmayı devre dışı bırakmanız, Firmalar sekmesinde Firma Tipi değerini değiştirmenize ya da Firmalar sekmesinden firmayı silmenize olanak tanımaz. Firma aktifse, firmayı silemezsiniz ya da Firmalar sekmesinden Firma Tipi değerini değiştiremezsiniz.

Firmaları İş Ortağı Firmalara Dönüştürme

Oracle CRM On Demand uygulamasında, erişim düzeyleriniz bunu yapmanıza izin verirse, firmaları iş ortağı firmalara dönüştürebilirsiniz.

Başlamadan önce. Şirket yöneticinizin Yönetilen İş Ortağı onay kutusunu detay sayfasına eklemiş olması gerekir.

Bir firmayı iş ortağı firmaya dönüştürmek için

- 1 Firma Listesinde, iş ortağı firma olarak dönüştürmek istediğiniz firmayı seçin.

- 2 Firma Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Firmayı Düzenle sayfasında firma tipini İş Ortağı olarak değiştirin.
- 4 Yönetilen İş Ortağı onay kutusunu seçin ve Kaydet'e tıklayın.

NOT: İş Ortağı kayıt tipi kayıt sahipliğinin kullanıcı modunda konfigüre edilirse, bu görevi tamamladığınızda Sahip adı alanı otomatik olarak dönüştürme işlemini gerçekleştiren kullanıcıyı adı olarak değiştir ve yeni iş ortağı sahibin iş ortağı ekibine eklenir.

İş ortağı firmanın normal firmaya dönüşmemesini sağlamak için

- 1 İş Ortağı Sekmesinde İş Ortağı Listesine gidin ve iş ortağı firmayı seçin.
- 2 İş Ortağı Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 İş Ortağını Düzenle sayfasında, iş ortağı organizasyonun durumunu Aktif olarak değiştirin.
Durumu Aktif olarak ayarladıktan sonra, iş ortağı firma normal firmaya dönüşmez.

İş Ortağı Firmaları Arama

İşlem çubuğundan Gelişmiş Arama işlevselliğini kullanarak iş ortağı firmaları arayabilirsiniz. Aşağıdaki arama ölçütlerini belirtmelisiniz:

Alan Firma Tipi olarak ayarlanmış

Koşul Eşittir olarak ayarlanmış

Filtre Değeri İş Ortağı olarak ayarlanmış

PRM iş ortağı firmaları (yönetilen iş ortağı firmalar) aramak için, yukarıdaki listede bulunan arama ölçütlerini belirtmeli ve aşağıdaki arama ölçütlerini ayarlamalısınız:

Alan Yönetilen İş Ortağı İşareti olarak ayarlanmış.

Koşul Eşittir olarak ayarlanmış.

Filtre Değeri Y olarak ayarlanmış.

Kayıtlarda arama yapmaya ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

İş Ortağı Firmaları Silme

İş ortağı firmalar firma olarak da kullanılabilirler için, hem iş fırsatlarıyla hem de diğer kayıtlarla ilişkili olabilir. İş ortağı firma silindiğinde, bu ilişkiler nedeniyle hatalar meydana gelebilir.

Firmalar iş ortağı firma olarak da kullanılabilirler için, Firmalar sekmesinden İş Ortağı firma tipine sahip bir firmanın silinmesi de hatalara neden olabilir. Sonuç olarak, İş Ortakları sekmesinden iş ortağı firmaları silemezsiniz. İş ortağı firmaları yalnızca devre dışı bırakabilirsiniz. Firmanın başka herhangi bir kullanımı yoksa ve onu silmek istiyorsanız, Firmalar sekmesinden aktif olmayan iş ortağı firmayı silebilirsiniz.

Firmalar sekmesinden iş ortağı tipindeki bir firmayı silerken, Oracle CRM On Demand, iş ortağı organizasyon durumunun Aktif Değil olup olmadığını denetleyerek aktif bir iş ortağı kaydının yanlışlıkla silinmesini önler. Kayıtların silinmesi ve geri yüklenmesiyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174).

İş Ortağı Alanları

İş ortağı eklemek veya mevcut bir iş ortağının detaylarını güncellemek için İş Ortağı Düzenleme sayfasını kullanın. İş Ortağı Düzenleme sayfasında bir iş ortağına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: İş Ortaklarını İş Ortağı Listesi sayfasında ve İş Ortağı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel İş Ortağı Bilgileri	
İş Ortağı Adı	İş ortağının adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
Birincil İş Ortağı Tipi	Bu iş ortağı firma için birincil tip olarak kullanmak istediğiniz iş ortağı tipini seçin.
Yer	Bu işletme birimindeki iş ortağı tarafından işletilen tesis tipi, örn. Genel Merkez.
İş Ortağı Organizasyon Durumu	İş ortağı firmanın aktif veya devre dışı olduğunu gösterir.
Ana Firma	İş ortağının bağlı kuruluşu olduğu şirketin adı.
Ana Telefon No	İş ortağına erişmek için kullanılan birincil telefon numarası.
Ana Faks Numarası	İş ortağının birincil faks numarası.
Web Sitesi	İş ortağının URL adresi.
Fiyat Listesi	İş ortağı firmanın ilişkilendirildiği fiyat listesi. Normal olarak, bu fiyat listesi iş ortağının satınalma maliyetini depolayan fiyat listesidir.
Ek Bilgi	
Faturalama ve Sevkiyat Adresleri	Bir ülkenin seçilmesi, ülkenin adres yazım stiline uygun olarak kalan adres satırlarındaki etiketleri belirler. Ekran alan adlarını görüntüleyecek şekilde yenilenmeyebilir. NOT: Şirketiniz için paylaşılan adresler belirlenirse, faturalama ve sevkiyat

Alan	Açıklama
	adresleri salt okunur olur ve adres alanları paylaşılan adres gereksinimlerini karşılayacak şekilde değişir. Paylaşılan adreslerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Adresler .
Sahip	<p>İş ortağı kaydı sahibinin diğer adı.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir. Bir iş ortağı kaydının sahipliğini yeniden atamak için, kayıt ile ilgili olarak Okuma/Düzenleme erişim düzeyi ayarınızın olması gerekir.</p> <p>Sorumlu alanındaki değer, sizin veya yöneticilerinizin çalıştırdığı raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Kanal Firma Yöneticisi	Kanal firma yöneticisi iş ortakları ile marka sahibi şirketi arasındaki ilişkileri sürdürmekle sorumludur. Kanal firma yöneticileri iş ortağının birincil ilgili kişisi olarak faaliyet gösterir.
Aktif Kullanıcı Sayısı	Bu, iş ortağı için Oracle CRM On Demand uygulamasındaki aktif kullanıcıların o andaki sayısını belirleyen hesaplanan bir alandır.
Maksimum Kullanıcı Sayısı	İş ortağı firmada bulunabilecek maksimum kullanıcı sayısı. Bir iş ortağı bu alanda tanımlanan sayıdan fazla kullanıcıya sahip olamaz.
Kalan Mevcut Kullanıcı Sayısı	Bu, Maksimum Kullanıcı Sayısı alanı ile Geçerli Aktif Kullanıcı Sayısı alanı arasındaki farkı eşitleyen hesaplanan bir alandır. Bu alanın değeri 0 (sıfır) olduğunda, Oracle CRM On Demand uygulamasına başka aktif kullanıcı ekleyemezsiniz.
Açıklama	İş ortağı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

İş Ortağı Programları

İş Ortağı Programı sayfalarını kullanarak şunları yapabilirsiniz:

Farklı tiplere ve düzeylere sahip iş ortağı programlarını yönetme.

Farklı tiplere sahip iş ortakları belirleme.

İş ortağı programı üyeliklerini yönetme.

İş ortağı programı, iş ortağının iş ortağı programına üye olması durumundaki gerekliliklerini ve avantajlarını açıklar. İş ortağı programları, marka sahibi şirketin iş ortaklarını işe almasını sağlamak için tasarlanmıştır.

İş Ortağı Programları Giriş Sayfasıyla Çalışma

İş Ortağı Programları Giriş Sayfası, iş ortağı programlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi İş Ortağı Programları Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İş Ortağı Programı Oluşturma

En Son Değiştirilen İş Ortağı Programları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak iş ortağı programı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [İş Ortağı Programları Oluşturma](#) (sayfa 497) ve [İş Ortağı Programı Alanları](#) (sayfa 500).

İş Ortağı Programı Listeleriyle Çalışma

İş Ortağı Programı Listeleri bölümünde bazı listeler gösterilir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda iş ortağı programlarının standart listeleri açıklanmıştır.

İş Ortağı Programı Listesi	Açıklama
En Son Oluşturulan İş Ortağı Programları	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm iş ortağı programlarını filtreler.
En Son Değiştirilen İş Ortağı Programları	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm iş ortağı programlarını filtreler.
Tüm İş Ortağı Programları	Bu liste filtrelenmez. Görebildiğiniz tüm iş ortağı programlarını, iş ortağı programının kime ait olduğundan bağımsız olarak görüntüler.
İş Ortağımın Programları	Sahip alanında adınızın bulunduğu iş ortağı programlarını filtreler.
En Son Oluşturduğum İş Ortağı Programları	Sahip alanında kullanıcı adınız olan, oluşturulduğu tarihe göre sıralanan iş ortağı programlarını filtreler.
En Son Değiştirdiğim İş Ortağı Programları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan iş ortağı programlarını filtreler.
Tüm Aktif Olmayan İş Ortağı Programları	Durumu Aktif Değil olan tüm iş ortağı programlarını filtreler.
Tüm Aktif İş Ortağı Programları	Durumu Aktif olan tüm iş ortağı programlarını filtreler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen İş Ortağı Programlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen İş Ortağı Programları bölümünde, en son değiştirdiğiniz iş ortağı programları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

İş Ortağı Programları Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, İş Ortağı Programları Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Aktif İş Ortağı Programları

Tüm Aktif Olmayan İş Ortağı Programları

En Son Oluşturulan İş Ortağı Programları

En Son Değiştirilen İş Ortağı Programları

En Son Oluşturduğum İş Ortağı Programları

En Son Değiştirdiğim İş Ortağı Programları

Bir veya daha çok rapor bölümü (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini İş Ortağı Programları Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir)

İş Ortağı Programları Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İş Ortağı Programları Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İş Ortağı Programları Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İş Ortağı Programlarını Yönetme

İş ortağı programlarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[İş Ortağı Programları Oluşturma](#) (sayfa 497)

[İş Ortağı Programı Üyeliklerini Yönetme](#) (sayfa 497)

[İş Ortağı Programlarını Silme](#) (sayfa 500)

496 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

[Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme](#) (sayfa 292)

[Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme](#) (sayfa 288)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İş Ortağı Programları Oluşturma

Oracle CRM On Demand uygulamasından, bilgileri bir forma girerek iş ortağı programı oluşturabilirsiniz. Ne üzerinde çalıştığınıza ve hangi görevleri yapmak istediğinize bağlı olarak bu forma, Oracle CRM On Demand içindeki farklı alanlardan erişebilirsiniz.

İş ortağı programı oluşturmak için

- 1 İş Ortağı Programı Listesi sayfasından Yeni İş Ortağı Programı'na tıklayın.
İş Ortağı Programı Düzenleme sayfası açılır.
- 2 İş Ortağı Programı Adı alanında, oluşturduğunuz iş ortağı programı için bir ad girin.
İPUCU: Her iş ortağı programı adı benzersiz olmalıdır.
- 3 Durum alanında, iş ortağı programı için uygun olan durumu seçin.
- 4 İş Ortağı Programı Düzenleme sayfasındaki diğer alanları gerektiği şekilde güncelleyin.
Her alandaki bilgiler için bkz. [İş Ortağı Programı Alanları](#) (sayfa 500).
- 5 İş ortağı programını kaydedin.

İş Ortağı Programı Üyeliklerini Yönetme

Program Üyeliği Yeni ve Düzenleme sayfalarını kullanarak aşağıdaki yönetim görevlerini gerçekleştirebilirsiniz:

[İş Ortağı Programı Üyelikleri Oluşturma](#) (sayfa 498)

[İş Ortağı Programı Üyelik Durumunu Değiştirme](#) (sayfa 498)

[İş Ortağı Programı Üyeliklerini Silme](#) (sayfa 498)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

İş Ortağı Programı Üyelikleri Oluşturma

İş ortağının iş ortağı programına üyelik başvurusu onaylandıktan sonra, iş ortağı ilgili programın bir üyesi olur.

İş ortağı programı üyelikleri oluşturmak için

1 Seçilen iş ortağı programının İş Ortağı Programı Detayları sayfasında, Program Üyelikleri çubuğunda Yeni'ye tıklayın.

Program Üyeliği Yeni sayfası açılır.

2 İş Ortağı Adı alanında, iş ortağı programına eklemek istediğiniz iş ortağının adını seçin.

3 İş Ortağı Üyeliği Yeni sayfasındaki diğer alanları gerektiği şekilde doldurun.

Bu alanlarla ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Program Üyeliği Alanları](#) (sayfa 499).

NOT: Aktif onay kutusunun durumuyla Durum alanının değeri birbiriyle uyumlu olmalıdır. Örneğin, üyelik durumu Geçerli olarak ayarlanmışsa, Aktif onay kutusunu seçmeniz gerekir.

4 Kaydet'e tıklayın.

İş Ortağı Programı Üyelik Durumunu Değiştirme

İş ortağının iş ortağı programına katılması onaylandığında ve bu iş ortağı programı için yeni bir üyelik kaydı oluşturduğunuzda, bu üyelik kaydının durum öndeğeri Geçerli olur.

İş ortağı programı üyelik durumunu aşağıdaki değerlerden biri olarak değiştirebilirsiniz:

Süresi Doldu

Sonlandırıldı

NOT: Aktif onay kutusunun durumuyla Durum alanının değeri birbiriyle uyumlu olmalıdır. Örneğin, üyelik durumu Süresi Doldu veya Sonlandırıldı olarak ayarlanmışsa, Aktif onay kutusunun işaretini kaldırmanız gerekir.

İş ortağı üyeliği durumunu değiştirmek için

1 İş Ortağı Programı Detayları sayfasında, durumunu değiştirmek istediğiniz iş ortağı programı üyeliğinin Düzenle bağlantısına tıklayın.

2 Program Üyeliği düzenleme sayfasında, Durum açılan menüsünden uygun değeri seçin.

3 Kaydet'e tıklayın.

İş Ortağı Programı Üyeliklerini Silme

İş ortağı programı üyeliğini yanlışlıkla oluşturduysanız ya da silmek isterseniz, bunu İş Ortağı Programı Detayları sayfasından gerçekleştirebilirsiniz.

NOT: Üyelik durumunun değeri Geçerli olarak ayarlanmışsa, iş ortağı programı üyeliğini silemezsiniz.

İş ortağı programı üyeliğini silmek için

1 İş Ortağı Programı Detayları sayfasının Program Üyelikleri bölümünde, kaldırmak istediğiniz iş ortağı programı üyeliği için Sil'e tıklayın.

Seçilen üyeliği silmek istediğinizden emin olup olmadığınızı soran bir mesaj kutusu görünür.

2 Tamam'a tıklayın.

Seçilen üyelik silinir.

Program Üyeliği Alanları

Program Üyeliği Yeni ve Düzenleme sayfalarını kullanarak iş ortağı programı üyeliği ekleyin ya da mevcut bir iş ortağı programı üyeliğinin detaylarını güncelleyin. Program Üyeliği Düzenleme sayfasını yeni iş ortağı programı üyelikleri oluşturmak için de kullanabilirsiniz. İş Ortağı Programı Düzenleme sayfasında bir iş ortağı programına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda, Program Üyeliği sayfalarında bulunan alanlarla ilgili ek bilgiler sağlanmıştır.

Alan	Açıklama
Temel Program Üyeliği Bilgileri	
İş Ortağı Programı	Üyeyi eklediğiniz iş ortağı programı.
İş Ortağı Tipi	Bu iş ortağı programının kendisi için oluşturulduğu iş ortağının tipi (örneğin, bayi, çözüm iş ortağı, dağıtımçı vb.).
İş Ortağı Adı	İş ortağı programına eklediğiniz iş ortağının adı.
Program Düzeyi	Bu iş ortağının programa katıldığı Program Düzeyi.
Aktif	İş ortağı programı üyeliğinin Aktif olup olmadığını belirtir.
Kimlik No	Üyeliğin kimlik numarası. Kimlik Oracle CRM On Demand tarafından atanır.
Durum	Üyelik durumu. Geçerli değerler şunlardır: Geçerli, Sonlandırıldı, Süresi Doldu ve Yenilendi.
Başlangıç Tarihi	İş ortağı programı üyeliğinin başladığı tarih. Bu alan öndeğer olarak güncel tarihi ve saati gösterir. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	İş ortağı programı üyeliğinin tamamlanması planlanan tarih. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.

İş Ortağı Programlarını Silme

İş Ortağı Programı Detayları sayfasından iş ortağı programını silebilirsiniz.

NOT: Durumu Aktif olarak ayarlanan bir iş ortağı programını silemezsiniz.

İş ortağı programını silmek için

- 1 İş Ortağı Programı Detayları sayfasında, silmek istediğiniz iş ortağı programı için Sil'e tıklayın.
Seçilen iş ortağı programını silmek istediğinizden emin olup olmadığınızı soran bir mesaj kutusu görünür.
- 2 Tamam'a tıklayın.
İş ortağı programı silinir.

İş Ortağı Programı Alanları

İş ortağı programı eklemek veya mevcut bir iş ortağı programının detaylarını güncellemek için İş Ortağı Programı Düzenleme sayfasını kullanın. Bu sayfayı yeni iş ortağı programı üyelikleri oluşturmak için de kullanabilirsiniz. Bu sayfada, bir iş ortağı programına ilişkin eksiksiz bir alanlar kümesi gösterilir.

İPUCU: İş Ortakları Programını İş Ortağı Programı Listesi sayfasında ve İş Ortağı Programı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Yöneticiler bu detay alanlarına iş ortağı erişimi de sağlayabilirler, böylece iş ortağı bilgileri güncelleyebilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel İş Ortağı Programı Bilgileri	
İş Ortağı Programı Adı	İş ortağı programının adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
Durum	İş ortağı programının Aktif, Devre Dışı veya Devam Ediyor olduğunu gösterir.
Başlangıç Tarihi	İş ortağı programının başladığı tarih. Bu alan öndeğer olarak güncel tarihi ve saati gösterir. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	İş ortağı programının tamamlanmasının çizelgelendiği tarih. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.

Alan	Açıklama
İş Ortağı Tipi	Bu iş ortağı programının kendisi için oluşturulduğu iş ortağının tipini (örneğin, bayi, çözüm iş ortağı, dağıtımçı vb.) belirler.
Program Tipi	Oluşturduğunuz programın tipini belirler, örneğin satış anlaşması kaydı.
Pazar Geliştirme Fonlarına İzin Verilir	Pazar Geliştirme Fonlarına izin verir. Pazar geliştirme fonları, üreticinin satış veya pazarlama departmanı tarafından, üreticinin ürünlerini satmasına veya markasını pazarlamasına yardımcı olmak amacıyla iş ortağına sağlanan parasal fonlardır. Pazar Geliştirme Fonlarına İzin Verilir'i seçerseniz, bu iş ortağı programının üyesi olan her iş ortağı pazar geliştirme fonlarına hak kazanır.
Özel Fiyatlandırmaya İzin Verilir	Özel fiyatlandırma yetkilendirmesine izin verir. Özel fiyatlandırma yetkilendirmesi iş ortaklarının satılmakta olan bir ürün veya ürün grubu için özel fiyat istemesine izin verir. Bu fiyat genellikle iş ortağının rekabet gücüne katkıda bulunmak veya belirli bir kar marjı sağlaması için istenir. Özel Fiyatlandırmaya İzin Verilir'i seçerseniz, bu iş ortağı programının üyesi olan her iş ortağı özel fiyatlandırmaya hak kazanır.
Satış Anlaşması Kaydına İzin Verilir	Satış Anlaşması Kaydına İzin Verilir'i seçerseniz, bu iş ortağı programının üyesi olan her iş ortağı satış anlaşması kaydına hak kazanır.
Açıklama	İş ortağı programı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Ek Bilgi	
Sahip Tam Adı	İş ortağı programı kaydının sahibi. Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir. Bir iş ortağı programı kaydının sahipliğini yeniden atamak için, kayıt ile ilgili olarak Okuma/Düzenleme erişim düzeyi ayarınızın olması gerekir. Sorumlu alanındaki değer, sizin veya yöneticilerinizin çalıştırdığı raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).

Başvurular

Başvuru yeni veya mevcut bir iş ortağının marka sahibi ile iş ortaklığı başvurusu yapma yöntemidir. Marka sahibi bunun üzerine başvuruyu inceler, onaylar veya reddeder. Başvuruları marka sahibinin portalındaki veriler ile doldurabilirsiniz. İş ortağı başvurusu marka sahibinin başvuruları verimli bir şekilde incelemesine, reddetmesine veya onaylamasına olanak tanır. Marka sahibi Oracle CRM On Demand uygulamasında çalışırken de başvuru bilgilerine bakabilir.

Başvurular Giriş Sayfasıyla Çalışma

Başvurular Giriş Sayfası iş ortağı başvurularını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Başvurular Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başvuru Oluşturma

En Son Değiştirilen Başvurular bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak başvuru oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Başvuru Alanları](#) (bkz. "[Uygulama Alanları](#)" sayfa 508).

Başvuruları iş ortağı portalından doldurmak için Web hizmetlerini kullanabilirsiniz. Başvuruları içe aktarmak için Oracle CRM On Demand uygulamasındaki içe aktarma aracını da kullanabilirsiniz. Başvuruları içe aktarma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Başvuruları İçe Aktarma](#) (sayfa 508).

Başvuru Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda başvuruların standart listeleri açıklanmıştır.

Başvuru Listesi	Açıklama
Tüm Başvurular	Bu liste, görebildiğiniz tüm kayıtları liste sahibinden bağımsız olarak görüntüler. Başvuruları filtrelemez.
Tüm Sunulan Başvurular	Durumu Sunuldu olan başvuruları filtreler.
Tüm Reddedilen Başvurular	Durumu Reddedildi olan başvuruları filtreler.
Tüm Onaylanan Başvurular	Durumu Onaylandı olan başvuruları filtreler.
Başvurularım	Sahip alanında adınızın bulunduğu başvuruları filtreler.
En Son Oluşturulan Tüm Başvurular	Başvurunun oluşturulduğu tarihe göre sıralanmış şekilde başvuruları filtreler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirdiğim Başvurular Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirdiğim Başvurular bölümünde, sahip olduğunuz ve kısa süre önce değiştirilen başvurular gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Başvurular Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Başvurular Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Başvuru Listeleri

Tüm Başvurular

Tüm Reddedilen Başvurular

Tüm Onaylanan Başvurular

Tüm Sunulan Başvurular

Başvurularım

En Son Oluşturulan Tüm Başvurular

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz, Başvurular Analitik Raporu gibi rapor bölümlerini Başvurular Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir)

Başvurular Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Başvurular Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Başvurular Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Başvuruları Yönetme

Başvuruları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Başvuru Oluşturma](#) (sayfa 504)

[Başvuruları Onaya Sunma](#) (sayfa 505)

[Başvuruları İnceleme](#) (sayfa 505)

[Başvuruları Reddetme](#) (sayfa 506)

[Başvuruları Geri Çağırma](#) (sayfa 506)

[Başvuruları İptal Etme](#) (sayfa 507)

[Başvuruları Silme](#) (sayfa 507)

[Başvuruları İçer Aktarma](#) (sayfa 508)

[Applications Fields](#) (bkz. "[Uygulama Alanları](#)" sayfa 508)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Başvuru Oluşturma

Oracle CRM On Demand uygulamasından, bilgileri bir forma girerek başvuru oluşturabilirsiniz.

Başvuru oluşturmak için

- 1 Başvuru Listesi sayfasından Yeni'ye tıklayın.
- 2 Başvuru Adı alanında, oluşturduğunuz başvuru için bir ad girin.
İPUCU: Her başvuru adı benzersiz olmalıdır.
- 3 Başvuruyu Sunan bölümünde uygun alanlara adınızı ve soyadınızı girin.
- 4 Başvuru Düzenleme sayfasındaki diğer alanları gerektiği şekilde güncelleyin.
Her alandaki bilgiler için bkz. [Başvuru Alanları](#) (bkz. "[Uygulama Alanları](#)" sayfa 508).
- 5 Başvuruyu kaydedin.

Başvuruları Onaya Sunma

İş ortağı başvurusu marka sahibinin başvuruları verimli bir şekilde incelemesine, reddetmesine veya onaylamasına olanak tanır.

Başlamadan önce. Öncelikle başvurunun oluşturulması gerekir. Başvuru oluşturmayla ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Başvuru Oluşturma](#) (sayfa 504). Uygun bir kullanıcıyı başvuruları onaylayan kişi olarak atayan bir iş akışı kuralı oluşturulmalıdır. İş akışı kuralları oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Akışı Kuralları Oluşturma.

Bir başvuruyu onaya sunmak için

1 Başvurular Giriş Sayfasında Tüm Başvurular bölümünden sunmak istediğiniz başvuruyu seçin.

Başvuru seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

2 Başvurular Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

3 Başvurular Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Sunuldu'yu seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sunulma Durumu alanı Sunuldu olarak değiştirildikten ve kayıt oluşturulduktan sonra aşağıdakiler meydana gelir:

- Onay durumu Onay Bekliyor olarak ayarlanır.
- Sunulma tarihi otomatik olarak geçerli zaman damgasına ayarlanır.
- Başvurunun onaylanma işlemi başlar. İş akışı kuralı, başvurunun Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.
- Onaylayan kişi zaten mevcut değilse, başvuru ekibine eklenir.
- E-posta göndermek üzere konfigüre edildiyse, iş akışı kuralı e-posta bildirimleri gönderir.

Başvuruları İnceleme

Marka sahibi iş ortağı programları için uygun iş ortakları işe almalıdır. İş ortağı adayları iş ortaklığı için veya mevcut iş ortakları ek program üyelikleri için marka sahibine başvurduklarında, Oracle CRM On Demand marka sahibinin başvuruları incelemesine olanak tanır. Marka sahibi bunun üzerine başvuruyu inceleyebilir, onaylayabilir veya reddedebilir.

Bir başvuruyu incelemek için

1 Başvuru Listesi sayfasında, incelemek istediğiniz başvurunun adına tıklayın.

2 Başvurular Detayı sayfasında uygun alanları inceleyin.

3 Başvuru onaylama veya reddetme gibi değişiklikler yapmak isterseniz Düzenle'ye tıklayın.

4 Başvuru Düzenleme sayfasında, başvuruda gerekli değişiklikleri yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Başvuruları Onaylama

Marka sahipleri kabul edilebilir olarak gördükleri iş ortağı başvurularını onaylamak için Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanabilirler.

NOT: Yalnızca geçerli onaylayanları olduğunuz iş ortağı başvurularını onaylayabilirsiniz.

İş ortağı başvurusunu onaylamak için

- 1 Başvuru Listesi sayfasında, onaylamak istediğiniz iş ortağı başvurusunun adına tıklayın.
- 2 Başvuru Detayları sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Onay Durumunu Onaylandı olarak değiştirin ve Kaydet'e tıklayın.

Başvuruları Reddetme

Başvuru onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi başvuruyu reddedebilir.

Başlamadan önce. Başvurunun sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Bir başvuruyu reddetmek için

- 1 Başvurular Giriş Sayfasında Tüm Başvurular bölümünden reddetmek istediğiniz başvuruyu seçin. Başvuru seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Başvuru Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Başvuru Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından Reddedildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın. Onay durumunu Reddedildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir:
 - Kaydın sunulma durumu, Sunuldu durumunda kalır.
 - Tarih, Onaylandığı Tarih alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.

Not: Başvuru onaylanmadıysa, Onaylandığı Tarih alanında tarih görüntülenmez.

 - İş akışı kuralı (konfigüre edildiyse), onaylayan kişinin iade işlemini izlemek için yeni bir görev kaydı oluşturur.
 - E-posta göndermek üzere konfigüre edildiyse, iş akışı kuralı uygun e-posta bildirimleri gönderir.

Başvuruları Geri Çağırma

Başvuru onay zincirinden geçtiği için, iş ortağı başvuruyu geri çağırabilir.

Başlamadan önce. Başvurunun sunulma durumu Sunuldu ve onay durumu Onay Bekliyor olmalıdır.

Başvuruları geri çağırmak için

- 1 Başvurular Giriş Sayfasında Tüm Başvurular bölümünden geri çağırmak istediğiniz başvuruyu seçin. Başvuru seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Başvuru Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Başvuru Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Geri Çağrıldı'yı seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Sunulma durumunu Geri Çağrıldı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:
 - Onaylayan durumu sıfırlanarak boş hale gelir.
 - İş akışı kuralı (konfigüre edildiyse), onay işlemi izlemek için yeni bir görev oluşturur.
 - E-posta göndermek üzere konfigüre edildiyse, iş akışı kuralı uygun e-posta bildirimleri gönderir.

Başvuruları İptal Etme

Başvuru onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi başvuruyu iptal edebilir.

Başlamadan önce. Başvurunun onay durumu Onaylandı olmalıdır.

Bir başvuruyu iptal etmek için

- 1 Başvurular Giriş Sayfasında Tüm Başvurular bölümünden iptal etmek istediğiniz başvuruyu seçin. Başvuru seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Başvurular Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Başvurular Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından İptal Edildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Başvuruları Silme

Başvuru Detayları sayfasından başvuru silebilirsiniz.

Bir başvuruyu silmek için

- 1 Başvuru Detayları sayfasında Sil'e tıklayın.
Seçilen başvuruyu silmek istediğinizden emin olup olmadığını soran bir mesaj kutusu görünür.
- 2 Tamam'a tıklayın.

Başvuru silinir.

Başvuruları İçe Aktarma

Çoğu durumda marka sahipleri başlangıçtaki iş ortağı başvurularını başka bir kaynaktan doldurmayı tercih eder. Marka sahipleri iş ortağı başvurularını Oracle CRM On Demand uygulamasındaki İçe Aktar aracını kullanarak doldurabilir veya başvuru verilerini iş ortağı portalından yüklemek için Web hizmetlerini kullanabilir. Oracle CRM On Demand kullanarak verileri içe aktarma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Verilerinizi İçe Aktarma.

Uygulama Alanları

Uygulama eklemek veya mevcut bir uygulamanın detaylarını güncellemek için Uygulama Düzenleme sayfasını kullanın. Uygulama Düzenleme sayfasında bir uygulamaya ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Uygulamaları Uygulama Listesi sayfasında ve Uygulama Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Şirket Profili	
Adı	Şirketin adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
Yer	Şirketin yeri.
Ana Telefon No	Şirketin birincil telefon numarası.
Ana Faks Numarası	Şirketin birincil faks numarası.
Web Sitesi	Şirketin URL adresi.
Çalışan Sayısı	Şirketteki toplam çalışan sayısı.
Yıllık Gelir	Şirketin toplam yıllık geliri.
Sektör	Şirketin rekabet halinde olduğu sektör.
Ülke	Şirket adresinin ülke bölümü.
Adres 1	Şirket adresine ilişkin ek bilgi.
Adres 2	Şirket adresine ilişkin ek bilgi.
Şehir	Şirket adresinin şehir bölümü.

Alan	Açıklama
İlçe	Şirket adresinin il veya ilçe bölümü.
Posta Kodu	Şirket adresinin posta kodu bölümü.
Başvuruyu Sunan	
Adı	Sunanın adı.
Soyadı	Sunanın soyadı.
İş Telefonu No	Sunanın iş telefonu numarası.
Cep Telefonu No	Sunanın cep telefonu numarası.
İş Faks No	Sunanın iş faksı numarası.
E-posta Adresi	Sunanın e-posta adresi.
İş Unvanı	Sunanın iş unvanı.
Sunma Durumu	Başvurunun geçerli gönderim durumu. Değerler: Sunulmadı, Sunuldu veya Geri Çağrıldı.
Geçerli Onaylayan	Başvuruyu onaylama yetkisine sahip olan kişinin adı.
Ülke	Sunan adresinin ülke bölümü.
Adres 1	Sunan adresine ilişkin ek bilgi.
Adres 2	Sunan adresine ilişkin ek bilgi.
Şehir	Sunan adresinin şehir bölümü.
İlçe	Sunan adresinin il veya ilçe bölümü.
Posta Kodu	Sunan adresinin posta kodu.
İş Ortaklığı Bilgileri	
Onay Durumu	Başvuru için geçerli onay durumu. Değerler: Onay Bekliyor, Onaylandı, Reddedildi veya İptal Edildi.
Sunulduğu Tarih	Başvurunun sunulduğu tarih.
Onaylandığı Tarih	Başvurunun onaylandığı tarih.
İşleyen: Adı	Başvuruyu inceleyen ve kabul eden veya reddeden kişinin adı.
Reddetme Nedeni	Başvurunun reddedilme nedeni. Değerler: Tekrarlı, Yanlış Bilgi, Yetersiz Bilgi veya Diğer.
İş Ortağı Programı	Başvuru ile ilişkili iş ortağı programının adı.
Program Düzeyi	Başvuru ile ilişkili iş ortağı programının düzeyi.

Alan	Açıklama
İş Ortağı Tipi	Başvurunun sunulduğu iş ortağı tipi.
Beklenen İş Ortaklığı Kazançları	Bu iş ortaklığından beklenen kazançlar. Bu, 500 karakter sınırlı bir metin alanıdır.
Mevcut İş Ortaklıkları	Mevcut iş ortaklıkları varsa bu alanda listelenir. Bu, 300 karakter sınırlı bir metin alanıdır.
Ek Bilgi	
İş Ortağı	Bu başvuru ile ilişkili iş ortağı.
Kaynak	Bu başvurunun kaynağı; örneğin, Web sitesi, doğrudan posta, e-posta vb.
Kampanya	Bu iş ortağı başvurusuyla sonuçlanan kampanya. Bu kampanya bu başvuru ile ilişkilidir.
Uygulama No	Bu başvuru için benzersiz kimlik numarası.
Sahip	Başvuru kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

Satış Anlaşması Kayıtları

Satış anlaşması kaydı iş ortaklarının bir iş fırsatı için marka sahibinden özel haklar istedikleri bir işlemdir. İş ortaklarına tedarikçiyi potansiyel bir iş fırsatı ile ilgili olarak bilgilendirmeleri için yöntemler sağlar ve iş ortakları bu iş için öncelik kazanır. Satış anlaşması kayıtları satış olanaklarından daha az ancak iş fırsatlarından daha çok spekülattir, satış olanakları ile iş fırsatları arasında olduğu kabul edilir.

Çoğu durumda, iş ortağı keşfettiği satış olanağı veya iş fırsatı için kayıt ister. Ancak, bir iş ortağı daha önce kendisine marka sahibi tarafından sunulan bir iş fırsatı için de kayıt isteyebilir.

Satış anlaşması kayıtları iş ortaklarının aynı iş fırsatı ile ilgili olarak birbirleriyle veya tedarikçinin iç satış departmanı ile rekabet etmek zorunda kaldıkları kanal çakışmasını gidermeye yardımcı olur. Satış anlaşması kayıtları ayrıca aşağıdaki şekillerde de yararlıdır:

Marka sahibinin iş ortakları iş fırsatı tüm satış olanakları görünürlüğünü geliştirir.

Marka sahibinin dikey satış veya çapraz satış ya da her ikisi ile ilgili yeteneğini artırır.

Bir satış anlaşmasını kaydederken iş ortağında iş fırsatı ile ilgili yeterli miktarda bilgi olmayabilir. Örneğin, iş ortağı müşteri adayının satın almayı düşündüğü ürünlerin doğasını tam olarak bilmiyor olabilir. İş ortağı

müşteri adayının ilgi durumu ile ilgili olarak yalnızca kabaca bir fikre sahip olabilir, örneğin, müşteri adayının alışveriş listesinin kesin bir resmi yerine *ileri teknoloji sunucular*. Bundan dolayı, satış anlaşmalarını kaydederken, iş ortakları istedikleri kadar az veya çok bilgi sağlayabilir.

Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfasıyla Çalışma

Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfası satış anlaşması kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Satış Anlaşması Kaydı Oluşturma

Onayımı Bekleyen En Son Görüntülenen Kayıtlar bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak satış anlaşması kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Satış Anlaşması Kaydı Alanları](#) (sayfa 523).

Satış Anlaşması Kaydı Listeleriyle Çalışma

Satış Anlaşması Kaydı Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıda Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanızda görüntülenebilecek bölümlerden bazıları verilmiştir.

Satış Anlaşması Kaydı Listeleri	Açıklama
Tüm Satış Anlaşması Kayıtları	Bu liste, görebildiğiniz tüm kayıtları kayıt sahibinden bağımsız olarak görüntüler. Satış anlaşması kayıtlarını filtrelemez.
En Son Değiştirilen Satış Anlaşması Kayıtları	Değiştirildikleri tarihe göre sıralanan tüm satış anlaşması kayıtlarını filtreler.
En Son Oluşturulan Satış Anlaşması Kayıtları	Oluşturuldukları tarihe göre sıralanan tüm satış anlaşması kayıtlarını filtreler.
En Son Görüntülenen Satış Anlaşması Kayıtları	En son görüntülandikleri düzene tarihe göre sıralanan tüm satış anlaşması kayıtlarını filtreler.
Sonraki 30 Gün İçinde Süresi Dolan Satış Anlaşması Kayıtları	Süresi günün tarihinden sonraki 30 takvim günü içinde dolan tüm onaylanan satış anlaşması kayıtları.
Onayımı Bekleyen Satış Anlaşması	O andaki onaylayanı olduğunuz, onay durumu Onay

Satış Anlaşması Kaydı Listeleri	Açıklama
Kayıtları	Bekliyor olan tüm satış anlaşması kayıtları.
Son 30 Gün İçinde Aktivitesi Olmayan Satış Anlaşması Kayıtları	İlişkilendirilen iş fırsatı ile ilgili olarak günün tarihinden önceki 30 takvim günü içinde hiçbir aktivite geçirmeyen tüm onaylanan satış anlaşması kayıtları.
Aktif Satış Anlaşması Kayıtları	Onay durumu Onaylandı olan tüm satış anlaşması kayıtları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Onayımı Bekleyen Satış Anlaşması Kayıtları

Onayımı Bekleyen Satış Anlaşması Kayıtları bölümü, o andaki onaylayanı olduğunuz ancak henüz onaylamadığınız tüm satış anlaşması kayıtlarını gösterir.

Diğer Bölümler

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Onaylanan Satış Anlaşması Kayıtları

Sonraki 30 Gün İçinde Süresi Dolan Satış Anlaşması Kayıtları

Son 30 Gün İçinde Aktivitesi Olmayan Satış Anlaşması Kayıtları

En Son Oluşturulan Satış Anlaşması Kayıtları

En Son Değiştirilen Satış Anlaşması Kayıtları

Aktif Satış Anlaşması Kayıtları

Bir veya daha çok rapor bölümü [Şirket yöneticiniz Satış Anlaşması Boyutu Bazında Onaylanan Kayıtlar (Çubuk grafik), Yaş Bazında Onaylanan Kayıtlar (Çubuk grafik), Durum Bazında Kayıtlar (Pasta grafik), Kazanma ile sonuçlanan Kayıtlar (Dönem Bazında) (Çubuk grafik) veya Kayıt sayısı (#) (Dönem Bazında) (Çubuk grafik) gibi rapor bölümleri oluşturabilir.]

Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, şirket yöneticinizin Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Yönetme

Satış anlaşması kayıtlarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Satış Anlaşması Kayıtları Oluşturma](#) (sayfa 513)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaya Sunma](#) (sayfa 514)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaylama](#) (sayfa 515)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını İade Etme](#) (sayfa 516)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Reddetme](#) (sayfa 516)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Yeniden Sunma](#) (sayfa 517)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını İptal Etme](#) (sayfa 517)

[Satış Anlaşması Kayıtları Dönemini Bitirme](#) (sayfa 518)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Güncelleme](#) (sayfa 518)

[Ürünleri Satış Anlaşması Kayıtlarına Bağlama](#) (sayfa 519)

[Satış Anlaşması Boyutunu Hesaplama](#) (sayfa 519)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını İş Fırsatları ile İlişkilendirme](#) (sayfa 520)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (sayfa 520)

[Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları](#) (sayfa 521)

[Satış Anlaşması Kaydı Alanları](#) (sayfa 523)

Satış Anlaşması Kayıtları Oluşturma

Oracle CRM On Demand uygulamasından, iş ortakları bilgileri bir forma girerek satış anlaşması kaydı oluşturabilir. İş ortağı, ne üzerinde çalıştığına ve ne yapmak istediğine bağlı olarak bu forma, uygulama içindeki farklı alanlardan erişebilir. Bu konuda Satış Anlaşması Kayıtları sekmesinden bir satış anlaşması kaydı oluşturma yöntemi açıklanmıştır. İş ortakları başka yöntemler kullanarak da satış anlaşması kayıtları oluşturabilir, bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

İş ortağı satış anlaşması kaydı oluşturduğunda, bunu bağımsız olarak oluşturabilir veya bir iş fırsatı ile ilişkilendirebilir. İş ortağı yeni bir potansiyel iş fırsatı keşfettiğini düşünür ve bunu marka sahibi ile kaydetmek istediğinde bağımsız satış anlaşması kaydı (bağımsız kayıt) oluşturur. Ancak, marka sahibi organizasyon içindeki bir veya birkaç kişi tarafından doğrulanana kadar bunun bir iş fırsatı olduğunu düşünmeyebilir.

Bu durumda, iş ortağı bir iş fırsat keşfettiğine inandığında ve marka sahibi bunun doğrulanana veya teyit edilene kadar bir iş fırsatı olmadığını düşündüğünde, iş ortağı için çözüm bir satış anlaşması kaydı

oluşturmaktır. Satış anlaşması kaydında iş fırsatı ve kayıt bilgileri bir arada bulunur. Bir noktada, iş ortağı kaydı onaya sunar ve uygunsa marka sahibi bunu onaylar. Satış anlaşması kaydına son onayı vermeden önce, marka sahibi kaydı bir iş fırsatı ile ilişkilendirir.

Satış anlaşması kaydı oluşturmak için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Listesi sayfasından Yeni'ye tıklayın.
- 2 Satış Anlaşması Kaydı Detay formunda, gerekli bilgileri girin.
 - a Satış anlaşması kaydı mevcut bir iş fırsatı ile ilgiliyse, İlişkili İş Fırsatı alanında arama yapın ve uygun iş fırsatını seçin. İlişkili İş Fırsatı alanı yalnızca görebildiğiniz iş fırsatlarını görüntülemelidir. Müşteri alanı seçilen iş fırsatı ile ilişkili müşterinin adı ile otomatik olarak doldurulur.
 - b Satış anlaşması kaydı yeni bir iş fırsatı (veya göremediğiniz bir iş fırsatı) ile ilişkiliyse, Yeni İş Fırsatı onay kutusunu seçin ve İş Fırsatı Bilgileri bölümüne aşağıdaki bilgileri girin.
 - Para Birimi
 - Satın anlaşması boyutu
 - Kapanış tarihi
 - Ürün ilgisi
 - Sonraki adım
 - c Satış anlaşması kaydı yeni bir iş fırsatı ile ilgiliyse, mevcut bir müşteri veya yeni bir müşteri için olabilir. Satış anlaşması kaydı mevcut bir müşteri ile ilgiliyse, İlişkili Müşteri alanında arama yapın ve müşteriyi seçin. Satış anlaşması kaydı yeni bir müşteri ile ilişkiliyse, Yeni Müşteri onay kutusunu seçin ve Yeni Şirket bilgileri bölümündeki alanları doldurun.

Satış Anlaşması Kaydı alanları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşması Kaydı Alanları](#) (sayfa 523).
- 3 Kaydı oluşturun.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaya Sunma

Satış anlaşması kaydı iş ortağının bir iş fırsatı için marka sahibinden özel hak isteğidir. İstek, marka sahibi tarafından verilebilir ya da verilmeyebilir. Çoğu şirketin iş ortaklarından gelen bu tür onay isteklerine yönelik net bir şekilde tanımlanmış süreçleri vardır. Genellikle, marka sahibinin bir veya daha fazla çalışanı kaydı çeşitli ölçütlere dayalı olarak değerlendirir ve sonuç olarak isteğin onaylanıp onaylanmayacağına karar verir. Küçük şirketlerde, bir kaydı onaylaması gereken çalışanların statik kalmaları gerekir; yani tüm satış anlaşması kayıtlarını aynı onaylayan gruba onaylar. Ancak, daha büyük şirketlerde, bir kaydı onaylaması gereken onaylayanlar grubu dinamiktir ve satış anlaşması boyutu, iş ortağı, ürünler vb. çeşitli faktörlere dayalıdır.

Başlamadan önce. Satış anlaşması kaydını oluşturun. Satış anlaşması kayıtları oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşması Kayıtları Oluşturma](#) (sayfa 513). Uygun bir kullanıcıyı satış anlaşması kayıtlarını onaylayan kişi olarak atayan bir iş akışı kuralı oluşturun. İş akışı kuralları oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Akışı Kuralları Oluşturma](#).

Satış anlaşması kayıtlarını onaya sunmak için

- 1 Sunulma Durumu alanında, Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasında, Sunuldu seçimini yapın. Sunulma durumunun Sunuldu olarak değiştirilmesi onay işlemini başlatır. Satış anlaşması kaydına erişimi olan herkes onay işlemini başlatabilir.
- 2 Kaydet'e tıklayın. Sunulma Durumu alanı Sunuldu olarak değiştirildikten sonra aşağıdakiler meydana gelir:
 - Onay durumu Onay Bekliyor olarak ayarlanır.
 - Sunulma tarihi otomatik olarak geçerli zaman damgasına ayarlanır.
 - Kayıt yönlendirme işlemi başlar. İş akışı kuralı, satış anlaşması kaydının Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.
 - Onaylayan kişi zaten mevcut değilse, satış anlaşması kaydı ekibine eklenir.
 - İş akışı kuralı konfigüre edildiyse, her e-posta bildirimini gönderir.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaylama

Şirketinizin iş süreçlerine bağlı olarak, satış anlaşması kaydının geçerli bir iş fırsatı olarak görülmesi için şirketinizdeki birden fazla kişinin onaylaması gerekebilir. Şu anda, onay yönlendirme manuel bir süreçtir ve yalnızca bir onay düzeyi desteklenir. Kaydı onay zincirinde taşımak için geçerli onaylayan alanını değiştirmeniz gerekir.

Not: Onay zincirindeki her onaylayan kişi, zincirdeki bir sonraki onaylayanın Onaylayan alanını güncellediğinde çok düzeyli onaya erişebilirsiniz.

Bir satış anlaşması kaydına son onay yalnızca bir iş fırsatı ile ilişkiliyse verilebilir. Kayıt bir iş fırsatı ile ilişkili değilse (örneğin, bağımsız kayıtsa), mevcut bir iş fırsatı ile bağlantılı olmalıdır veya bir iş fırsatına manuel olarak dönüştürülmüş olmalıdır. Bir satış anlaşması kaydının iş fırsatına dönüştürülmesi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşmalarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#) (bkz. "[Satış Anlaşması Kayıtlarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme](#)" sayfa 520). Bir satış anlaşması kaydı son onaya eriştiğinde, kayıt ile ilişkili iş fırsatı iş ortağı organizasyon için görünür hale gelir, çünkü iş ortağı kullanıcının iş fırsatına erişim sağlaması için bu gerekli olabilir.

Not: İlişkili iş fırsatı iş ortağı organizasyon için, yalnızca satış anlaşması kaydının onayı ile görünür hale gelir. Kayıt iade edildiğinde veya reddedildiğinde, ilişkili iş fırsatı görünürlüğü (varsa) verilmez.

Başlamadan önce. Satış anlaşması kaydını onaylayabilmeniz için öncelikle kaydın sunulma durumu Sunuldu olarak ayarlanmalıdır.

Satış anlaşması kayıtlarını onaylamak için

- 1 Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki Onay Durumu alanında Onaylandı seçimini yapın.
- 2 Kaydet'e tıklayın. Onay durumunu Onaylandı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Oracle CRM On Demand, sunulma durumu değerinin Sunuldu olduğunu doğrular. Sunulma durumu başka herhangi bir değere sahipse doğrulama başarısız olur ve uygun bir hata mesajı oluşturulur.
- Oracle CRM On Demand İlişkili İş Fırsatı alanının bir iş fırsatı ile doldurulduğunu doğrular.
- Oracle CRM On Demand İlişkili İş Fırsatı alanında belirtilen iş fırsatının, onaylanan bir satış anlaşması kaydı ile zaten ilişkilendirilmiş olmadığını doğrular.
- İş fırsatı başlığındaki Kaydedildi onay kutusu seçilir.
- İş fırsatı başlığındaki Kayıt Süresi Sonu alanı onaylanan kaydın süre sonu ile doldurulur.
- Onaylanan kayıttaki iş ortağı bilgileri iş fırsatı başlığına kopyalanır.
- Nihai onaylayan geçerli kullanıcı olarak değişir. Geçerli Onaylayan alanı güncellenmez.
- Oracle CRM On Demand uygulamasında, onaylandığı tarih geçerli tarih olarak değişir.
- İş akışı kuralı, onay işlemi izlemek üzere yeni bir görev oluşturur.
- İş akışı kuralı konfigüre edildiyse, uygun e-posta bildirimini gönderir.

Satış Anlaşması Kayıtlarını İade Etme

Satış anlaşması kaydı isteği bir onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi kaydı, satış anlaşması kaydı parametrelerinde değişiklik yapması için oluşturana iade edebilir.

Başlamadan önce. Satış anlaşması kaydının sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Satış anlaşması kayıtlarını iade etmek için

Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki Onay Durumu alanında İade Edildi seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu İade Edildi olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Kaydın sunulma durumu, Sunulmadı olarak ayarlanır.
- Tarih, Onaylandığı Tarih alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
- Onaylayan kişinin iade işlemi izlemek için bir görev kaydı oluşturulur.
- İş akışı kuralı konfigüre edildiyse, uygun e-posta bildirimini gönderir.

Satış anlaşması kaydını oluşturan kişi artık satış anlaşması kaydını güncelleyebilir ve yeniden sunabilir. Satış anlaşması kayıtlarını yeniden sunma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaya Sunma](#) (sayfa 514).

Satış Anlaşması Kayıtlarını Reddetme

Satış anlaşması kaydı onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi onu reddedebilir.

Başlamadan önce. Satış anlaşması kaydının sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Satış anlaşması kayıtlarını reddetmek için

Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki Onay Durumu alanında Reddedildi seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Reddedildi olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Kaydın sunulma durumu, Sunuldu durumunda kalır.
- Tarih, Onaylandığı Tarih alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
- Onaylayan kişinin iade işlemi izlemek için bir görev kaydı oluşturulur.
- İş akışı kuralı konfigüre edildiyse, uygun e-posta bildirimini oluşturur.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Yeniden Sunma

Satış anlaşması kaydı onay işleminden geçtiği için, onaylayan kişi kaydı onaylamak veya reddetmek için ek bilgilere ihtiyaç duyabilir. Bu gibi durumlarda, onaylayan kişi kaydı sahibine iade edebilir iade nedeni belirtir. Alternatif olarak, kaydın sahibi ek bilgiler vermek için kaydı geri çağırabilir.

Kayıt iade edildikten veya geri çağırıldıktan sonra, sahibi onu güncelleyebilir. Satış anlaşması kaydının sahibi kaydı güncelledikten sonra onay için yeniden sunabilir.

Başlamadan önce. Satış anlaşması kaydının sunulma durumu, Geri Çağrıldı veya Sunulmadı olmalıdır.

Satış anlaşması kayıtlarını yeniden onaya sunmak için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Düzenleme sayfasında, ek bilgileri girin.
- 2 Sunulma Durumu alanında, Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasında, Sunuldu seçimini yapın.

Sunulma durumunun Sunuldu olarak değiştirilmesi onay işlemi başlatır. Satış anlaşması kaydına erişimi olan herkes onay işlemi başlatabilir. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sunulma Durumu alanı Sunuldu olarak değiştirildiğinde aşağıdakiler meydana gelir:

- Onay durumu Onay Bekliyor olarak ayarlanır.
- Sunulma tarihi otomatik olarak geçerli zaman damgasına ayarlanır.
- Kayıt yönlendirme işlemi başlar. İş akışı satış anlaşması kaydının Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.
- Onaylayan kişi zaten mevcut değilse, satış anlaşması kaydı ekibine eklenir.
- İş akışı kuralı konfigüre edildiyse, uygun e-posta bildirimini gönderir.

Satış Anlaşması Kayıtlarını İptal Etme

Marka sahibi Onay Durumu alanı şunlardan birine ayarlandığında satış anlaşması kayıtlarını iptal edebilir:

Onay bekliyor

Onaylandı

Onay durumu başka bir değer olduğunda satış anlaşması kaydının iptal edilmesi desteklenmez.

Satış anlaşması kayıtlarını iptal etmek için

Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki Onay Durumu alanında İptal Edildi seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onaylanan bir satış anlaşması kaydı iptal edildiğinde, ilişkili iş fırsatında aşağıdaki güncellemeler yapılır:

- Kaydedildi onay kutusunun seçimi kaldırılır.
- Kayıt Süresi Sonu alanı boş değere dönüşür.
- Kayıtlı İş Ortağı alanı boş değere dönüşür.

Satış Anlaşması Kayıtları Dönemini Bitirme

Aşağıdaki koşulların her ikisi de karşılandığı takdirde, satış anlaşması kaydının dönemini istediğiniz zaman sonlandırabilirsiniz:

Satış anlaşması kaydındaki Sunum Durumu alanı Sunuldu olarak ayarlıdır.

Satış anlaşması kaydındaki Onay Durumu alanı Onaylandı olarak ayarlıdır.

Satış anlaşması kaydının dönemini bitirmek için

Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki Onay Durumu alanında Süresi Doldu seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Süresi Doldu olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

İş fırsatı başlığındaki Kaydedildi onay kutusunun seçimi kaldırılır.

İş fırsatı başlığındaki Kayıt Süresi Sonu alanındaki tarih boş değere dönüşür.

İş fırsatı başlığındaki Kayıtlı İş Ortağı alanı boş değere döner.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Güncelleme

Satış anlaşması kaydını ilk oluşturduğunuzda size gereken tüm bilgilere sahip olmayabilirsiniz. Ayrıca, yalnızca satış anlaşması kaydı oluşturulduktan sonra kayda ürün bilgileri ekleyebilirsiniz. Bundan dolayı, Oracle CRM On Demand görebildiğiniz satış anlaşması kaydını görüntülemenize ve değiştirmenize olanak tanır.

Bir satış anlaşması kaydının durumu Sunulmadı veya Geri Çağrıldı olduğunda, kaydı düzenleyebilir veya gelir satırı öğeleri ekleyebilir ya da kaldırabilirsiniz. Satış anlaşması kaydı başka bir duruma sahip olduğunda bu değişiklikleri yapamazsınız.

Satış anlaşması kaydı güncellemek için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Listesi sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Satış Anlaşması Kaydı Düzenleme sayfasında, satış anlaşması kaydında yapmak istediğiniz değişiklikleri yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Ürünleri Satış Anlaşması Kayıtlarına Bağlama

Yeni bir iş fırsatı kaydettiğinizde, müşteri adayının ilgilendiği ürünlerin tipi ve miktarı hakkında bir fikriniz vardır. Çoğu şirket, kaydın onaylanmasını düşünürken ürünlere baktığından, satış anlaşması kaydı ile ilgili bu bilgileri kaydetmeniz önemlidir. Satış anlaşması kaydı son onaydan önce iş fırsatına dönüştürülebileceğinden, dönüştürme sırasında bu bilgilerin iş fırsatına kopyalanabilmesi için ürün serisi bilgilerinin satışa kaydedilmesi önemlidir.

Başlamadan önce. Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Ürün Gelirleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Satış anlaşması kaydını oluşturun ve durumu Sunulmadı ceya Geri Çağrıldı olarak ayarlayın. Ürün serilerini satış anlaşması kaydına, kaydı oluşturduktan sonra ancak onaya sunmadan önce ekleyebilirsiniz.

Satış anlaşması kayıtlarına ürün bağlamak için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Detayı sayfasının Ürün Gelirleri bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 2 Alanlara, satış anlaşması kaydına bağlamak istediğiniz ürünün ürün adını, miktarını ve fiyatını girin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Kayıtları bağlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Seçtiğiniz Kayda Bağlama](#) (bkz. "Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma" sayfa 114).

Satış Anlaşması Boyutunu Hesaplama

Satış anlaşması kaydı ile ilişkili sıfır, bir veya daha çok ürün serisi kalemi olabilir. Her ürün serisi kaleminde kendisi ile ilişkili bir gelir değeri olabilir. Uygun para birimi dönüştürme işlemi kullanarak, satış anlaşması kaydı başlığında satış anlaşması boyutunu tüm gelir serisi kalemlerinin toplamı olacak şekilde ayarlayabilirsiniz.

Başlamadan önce. Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Ürün Gelirleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Satış anlaşması boyutunu hesaplamak için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı Detayları sayfasının Ürün Gelirleri bölümünde Satış Anlaşması Boyutunu Güncelle'ye tıklayın.

Oracle CRM On Demand her seri kaleminin gelirini getirir ve satış anlaşması para birimine dönüştürür (kayıt başlığında belirtilir). Dönüştürme işlemi gerçekleştirirken, Oracle CRM On Demand seri kalemindeki kambiyo tarihini gözönünde bulundurur. Seri kalemi için bir kambiyo tarihi belirtildiyse, dönüştürme gerçekleştirilirken o tarihteki döviz kuru kullanılır. Hiçbir kambiyo tarihi belirtilmediyse, Oracle CRM On Demand dönüştürme hesaplamalarında günün tarihini kullanır.

Her seri kalemindeki dönüştürülen gelir cari toplama eklenir ve sonuç kayıt başlığındaki Satış Anlaşması Boyutu alanına yazılır.

- 2 Kaydet'e tıklayın.

Satış Anlaşması Kayıtlarını İş Fırsatları ile İlişkilendirme

Oracle CRM On Demand mevcut satış anlaşması kayıtlarını mevcut iş fırsatlarıyla ilişkilendirmenize ve ikisi arasında var olan ilişkileri değiştirmenize olanak tanır. Ayrıca, bir satış anlaşması kaydı yanlış iş fırsatı ile ilişkilendirilebilir.

Satış anlaşması kaydını iş fırsatı ile ilişkilendirmek için

- 1 Satış Anlaşması Kayıtları sayfasında, üzerinde çalışmak istediğiniz satış anlaşması kaydı için Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Satış Anlaşması Kayıtları Düzenleme sayfasındaki İlişkili İş Fırsatı alanında, satış anlaşması kaydını ilişkilendirmek istediğiniz iş fırsatını arayın ve seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme

Kullanıcı rolünüzde uygun ayarlar varsa, firma, ilgili kişi ve iş fırsatı kayıtları oluşturabilir veya satış anlaşması kaydını dönüştürerek satış anlaşması kaydı bilgilerini mevcut kayıtlarla birleştirebilirsiniz. Şirketinizin ayarlarına bağlı olarak, yeni iş fırsatı kaydı gelir hesaplamalarını etkileyen bilgiler içerebilir.

Başlamadan önce. Şu görevleri gerçekleştirmeniz gerekir:

Satış anlaşması kaydını oluşturun. Satış anlaşması kayıtları oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşması Kayıtları Oluşturma](#) (sayfa 513).

Kullanıcı rolünüzü ve erişim profili ayarlarınızı oluşturun. Bu ayarlar ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürmek için Erişim Profili ve Rol Ayarları](#) (bkz. "Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları" sayfa 521).

Bir satış anlaşması kaydını firmaya, ilgili kişiye veya iş fırsatına dönüştürmek için

- 1 Satış Anlaşması Kaydı giriş sayfasındaki Tüm Satış Anlaşması Kayıtları bölümünden, dönüştürmek istediğiniz satış anlaşması kaydını seçin.

Satış anlaşması kayıtları seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).

- 2 Satış Anlaşması Kaydı Detayı sayfasında İş Fırsatına Dönüştür düğmesine tıklayın.
- 3 Satış Anlaşması Kaydını Dönüştür sayfasında şunlardan birini yapın:
 - Bu satış anlaşması kaydı ile ilgili yeni firma ve ilgili kişi kayıtları oluşturmak için Otomatik Olarak Yeni Firma Oluştur ve Otomatik Olarak Yeni İlgili Kişi Oluştur seçeneklerini belirleyin.

Firma bölümünde, öndeğer olarak İlişkili Firma alanında satış anlaşması kaydı ile ilgili İlişkili Şirket alanı görünür. İlgili Kişi bölümünde, öndeğer olarak satış anlaşması kaydı ile ilgili ad ve soyadı görünür.
 - Yeni iş fırsatı oluşturmak ve bu iş fırsatı ile mevcut firma ve ilgili kişi arasında bağlantı oluşturmak için Mevcut Firmayı Kullan ve Mevcut İlgili Kişiyi Kullan seçeneklerini belirleyin.

Satış anlaşması kaydı ile ilişkili bir firma varsa, bu firma İlişkili Firma alanında görünür. Satış anlaşması kaydı ile ilişkili bir ilgili kişi varsa, bu ilgili kişi İlişkili İlgili Kişi alanında görünür.
 - Satış anlaşması kaydı ile farklı bir firma veya ilgili kişi arasında bağlantı oluşturmak için, İlişkili Firma veya İlişkili İlgili Kişi alanlarının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve başka bir firma veya ilgili kişi seçin. İlişkili Firma veya İlişkili İlgili Kişi alanlarında doğru adların görüldüğünden ve Mevcut Firmayı Kullan ve Mevcut İlgili Kişiyi Kullan seçeneklerinin belirlendiğinden emin olun.
- 4 Satış anlaşması kaydını iş fırsatına dönüştürmek için Otomatik Olarak İş Fırsatı Oluştur seçeneğini belirleyin ve alanları doldurun.

Satış anlaşması kaydının adı İş Fırsatı Adı alanında öndeğer olarak görünür. Gelir, kapanış tarihi, sonraki adım ve açıklama alanlarındaki veriler de iş fırsatı kaydına taşınır. Bu verileri Satış Anlaşması Kaydını Dönüştür sayfasında düzenleyebilirsiniz. Ayrıca, satış anlaşması kaydını mevcut bir iş fırsatı ile ilişkilendirebilirsiniz. Bunu gerçekleştirmek için şunu yapın:

 - a Mevcut İş Fırsatını Kullan seçeneğini belirleyin
 - b İlişkili İş Fırsatı alanının yanındaki Arama simgesini kullanarak uygun iş fırsatını seçin.
- 5 Satış anlaşması kaydını dönüştürmek için Kaydet'e tıklayın.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları

Satış anlaşması kayıtlarını firmalara, ilgili kişilere veya iş fırsatlarına dönüştürmek için erişim profillerinizde ve kullanıcı rolünüzde uygun ayarların olması gerekir. Bu konu gerekli ayarları açıklar.

Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürme için Erişim Profili Ayarları

Satış anlaşması kayıtlarını dönüştürmenize olanak tanıyan erişim düzeyleri aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir. Bu ayarlar erişim profili öndeğeriniz ve sahip erişimi profilinizin her ikisinde de gereklidir.

Aşağıdaki tabloda, satış anlaşması kayıtlarını dönüştürmenize olanak tanıyan erişim düzeyleri ve kayıt tipleri gösterilmiştir.

Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
------------	---------------

Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
Firma	Oku ve Düzenle
İlgili Kişi	Oku ve Düzenle
Satış Anlaşması Kaydı	Oku ve Düzenle
İş Fırsatı	Oku ve Düzenle

Aşağıdaki tabloda, satış anlaşması kayıtlarını dönüştürmenize olanak tanıyan ilgili bilgiler kayıt tipleri için erişim düzeyleri gösterilmiştir.

Kayıt Tipi	İlgili Bilgiler Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
Firma	Adresler	Oku, Oluştur ve Düzenle
İlgili Kişi	Firmalar	Oku ve Oluştur
	Adresler	Oku, Oluştur ve Düzenle
İş Fırsatı	Gelir	Oku ve Düzenle
	İlgili Kişi	Oku ve Oluştur

Satış Anlaşması Kayıtları Dönüştürme için Kullanıcı Rolü Ayarları

Satış anlaşması kayıtlarını dönüştürmenize olanak tanıyan rol ayarları aşağıdaki gibidir:

Rolde Satış Anlaşmalarını Dönüştürme ayrıcalığı olmalıdır.

Rol ile ilgili kayıt tipi erişiminde şu ayarlar olmalıdır:

- Tüm satış anlaşması kayıtları dönüştürme durumlarında, Satış Anlaşması Kaydı tipi için Erişimi Var onay kutusunun seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını mevcut iş fırsatlarına dönüştürmek için (ilişkilendirmek veya bağlamak), İş Fırsatı kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var onay kutusunun seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını yeni iş fırsatlarına dönüştürmek için, İş Fırsatı kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var ve Oluşturabilir onay kutularının seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını mevcut firmalara dönüştürmek için, Firma kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var onay kutusunun seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını yeni firmalara dönüştürmek için, Firma kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var ve Oluşturabilir onay kutularının seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını mevcut ilgili kişilere dönüştürmek için, İlgili Kişi kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var onay kutusunun seçili olması gerekir.
- Satış anlaşması kayıtlarını yeni ilgili kişilere dönüştürmek için, İlgili Kişi kayıt tipi ile ilgili Erişimi Var ve Oluşturabilir onay kutularının seçili olması gerekir.

NOT: İş Ortağı İlişkisi Yönetimini konfigüre etme hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management Configuration Guide*.

Satış Anlaşması Kaydı Alanları

Satış anlaşması kaydı eklemek veya mevcut bir satış anlaşması kaydının detaylarını güncellemek için Satış Anlaşması Kaydı Düzenleme sayfasını kullanın. Satış Anlaşması Kaydı Düzenleme sayfasında bir satış anlaşması kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Satış Anlaşması Kaydı Temel Bilgileri	
Adı	Satış anlaşması kaydının adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
Tip	Satış anlaşması kaydının tipi. Seçenekler içinde şunlar vardır: Standart ve Standart Olmayan.
Sunma Durumu	Satış Anlaşması kaydının gönderilme durumu. Seçenekler içinde şunlar vardır: Sunulmadı, Sunuldu ve Geri Çağrıldı.
Geçerlilik Son Tarihi	Satış anlaşması kaydının süresinin dolacağı tarih.
Özel Fiyat Gerekli.	Satış anlaşması kaydı için özel fiyatlandırmanın gerekli olup olmadığını gösterir.
İlişkili Satış Olanağı	Satış anlaşması kaydı olarak sonuçlanan satış olanağının benzersiz tanımlayıcısı.
Kimlik	Satış anlaşması kaydının benzersiz tanımlayıcısı (No).
Asıl İş Ortağı	Satış anlaşması kaydını ortaya çıkaran iş ortağı firma. Satış anlaşması kaydının artık buna sahip olmadığını ortaya çıkaran iş ortağı.
Asıl İş Ortağı: Yer	Başlangıç iş ortağı firmasının yeri.
İş Ortağı Programı	Satış anlaşması kaydının ekli olduğu iş ortağı programı.
Hedef	Satış anlaşması kaydı ile ilişkili hedef.
Destek Gerekli	Satış anlaşması kaydı için satış öncesi desteğin gerekli olup olmadığını gösterir.
İş Fırsatı Bilgileri	
İlişkili İş Fırsatı	Satış anlaşması kaydının ilişkili olduğu iş fırsatının adı.

Alan	Açıklama
Yeni İş Fırsatı	Satış anlaşması kaydı ile ilişkili iş fırsatının yeni olup olmadığını gösterir.
Para Birimi	Satış anlaşması kaydının ilişkili olduğu iş fırsatı için seçilen para birimi.
Satın Anlaşması Boyutu	Seçilen para birimi cinsinden satış anlaşmasının boyutu.
Kapanış Tarihi	Satış anlaşması kaydının ilişkili olduğu iş fırsatı için kapanış tarihi.
Ürün İlgisi	Müşteri adayının ilgili olduğu ürün alanı.
Sonraki Adım	Satış anlaşması kaydı ile ilişkili iş fırsatı için satış işlemindeki sonraki mantıksal adım.
Müşteri Bilgileri	
İlişkili Müşteri	Satış anlaşması kaydı ile ilişkili müşteri organizasyonunu adı.
Yeni Müşteri	Satış anlaşması kaydının yeni müşteri organizasyonu için olup olmadığını gösterir.
Şirket Adı	Müşteri organizasyonunun adı.
Ülke	Müşteri organizasyonunun bulunduğu ülke.
Cadde	Müşteri organizasyonunun adresi.
Şehir	Müşteri organizasyonunun adresindeki şehir bilgisi.
Durum	Müşteri organizasyonunun adresindeki il bilgisi.
Posta Kodu	Müşteri organizasyonunun adresindeki posta kodu.
İlişkili İlgili Kişi	İlişkili ilgili kişinin adı.
Yeni İlgili Kişi	Bunun yeni bir ilgili kişi olup olmadığını gösterir.
Bay/Bayan	Uygun selamlama biçimini belirler.
Adı	Müşterinin adı.
İkinci Ad	Müşterinin ikinci adı.
Soyadı	Müşteri ilgili kişinin soyadı.
İş Unvanı	Müşteri ilgili kişinin unvanı.
E-posta	Müşteri ilgili kişinin e-posta adresi.
Telefon No	Müşteri ilgili kişinin telefon numarası.

Alan	Açıklama
Cep Telefonu	Müşteri ilgili kişinin cep telefonu numarası.
Faks	Müşteri ilgili kişinin faks numarası.
Onay Bilgileri	
Onay Durumu	Satış anlaşması kaydı onayının güncel durumu.
Geçerli Onaylayan	Satış anlaşması kaydını onaylaması gereken sıradaki kişinin adı.
Nihai Onaylayan	Satış anlaşması kaydına son onayı veren kişinin adı.
Sunulduğu Tarih	Satış anlaşması kaydının onaya sunulduğu tarih.
Onaylandığı Tarih	Satış anlaşması kaydının son olarak onaylandığı tarih.
Reddetme Nedeni	Satış anlaşması kaydı onayının reddedilme nedeni.
Açıklama	Satış anlaşması kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Ek Bilgi	
Sahip	<p>Satış anlaşması kaydının sahibi.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Sahip İş Ortağı Firma	Satış anlaşması kaydının sahibi olan iş ortağı firmanın adı.
Başlangıç İş Ortağı Firma	Satış anlaşması kaydını ortaya çıkaran iş ortağı firmanın adı. Satış anlaşması kaydının artık buna sahip olmadığını ortaya çıkaran iş ortağı
Açıklama	Satış anlaşması kaydı ile ilgili ek bilgiler varsa girin.

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

Pazar geliştirme fonları, marka sahiplerine, iş ortaklarının kullanımına sundukları pazarlama fonlarını organize hale getirme yeteneğini sağlar, böylece bir iş ortağı marka sahibinin ürünlerini belirli coğrafi bölgelerde satabilir veya markasını pazarlayabilir. *Pazar Geliştirme Fonları isteği*, iş ortağının marka sahibinden fon istediği bir fon isteğidir.

İş ortakları pazarlama aktivitelerine fon sağlamak için ön onaylar isteyebilir. Pazar Geliştirme Fonu istekleri pazarlama aktivitesinin detaylarını ve tahmini maliyetini belirler. Ardından Pazar Geliştirme Fonu isteği onay işlemine yönlendirilir. Marka sahibi Pazar Geliştirme Fonu isteği için onaylanan fonları sağlar ve bunu onaylayabilir, reddedebilir veya iade edebilir.

Pazarlama aktiviteleri tamamlandıktan sonra, iş ortakları marka sahibi tarafından önceden onaylanan harcanan parayı geri almak için hak talepleri oluşturabilir. Hak talepleri belirli bir Pazar Geliştirme Fonu isteğine yönelik olarak oluşturulur veya bağımsız olarak bulunabilirler. Bir Pazar Geliştirme Fonunda kendisi ile ilişkilendirilmiş yalnızca bir hak talebi olabilir. Hak talebi onaylandığında, fon Pazar Geliştirme Fonu isteği ile ilişkili olarak borçlandırılır.

Pazar Geliştirme Fonları Giriş Sayfasıyla Çalışma

Pazar Geliştirme Fonları İsteği Giriş Sayfası, pazar geliştirme fonu isteklerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi, Pazar Geliştirme Fonları İsteği Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Pazar Geliştirme Fonları İsteği Oluşturma

En Son Değiştirilen Pazar Geliştirme Fonları İsteği bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak pazar geliştirme fonu isteği oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve Pazar Geliştirme Fonları Alanları.

Pazar Geliştirme Fonları İsteği Listeleriyle Çalışma

Pazar Geliştirme Fonları İsteği Listeleri bölümünde birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda Pazar Geliştirme Fonları İsteklerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Pazar Geliştirme Fonları İstek Listesi	Açıklama
Tüm Pazar Geliştirme Fonları İstekleri	Bu liste, görebildiğiniz tüm kayıtları liste sahibinden bağımsız olarak görüntüler. Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtrelemez.
En Son Oluşturulan Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtreler.

Pazar Geliştirme Fonları İstek Listesi	Açıklama
En Son Değiştirilen Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtreler.
MDF İsteklerim	Sahip alanında adınızın bulunduğu Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtreler.
En Son Oluşturduğum Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, oluşturulduğu tarihe göre sıralanan Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtreler.
En Son Değiştirdiğim Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan Pazar Geliştirme Fonları isteklerini filtreler.
Tüm Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İstekleri	Onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan tüm Pazar Geliştirme Fonları istekleri.
Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim	Onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan, sahibi olduğunuz Pazar Geliştirme Fonları istekleri.
Onaylanan Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim	Sahip olduğunuz tüm onaylanan Pazar Geliştirme Fonları istekleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirdiğim Pazar Geliştirme Fonu İstekleri Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirdiğim Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünde, sahip olduğunuz ve kısa süre önce değiştirilen Pazar Geliştirme Fonu istekleri gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim Bölümünü Görüntüleme

Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim bölümünde, onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan, sahibi olduğunuz Pazar Geliştirme Fonları istekleri. Bu listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Pazar Geliştirme Fonu İsteği Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Pazar Geliştirme Fonu İstekleri Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Pazar Geliştirme Fonu İstek Listesi

Tüm Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

En Son Oluşturulan Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

En Son Değiştirilen Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

Beklemedeki Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim

Onaylanan Pazar Geliştirme Fonu İsteklerim

En Son Oluşturduğum Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

En Son Değiştirdiğim Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

Onayımı Bekleyen Pazar Geliştirme Fonu İstekleri

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İstekleri Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Pazar Geliştirme Fonu İstekleri Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Yönetme

Pazar Geliştirme Fonu isteklerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 529)

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Geri Çağırma](#) (sayfa 530)

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İade Etme](#) (sayfa 530)

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Reddetme](#) (sayfa 531)

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaylama](#) (sayfa 532)

[Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İptal Etme](#) (sayfa 532)

[Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Talepleri Sunma](#) (sayfa 533)

[Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme](#) (sayfa 534)

[Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama](#) (sayfa 534)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

Birçok kayıt tipi için ortak olan prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştirebilirsiniz.

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaya Sunma

İş ortakları, bir pazar geliştirme fonu (MDF) isteği sunarak pazarlama aktivitelerine fon ayrılması için ön onay isteyebilir. Pazar geliştirme fonu isteği, aktivite detaylarını ve iş ortağının harcanacağını tahmin ettiği fon tutarını içerir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğini oluşturun. Uygun bir kullanıcıyı pazar geliştirme fonu isteklerini onaylayan kişi olarak atayan bir iş akışı kuralı oluşturun. İş akışı kuralları oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Akışı Kuralları Oluşturma.

Bir pazar geliştirme fonu isteğini onaya sunmak için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, onaya sunmak istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Sunuldu'yu seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sunma Durumu alanının değerini Sunuldu olarak değiştirip kaydı oluşturmanızdan sonra aşağıdakiler olur:

- Onay durumu Onay Bekliyor olarak ayarlanır.
- Sunulma tarihi otomatik olarak geçerli zaman damgasına ayarlanır.
- Pazar geliştirme fonu isteğini yönlendirme işlemi başlar. İş akışı kuralı, pazar geliştirme fonu isteğinin Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.
- Onaylayan kişi zaten mevcut değilse, pazar geliştirme fonu isteği ekibine eklenir.
- İş akışı kuralı e-posta bildirimleri gönderir.

Pazar geliştirme fonu isteği, onaylayan kişinin işlemini bekleyen ve iş ortağı (sahip) için salt okunur olan kayıt listesinde görünür. İstekte daha fazla güncelleme (örneğin, istenen tutarları güncelleme, ilişkili fonu değiştirme

vb.) yapılmasına izin verilmez. İş ortağı, sunulan bir pazar geliştirme fonu isteğinde yalnızca isteği başarıyla geri çağırdıktan sonra değişiklik yapabilir.

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Geri Çağırma

Bir pazar geliştirme fonu (MDF) isteği sunulduktan sonra ve onaylanmadan önce, bu isteği geri çağırabilirsiniz. İsteği başarıyla geri çağırdıktan sonra, güncellemeye devam edebilir ve onay için yeniden sunabilirsiniz.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğinin sunulma durumu Sunuldu ve onay durumu Onay Bekliyor olmalıdır.

Pazar geliştirme fonu isteğini geri çağırmak için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, geri çağırmak istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Geri Çağırıldı'yı seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sunulma durumunu Geri Çağırıldı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Onay Durumu boş değere sıfırlanır.
- Bir iş akışı kuralı, işlemi izlemek üzere yeni bir görev oluşturur (konfigüre edilmişse).
- Bir iş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir (konfigüre edilmişse).

Böylece, pazar geliştirme fonu isteğini güncelleyip yeniden sunabilirsiniz. İstek sunma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 529).

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İade Etme

Pazar geliştirme fonu (MDF) isteği bir onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi isteği değişiklik yapması veya ek bilgi sağlama için sahabe iade edebilir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğinin sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Pazar geliştirme fonu isteğini iade etmek için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, iade etmek istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından İade Edildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu İade Edildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir:

- Pazar geliştirme fonu isteğinin sunulma durumu Sunulmadı olarak ayarlanır.
- Tarih, Ön Onay Tarihi alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
- Onaylayan kişinin iade işlemi izlemek için bir görev kaydı oluşturulur.
- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar geliştirme fonu isteğinin sahibi artık isteği güncelleyebilir ve yeniden sunabilir. Pazar geliştirme fonu istekleri sunma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 529).

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Reddetme

Pazar geliştirme fonu (MDF) isteği bir onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi, pazarlama aktivitesi için istenen tutar verilemiyorsa isteği iade edebilir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğinin sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Bir pazar geliştirme fonu isteğini reddetmek için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, reddetmek istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.
Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından Reddedildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Reddedildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir:

- Pazar geliştirme fonu isteğinin sunulma durumu Sunuldu olarak kalır.
- Tarih, Ön Onay Tarihi alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
- Onaylayan kişinin iade işlemi izlemek için bir görev kaydı oluşturulur.
- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar geliştirme fonu isteği reddedildikten sonra, sahip için salt okunur hale gelir ve isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaylama

Bir onaylayan pazar geliştirme fonu isteği için ön onay verebilir ve istenen pazarlama aktivitesine fon ayırabilir. Şu anda, pazar geliştirme fonu istekleri için onay yönlendirme manuel bir süreçtir ve yalnızca bir onay düzeyi desteklenir.

NOT: Onay zincirindeki her onaylayan kişi, zincirdeki bir sonraki onaylayanın Onaylayan alanını güncellediğinde çok düzeyli onaya erişebilirsiniz.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğini onaylayabilmeniz için öncelikle isteğin sunulma durumu Sunuldu olarak ayarlanmalıdır.

Pazar geliştirme fonu isteğini onaylamak için

1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, onaylamak istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Ön Onay Verilen Tutar alanına bir tutar girin.

4 Onay Durumu alanında Onaylandı'yı seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Onaylandı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Oracle CRM On Demand, sunulma durumu değerinin Sunuldu olduğunu doğrular. Sunulma durumu başka herhangi bir değere sahipse doğrulama başarısız olur ve uygun bir hata mesajı oluşturulur.
- Oracle CRM On Demand, ön onay verilen tutarın geçerli onaylayan kişi için belirlenen onay Limitini aşmadığını ve onayın negatif fon bakiyesine neden olmayacağını doğrular. Doğrulama başarısız olursa, ilgili bir hata mesajı oluşturulur.
- Son Onaylayan alanı geçerli kullanıcı olarak değişir. Geçerli Onaylayan alanı güncellenmez.
- Oracle CRM On Demand uygulamasında, ön onay tarihi güncel tarihe ayarlanır.
- Bir iş akışı, onay işlemini izlemek üzere yeni bir görev oluşturur
- Bir iş akışı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar geliştirme fonu isteği onaylandıktan sonra salt okunur hale gelir ve ilgili bir hak talebi sunulması ya da son geçerlilik tarihinin uzatılması durumu dışında isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İptal Etme

Marka sahibi, istek geçerliliğini yitirdiğinde, pazar geliştirme fonu (MDF) isteğini herhangi bir noktada iptal edebilir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu isteğinin onay durumu Onaylandı'ya ayarlanmalıdır.

Pazar geliştirme fonu isteğini iptal etmek için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, iptal etmek istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.
Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından İptal Edildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Onay durumunu İptal Edildi olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:
 - Oracle CRM On Demand, onay durumunun Sunuldu olarak ayarlandığını doğrular.
 - İş akışı kuralı, işlemi izlemek üzere yeni bir görev oluşturur.
 - Bir iş akışı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar geliştirme fonu isteği iptal edildikten sonra, salt okunur hale gelir ve isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Talepleri Sunma

İş ortakları, pazarlama aktivitelerine harcanan önceden onaylanmış parayı geri almak için hak talepleri oluşturur. Hak talepleri belirli bir pazar geliştirme fonu isteğine yönelik olarak oluşturulur veya bağımsız olarak bulunabilir.

Bir pazar geliştirme fonu isteğine yönelik hak talebi sunmak için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, hak talebi sunmak istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.
Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı alanına bir tutar girin.
- 4 Hak Talebi Durumu alanında Hak Talebi Sunuldu'yu seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Hak Talebi Durumu alanı Hak Talebi Sunuldu olarak değiştirildikten ve kayıt oluşturulduktan sonra şunlar gerçekleşir:
 - Pazar geliştirme fonu isteği hak talebini yönlendirme işlemi başlar.
 - İş akışı kuralı, pazar geliştirme fonu isteğinin Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.

- Onaylayan kişi zaten mevcut değilse, pazar geliştirme fonu isteği ekibine eklenir.
- İş akışı kuralları, ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme

Pazar geliştirme fonu (MDF) hak talebi onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi onu reddedebilir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu hak talebinin sunulma durumu Hak Talebi Sunuldu olmalıdır.

Bir pazar geliştirme fonu isteğine yönelik hak talebini reddetmek için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, hak talebini reddetmek istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Hak Talebi Durumu alanından Hak Talebi Reddedildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Hak talebi durumunu Hak Talebi Reddedildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir: iş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama

Onaylayan, pazar geliştirme fonu (MDF) hak talebini onaylayabilir ve iş ortağına kredi önerebilir. Şu anda pazar geliştirme fonu hak talepleri için yalnızca bir onay düzeyi desteklenmektedir.

Başlamadan önce. Pazar geliştirme fonu hak talebini onaylayabilmeniz için öncelikle hak talebinin sunulma durumu Hak Talebi Sunuldu olarak ayarlanmalıdır.

Bir pazar geliştirme fonu isteğine yönelik hak talebini onaylamak için

- 1 Pazar Geliştirme Fonu İsteği giriş sayfasındaki Tüm Pazar Geliştirme Fonu İstekleri bölümünden, hak talebini onaylamak istediğiniz pazar geliştirme fonu isteğini seçin.

Pazar geliştirme fonu isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.

- 3 Pazar Geliştirme Fonu İsteği Düzenleme sayfasında, Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı alanına bir tutar girin.

- 4 Hak Talebi Durumu alanından Hak Talebi Onaylandı seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Onaylandı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Oracle CRM On Demand, onaylanan toplam hak talebi tutarının geçerli onaylayan kişi için belirlenen onay limitini aşmadığını ve onayın negatif fon bakiyesine neden olmayacağını doğrular. Doğrulama başarısız olursa, ilgili bir hata mesajı oluşturulur.
- Oracle CRM On Demand uygulamasında, hak talebi karar tarihi geçerli tarihe ayarlanır.
- İş akışı kuralları, ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Bir hak talebi onaylandığında, pazar geliştirme fonu isteği ile ilişkili fonu borçlandırır.

Pazar Geliştirme Fonları İstek Alanları

Pazar geliştirme fonları isteği eklemek veya mevcut Pazar Geliştirme Fonları isteğini güncellemek için Pazar Geliştirme Fonları İstek Düzenleme sayfasını kullanın. Pazar Geliştirme Fonları İstek Düzenleme sayfasında bir Pazar Geliştirme Fonları isteğine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Pazar Geliştirme Fonları İsteği Bilgileri	
No	Pazar Geliştirme Fonları İsteği tanımlayıcısı (No).
İstek Adı	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin benzersiz adı.
Asıl İş Ortağı Firma	Pazar Geliştirme Fonları isteğini sunmada sorumluluk alan iş ortağı firma.
Fon	Pazar Geliştirme Fonları isteği ile ilişkili fonun adı.
Sunma Durumu	Sunma durumu, örneğin Sunuldu, Sunulmadı veya Geri Çağrıldı.
Son Tarih	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin onaylanması gereken tarih. Öndeğer olarak günün tarihinden 7 gün sonrasına ayarlanır.
Geçerlilik Son Tarihi	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin geçerliliğini kaybedeceği tarih.
Kampanya	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin ilişkili olduğu kampanyanın adı.
Pazarlama Amacı	Pazar Geliştirme Fonları isteği için pazarlama nedeni.
Bölge	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin gerçekleştiği bölge.
Kategori	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin ait olduğu kategori.

Alan	Açıklama
İş Ortağı Programı	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin ilişkili olduğu iş ortağı programının adı.
Pazar Geliştirme Fonları İsteği Para Birimi	Pazar Geliştirme Fonları isteği için istenen para birimi.
Pazar Geliştirme Fonları İsteği Detaylı Bilgileri	
Başlangıç Tarihi	Pazarlama etkinliğinin başladığı tarih ve saat. Bu tarihi değiştirmek için takvim denetimlerini kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	Pazarlama etkinliğinin tamamlandığı tarih ve saat. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
İstenen Tutar	Pazarlama etkinliği için istenen toplam tutar.
Ön Onaylı Tutar	Marka sahibi pazarlama etkinliği için toplan onaylanan tutarı girer.
Onay Durumu	Pazar Geliştirme Fonları isteği için geçerli onay durumu.
İstek Tarihi	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin oluşturulduğu tarih ve saat.
Sunulduğu Tarih	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin sunulduğu tarih ve saat.
Ön Onay Tarihi	Pazar Geliştirme Fonları isteğinin ön onay aldığı tarih ve saat.
Onaylayan	Geçerli onaylayanın adı.
Son Onaylayan	Önceki onaylayanın adı.
Neden Kodu	Pazarlama etkinliğinin onaylanmama nedeni. Öndeğerler: Tekrarlı, Yanlış Bilgi, Yetersiz Bilgi veya Diğer.
Hak Talebi Bilgileri	
İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı	İş ortağının pazarlama etkinliği için istediği toplam hak talebi tutarı.
Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı	Marka sahibi tarafından pazarlama etkinliği için onaylanan toplam hak talebi tutarı.
Hak Talebi Durumu	Hak talebinin güncel durumu.
Hak Talebi Karar Tarihi	Hak talebi ile ilgili kararın verildiği tarih.
Ek Bilgi	
Sahip	Pazar Geliştirme Fonları istek kaydının sahibi. Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.

Alan	Açıklama
	Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).
Açıklama	Pazar Geliştirme Fonları istek kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sahip İş Ortağı Firma	Sahibin çalıştığı iş ortağı firma. Bundan dolayı, sahip bir iş ortağı ise sahip firma iş ortağının ait olduğu iş ortağı firmanın adı ile doldurulur.
Kanal Yöneticisi	Kanal yöneticisi iş ortakları ile marka sahibi şirketi arasındaki ilişkileri sürdürmekle sorumludur. Kanal yöneticileri iş ortağının birincil ilgili kişisi olarak faaliyet gösterir.
Başlangıç İş Ortağı Firma	Pazar Geliştirme Fonları isteğini başlatan iş ortağının adı.

Özel Fiyatlandırma İstekleri

Özel fiyatlandırma istekleri, iş ortağının marka sahibinden herhangi bir ürüne yönelik indirim istediği bir grup iş sürecini içerir. Örneğin, özel fiyatlandırma isteği rekabetçi bir satış anlaşmasına ya da fiyatlarda indirim trendine yanıt olabilir. Marka sahibi, düşük fiyatlar belirler ve satıştan sonra iş ortağına kredi verir. Özel yetkili bir fiyat, tipik olarak yetkili bir ürün, miktar, süre ve iş ortağı veya son müşteri ya da her ikisi için geçerlidir.

Özel fiyatlandırma istekleri şu iki aşamadan oluşur:

Özel fiyatlandırma isteği yönetimi. İş ortağı ya da iş ortağı adına marka sahibi, bir ürün için özel fiyatlandırma isteği oluşturur ve düşük fiyatın nedeni gibi detayları sağlar. İş ortağı isteği onaylaması için marka sahibine sunar ve istek onaylandığında stoğu müşteriye yeni düşük fiyattan satar. Satıştan sonra, iş ortağı, orijinal satınalma maliyetiyle yeni yetkili maliyet arasındaki fark için hak talebinde bulunmak üzere özel fiyatlandırma hak talebi sürecini kullanabilir.

Özel fiyatlandırma hak talebi yönetimi. İş ortağı, onaylanan ve açık özel fiyatlandırma isteklerinde kayıp kredisi almak amacıyla özel fiyatlandırma hak talebi oluşturur. Satış Noktası raporları, genellikle satıştan sonra özel fiyatlandırma hak talepleriyle birlikte sunulur. İstek onaylandıktan sonra, marka sahibi orijinal maliyetle yeni yetkili maliyet arasındaki fark için iş ortağına bir kredi teklifinde bulunur.

Özel fiyatlandırma istekleri, marka sahipleri ve iş ortakları için şu yönlerden avantajlı olur:

Marka sahiplerinin iş ortaklarını rekabetçi durumlarda desteklemesini sağlar

İş ortaklarını, fiyatların daha sonra düşme ihtimali olsa bile marka sahiplerinden ürün satın almaya ve stoklamaya teşvik eder

Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma

Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfası, özel fiyatlandırma isteklerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Özel Fiyatlandırma İsteği Oluşturma

En Son Değiştirilen Özel Fiyatlandırma İsteği bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak özel fiyatlandırma isteği oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Özel Fiyatlandırma İsteği Alanları](#) (sayfa 551).

Özel Fiyatlandırma İsteği Listeleriyle Çalışma

Özel Fiyatlandırma İsteği Listeleri bölümünde birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda Özel Fiyatlandırma İsteklerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Özel Fiyatlandırma İsteği Listesi	Açıklama
Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri	Bu liste, görebildiğiniz tüm kayıtları liste sahibinden bağımsız olarak görüntüler. Özel fiyatlandırma isteklerini filtrelemez.
En Son Oluşturulan Özel Fiyatlandırma İstekleri	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
En Son Değiştirilen Özel Fiyatlandırma İstekleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
Özel Fiyatlandırma İsteklerim	Sahip alanında adınızın bulunduğu özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
En Son Oluşturduğum Özel Fiyatlandırma İstekleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, oluşturulduğu tarihe göre sıralanan özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
En Son Değiştirdiğim Özel Fiyatlandırma İstekleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
Bekleyen Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri	Onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan tüm özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.

Özel Fiyatlandırma İsteği Listesi	Açıklama
Beklemedeki Özel Fiyatlandırma İsteklerim	Onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan tüm özel fiyatlandırma isteklerinizi filtreler.
Onaylanan Özel Fiyatlandırma İsteklerim	Sahip olduğunuz tüm onaylanan özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.
Onayımı Bekleyen Özel Fiyatlandırma İstekleri	Onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan ve sizin onayınızı bekleyen tüm özel fiyatlandırma isteklerini filtreler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirdiğim Özel Fiyatlandırma İstekleri Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirdiğim Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünde, sahip olduğunuz ve kısa süre önce değiştirilen özel fiyatlandırma istekleri gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Beklemedeki Özel Fiyatlandırma İsteklerim Bölümünü Görüntüleme

Beklemedeki Özel Fiyatlandırma İsteklerim Bölümünde, onay durumu Onay Bekliyor ya da hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olan tüm özel fiyatlandırma istekleri gösterilir. Bu listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, Özel Fiyatlandırma İstekleri Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Özel Fiyatlandırma İsteği Listeleri

Bekleyen Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri

En Son Oluşturulan Özel Fiyatlandırma İstekleri

En Son Değiştirilen Özel Fiyatlandırma İstekleri

Beklemedeki Özel Fiyatlandırma İsteklerim

Onaylanan Özel Fiyatlandırma İsteklerim

En Son Oluşturduğum Özel Fiyatlandırma İstekleri

En Son Değiştirdiğim Özel Fiyatlandırma İstekleri

Onayımı Bekleyen Özel Fiyatlandırma İstekleri

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz, Özel Fiyatlandırma İsteği Analitik Raporu gibi rapor bölümlerini Özel Fiyatlandırma İstekleri Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir)

Özel Fiyatlandırma İstekleri Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Özel Fiyatlandırma İstekleri Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Özel Fiyatlandırma İstekleri Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Yönetme

Özel fiyatlandırma isteklerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Ürünleri Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama](#) (sayfa 541)

[Programları Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama](#) (sayfa 542)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 542)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini Geri Çağırma](#) (sayfa 543)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini Getirme](#) (sayfa 543)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini Reddetme](#) (sayfa 544)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaylama](#) (sayfa 545)

[Özel Fiyatlandırma İsteklerini İptal Etme](#) (sayfa 546)

[Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Talepleri Sunma](#) (sayfa 546)

[Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme](#) (sayfa 547)

[Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama](#) (sayfa 547)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Ürünleri Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama

Şunları yapmak amacıyla ürünleri özel fiyatlandırma isteklerine bağlayabilirsiniz:

Hangi ürünlerin özel fiyatlandırma isteğine ait olduğunu izleme

İstenen ve önceden onaylanan (yetkili) toplam tutarları hesaplama

NOT: İstenen ve önceden onaylanan toplam tutarları hesaplamak için [İstek Toplamlarını Güncelle](#)'ye tıklamanız gerekir.

Başlamadan önce. Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Özel Fiyatlandırma Ürünleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Ürünü özel fiyatlandırma isteğine bağlamak için

- 1 Ürünü bağlamak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini (Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünde listelenir) seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında, Özel Fiyatlandırma Ürünleri bölümüne ilerleyin ve Ekle'ye tıklayın.
- 3 Ürün alanında, özel fiyatlandırma isteğine eklemek istediğiniz ürünü seçin.
- 4 Özel Fiyatlandırma Ürün Detayı sayfasında, gerekli alanları güncelleyin.
Alanlardaki bilgiler için bkz. [Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları](#) (sayfa 549).
- 5 Kaydı oluşturun.

İstenen ve önceden onaylanan toplam tutarları hesaplamak için

- 1 İstenen ve önceden onaylanan toplam tutarlarını hesaplamak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini (Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünde listelenir) seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında, Özel Fiyatlandırma Ürünleri bölümüne ilerleyin.
- 3 Özel Fiyatlandırma Ürünleri bölümünde İstek Toplamlarını Güncelle'ye tıklayın.
Böylece, istenen ve önceden onaylanan toplam tutarlar hesaplanır ve özel fiyatlandırma isteğindeki İstenen Toplam Tutar ve Onaylanan Toplam Tutar alanları güncellenir.

Programları Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama

Özel fiyatlandırma isteğini katıldığınız belirli bir iş ortağı programıyla ilişkilendirebilirsiniz.

Programları özel fiyatlandırma isteklerine bağlamak için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasına gidin.
- 2 İş Ortağı Programı listesinde, özel fiyatlandırma isteğine eklemek istediğiniz iş ortağı programını seçin, ardından da Kaydet'e tıklayın.

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaya Sunma

İş ortağı ya da iş ortağı adına marka sahibi, bir üründe fiyat düzeltmesi için özel fiyatlandırma isteği oluşturur ve düşük fiyatın nedeni gibi detayları sağlar. İş ortağı özel fiyatlandırma isteğini onaylaması için marka sahibine sunar. İstek, marka sahibi tarafından verilebilir ya da verilmeyebilir. Çoğu şirketin iş ortaklarından gelen bu tür onay isteklerine yönelik net bir şekilde tanımlanmış süreçleri vardır. Genellikle, marka sahibinin bir veya daha fazla çalışanı özel fiyatlandırma isteğini çeşitli ölçütlere dayalı olarak değerlendirir ve sonuç olarak isteğin onaylanıp onaylanmayacağına karar verir.

Başlamadan önce. Öncelikle özel fiyatlandırma isteğinin oluşturulması gerekir. Kayıt oluşturmayla ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53). Uygun bir kullanıcıyı özel fiyatlandırma isteklerini onaylayan kişi olarak atayan bir iş akışı kuralı oluşturulmalıdır. İş akışı kuralları oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Akışı Kuralları Oluşturma](#).

Özel fiyatlandırma isteklerini onaya sunmak için

- 1 Onaya sunmak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini (Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünde listelenir) seçin.

Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Sunuldu'yu seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

Sunulma Durumu alanı Sunuldu olarak değiştirildikten ve kayıt oluşturulduktan sonra aşağıdakiler meydana gelir:

- Onay durumu Onay Bekliyor olarak ayarlanır.
- Sunulma tarihi otomatik olarak geçerli zaman damgasına ayarlanır.
- Özel fiyatlandırma isteğini yönlendirme işlemi başlar. İş akışı kuralı, özel fiyatlandırma isteğinin Onaylayan alanını uygun kullanıcıya ayarlar.

- Onaylayan kişi, özel fiyatlandırma isteği ekibine eklenir (önceden eklenmemişse).
- İş akışı kuralı gerekli e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel fiyatlandırma isteği, onaylayan kişinin işlemini bekleyen ve iş ortağı (sahip) için salt okunur olan kayıt listesinde görünür. Özel fiyatlandırma isteğinde daha fazla güncelleme (örneğin, ürün ekleme veya kaldırma, istenen fiyatları güncelleme, vb.) yapılmasına izin verilmez. İş ortağı, sunulan bir özel fiyatlandırma isteğinde yalnızca isteği başarıyla geri çağırdıktan sonra değişiklik yapabilir.

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Geri Çağırma

Özel fiyatlandırma isteği onaya sunulduktan sonra ve onaylanmadan önce, isteği geri çağırabilirsiniz. Özel fiyatlandırma isteğini başarıyla geri çağırdıktan sonra, isteği güncellemeye devam edebilir ve onay için yeniden sunabilirsiniz.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteğinin sunulma durumu Sunuldu ve onay durumu Onay Bekliyor olmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteklerini geri çağırmak için

- 1 Geri çağırmak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini (Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünde listelenir) seçin.

Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Sunulma Durumu alanından Geri Çağırıldı'yı seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

Sunulma durumunu Geri Çağırıldı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Onay durumu sıfırlanarak boş hale gelir.
- İş akışı kuralı, işlemi izlemek üzere yeni bir görev oluşturur.
- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Böylece, özel fiyatlandırma isteğini güncelleyip yeniden sunabilirsiniz. Özel fiyatlandırma isteklerini sunma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 542).

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Getirme

Özel fiyatlandırma isteği bir onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi isteği değişiklik yapması için sahibe iade edebilir. Onaylayan kişi, yorum sağlayabilir ve sahipten ek bilgi isteyebilir.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteğinin sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteklerini iade etmek için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden iade etmek istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından İade Edildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Onay durumunu İade Edildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir:
 - Özel fiyatlandırma isteğinin sunulma durumu, Sunulmadı olarak ayarlanır.
 - Tarih, Onaylandığı Tarih alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
 - İş akışı kuralı, onaylayan kişinin iade işlemini izlemek için bir görev kaydı oluşturur.
 - İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel fiyatlandırma isteğinin sahibi özel fiyatlandırma isteğini güncelleyerek yeniden sunabilir. Özel fiyatlandırma isteklerini sunma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaya Sunma](#) (sayfa 542).

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Reddetme

Özel fiyatlandırma isteği onay zincirinden geçtiği için, istenen indirimler verilemiyorsa, onaylayan kişi özel fiyatlandırma isteğini reddedebilir.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteğinin sunulma durumu Sunuldu olmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteklerini reddetmek için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden reddetmek istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından Reddedildi'yi seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.
Onay durumunu Reddedildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir:
 - Özel fiyatlandırma isteğinin sunulma durumu, Sunuldu durumunda kalır.
 - Tarih, Onaylandığı Tarih alanından kaldırılır. Ancak, sunulma tarihi Sunulduğu Tarih alanında kalır.
 - İş akışı kuralı, onaylayan kişinin iade işlemini izlemek için bir görev kaydı oluşturur.

- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel fiyatlandırma isteği reddedildikten sonra, sahip için salt okunur hale gelir ve isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaylama

Şirketinizin iş süreçlerine bağlı olarak, özel fiyatlandırma isteğini şirketinizdeki birden fazla kişinin onaylaması gerekebilir. Şu anda, onay yönlendirme manuel bir süreçtir ve yalnızca bir onay düzeyi desteklenir. Özel fiyatlandırma isteğini onay zinciri boyunca hareket ettirmek için geçerli onaylayan alanı manuel olarak değiştirilmelidir.

Not: Onay zincirindeki her onaylayan kişi, Onaylayan alanını güncelleyerek çok düzeyli onayın gerçekleşmesini sağlar.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteğini onaylayabilmeniz için öncelikle isteğin sunulma durumu Sunuldu olarak ayarlanmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteklerini onaylamak için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden onaylamak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.

Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından Onaylandı'yı seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu Onaylandı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Oracle CRM On Demand, sunulma durumu değerinin Sunuldu olarak ayarlandığını doğrular. Sunulma durumu başka herhangi bir değere sahipse doğrulama başarısız olur ve uygun bir hata mesajı oluşturulur.
- Oracle CRM On Demand, onaylanan toplam tutarın geçerli onaylayan kişi için belirlenen onay limitini aşmadığını ve onayın negatif fon bakiyesine neden olmayacağını doğrular. Doğrulama başarısız olursa, ilgili bir hata mesajı oluşturulur.
- Oracle CRM On Demand, Onaylanan Toplam Tutarın tüm özel fiyatlandırma ürünlerinin onaylanan tutarlarının toplamına eşit olduğunu doğrular. Eşit değilse, doğrulama başarısız olur ve ilgili bir hata mesajı yayınlanır.
- Son Onaylayan alanı geçerli kullanıcı olarak değişir. Geçerli Onaylayan alanı güncellenmez.
- Oracle CRM On Demand uygulamasında, onaylandığı tarih geçerli tarih olarak değişir.
- İş akışı kuralı, onay işlemini izlemek üzere yeni bir görev oluşturur.
- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir

Özel fiyatlandırma isteği onaylandıktan sonra salt okunur hale gelir ve ilgili bir hak talebi sunulması ya da son geçerlilik tarihinin uzatılması durumu dışında isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Özel Fiyatlandırma İsteklerini İptal Etme

Marka sahibi, özel fiyatlandırma isteğini istek geçerliliğini yitirdiğinde herhangi bir noktada iptal edebilir.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteğinin onay durumu Onaylandı olmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteğini iptal etmek için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden iptal etmek istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Onay Durumu alanından İptal Edildi'yi seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Onay durumunu İptal Edildi olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:

- Oracle CRM On Demand, onay durumu değerinin Onaylandı olduğunu doğrular.
- İş akışı kuralı, işlemi izlemek üzere yeni bir görev oluşturur.
- İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel fiyatlandırma isteği iptal edildikten sonra, salt okunur hale gelir ve isteğin daha fazla güncellenmesine izin verilmez.

Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Talepleri Sunma

İş ortakları, orijinal satınalma maliyeti ile özel fiyatlandırma isteğinde onaylanan yeni maliyet arasındaki fark için hak talebinde bulunmak amacıyla özel fiyatlandırma hak talebini kullanır. Genellikle, marka sahibinin bir veya daha fazla çalışanı hak talebini çeşitli ölçütlere dayalı olarak değerlendirir ve sonuç olarak talebin onaylanıp onaylanmayacağına karar verir.

Özel fiyatlandırma isteklerine yönelik hak talebi sunmak için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden hak talebinde bulunmak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı alanına bir tutar girin.
- 4 Hak Talebi Durumu alanından Hak Talebi Sunuldu seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Hak Talebi Durumu alanı Sunuldu olarak değiştirildikten ve kayıt oluşturulduktan sonra şunlar gerçekleşir:
 - Özel fiyatlandırma isteği hak talebini yönlendirme işlemi başlar. İş akışı kuralı, özel fiyatlandırma isteğinin Onaylayan alanını ilgili kullanıcı olarak ayarlar.
 - Onaylayan kişi, özel fiyatlandırma isteği ekibine daha önce eklenmemişse eklenir.
 - İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme

Özel fiyatlandırma hak talebi onay zincirinden geçtiği için, onaylayan kişi onu reddedebilir.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma isteği hak talebinin hak talebi durumu Sunuldu olmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteğine sunulan hak talebini reddetmek için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden hak talebini reddetmek istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Hak Talebi Durumu alanından Hak Talebi Reddedildi'yi seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.
Hak talebi durumunu Hak Talebi Reddedildi olarak değiştirdiğinizde ve Kaydet'e tıkladığınızda şunlar gerçekleşir: iş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama

Onaylayan, özel fiyatlandırma hak talebini onaylayabilir ve iş ortağına kredi önerebilir. Şu anda özel fiyatlandırma hak talepleri için yalnızca bir onay düzeyi desteklenmektedir.

Başlamadan önce. Özel fiyatlandırma hak talebini onaylayabilmeniz için öncelikle talebin hak talebi durumu Hak Talebi Sunuldu olarak ayarlanmalıdır.

Özel fiyatlandırma isteklerine yönelik hak taleplerini onaylamak için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği giriş sayfasında Tüm Özel Fiyatlandırma İstekleri bölümünden hak talebini onaylamak istediğiniz özel fiyatlandırma isteğini seçin.
Özel fiyatlandırma isteklerini seçme hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında, Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı alanına bir tutar girin.
- 4 Hak Talebi Durumu alanından Hak Talebi Onaylandı seçimini yapın. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Hak talebi durumunu Hak Talebi Onaylandı olarak değiştirdiğinizde şunlar gerçekleşir:
 - Oracle CRM On Demand, onaylanan toplam hak talebi tutarının geçerli onaylayan kişi için belirlenen onay limitini aşmadığını ve onayın negatif fon bakiyesine neden olmayacağını doğrular. Doğrulama başarısız olursa, ilgili bir hata mesajı yayınlanır.
 - Oracle CRM On Demand uygulamasında, hak talebi karar tarihi geçerli tarih olarak değişir.
 - İş akışı kuralı ilgili e-posta bildirimlerini gönderir.

Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Yönetme

Özel fiyatlandırma ürünlerini ilgili öğeler olarak yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Oluşturma](#) (sayfa 549)

[Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları](#) (sayfa 549)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Oluşturma

Belirli bir ürün için istenen maliyeti (veya diğer bilgileri) göstermek için, özel fiyatlandırma isteğinin ilgili öğesi olarak bir özel fiyatlandırma ürünü oluşturabilirsiniz. Oracle CRM On Demand uygulamasından, özel fiyatlandırma ürününü bilgileri bir forma girerek ilgili öğe olarak oluşturabilirsiniz. Bu forma, özel fiyatlandırma isteği detayları sayfasından erişebilirsiniz.

NOT: Özel fiyatlandırma ürünleri oluşturabilmeniz için, öncelikle Özel Fiyatlandırma Ürünleri alanı Özel Fiyatlandırma İsteği detayları sayfasına ilgili öğe olarak eklenmelidir. İlgili öğeleri ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Öğe Yerleşimlerini Özelleştirme](#).

Özel fiyatlandırma ürünlerini ilgili öğeler olarak oluşturmak için

- 1 Özel Fiyatlandırma İsteği Detayı sayfasında, Özel Fiyatlandırma Ürünleri bölümüne ilerleyin ve Ekle'ye tıklayın.
- 2 Ürün Adı alanından bir ürün seçin.
- 3 Özel Fiyatlandırma İsteği Ürün Düzenleme sayfasındaki diğer alanları gerektiği şekilde güncelleyin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Her alan hakkında bilgi almak için bkz. [Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları](#) (sayfa 549).

Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları

Yeni bir özel fiyatlandırma ürünü oluşturmak için Özel Fiyatlandırma Ürünü Düzenleme sayfasını kullanın. Özel Fiyatlandırma Ürünü Düzenleme sayfasında, özel fiyatlandırma isteğine ilişkin tüm kullanılabilir alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle, ekranda gördüğünüz bilgiler bu tablodaki bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda, Özel Fiyatlandırma Ürünü Düzenleme sayfalarındaki alanlarla ilgili ek bilgiler sağlanmıştır.

Alan	Açıklama
Anahtar Ürün Bilgileri	
Ürün	Özel fiyatlandırma isteği için ürün adı. Özel fiyatlandırma isteği bir iş fırsatıyla ilişkiliyse, yalnızca ilgili iş fırsatı için bulunan ürünler seçilebilir. Değilse, tüm ürünler listelenir.
Ürün: Ürün Kategorisi	Ürün tanımıyla birlikte taşınan ürün kategorisi. Salt okunur.
Miktar	Bu özel fiyatlandırma isteği altında satılması beklenen ürünlerin miktarı.
Para Birimi	Özel fiyatlandırma ürünü için para birimi.
Ürün: Parça Numarası	Ürün tanımıyla taşınan parça numarası. Bu alan salt okunurdur.

Alan	Açıklama
Ürün: Tip	Ürün tanımıyla birlikte taşınan ürün tipi. Bu alan salt okunurdur.
Ürün: Durum	Ürün tanımıyla birlikte taşınan durum. Bu alan salt okunurdur.
Üretici Tarafından Önerilen Perakende Fiyat	<p>Kullanılan para birimi cinsinden üretici tarafından önerilen perakende fiyatı (MSRP). Bu alan, iş ortağı için salt okunurdur.</p> <p>Özel fiyatlandırma isteği için bir son kullanıcı tanımlanmışsa ve bu son kullanıcıyla bir fiyat listesi ilişkilendirilmişse, Oracle CRM On Demand, Özel Fiyatlandırma Ürünü kaydı oluşturulduğunda bu fiyat listesine dayalı olarak MSRP alanını doldurur. Özel fiyatlandırma isteğinin fiyat listesi, Özel Fiyatlandırma İsteği kaydıyla ilişkili firma ya da son müşteri kaydına eklenen fiyat listesi değeriyle otomatik olarak doldurulur. Aşağıdaki koşulların da sağlanması gerekir:</p> <p>Son Müşteri ile ilişkili Fiyat Listesi, 'MSRP' tipindedir</p> <p>Bu Fiyat Listesinin durumu 'Yayımlandı' şeklindedir</p> <p>Ürün, Fiyat Listesinde var</p> <p>Özel Fiyatlandırma İsteğinin Başlangıç Tarihi, Fiyat Listesinin (ve Fiyat Listesi Kaleminin) Geçerlilik Başlangıcı/Bitişi tarihleri arasına düşer</p> <p>Fiyat listesi bir son müşteriyle ilişkilendirilmemişse, Özel Fiyatlandırma İsteği başlığındaki fiyat listesi boş kalacaktır.</p>
Özel Fiyatlandırma İsteği Detaylı Bilgileri	
Satınalma Maliyeti	<p>İş ortağının ürün için başlangıçta ödediği fiyat. Oracle CRM On Demand, bu alanı Özel Fiyatlandırma Ürünü kaydı oluşturulduğunda sahip iş ortağı firmayla ilişkili fiyat listesinden doldurur. Özel Fiyatlandırma Ürünü kaydında satınalma maliyetinin doldurulması için, Özel Fiyatlandırma İsteği sahibinin İş Ortağı Kullanıcı olması gerekir. Aşağıdaki koşulların da sağlanması gerekir:</p> <p>Sahip İş Ortağı Firma ile ilişkili Fiyat Listesi, 'DIST COST' tipindedir</p> <p>Bu Fiyat Listesinin durumu 'Yayımlandı' şeklindedir</p> <p>Ürün, Fiyat Listesinde var</p> <p>Özel Fiyatlandırma İsteğinin Başlangıç Tarihi, Fiyat Listesinin (ve Fiyat Listesi Kaleminin) Geçerlilik Başlangıcı/Bitişi tarihleri arasına düşer</p> <p>Satınalma Maliyeti alanını düzenleyebilir ve öndeğeri değiştirebilirsiniz.</p>
İstenen Maliyet	İş ortağının özel fiyatlandırma isteği için istediği indirimli fiyat.
İstenen Yeniden Satış Maliyeti	İş ortağının ürünü satmak istediği yeniden satış fiyatı.
Onaylı Maliyet	Özel fiyatlandırma isteği için anlaşmaya varılan iş ortağı fiyatı. Bu alan, iş ortağı için salt okunurdur.
Önerilen Yeniden Satış Fiyatı	Marka sahibi tarafından önerilen satış fiyatı. Bu alan, iş ortağı için salt

Alan	Açıklama
	okunurdur.
İstenen Tutar	İstenen indirim hesaplar. Oracle CRM On Demand tutarı hesaplar.
İstenen İndirim Yüzdesi	İstenen indirim yüzdesini hesaplar. Oracle CRM On Demand indirim yüzdesini hesaplar.
Yetki Verilen Tutar	Yetki verilen indirim hesaplar. Oracle CRM On Demand yetki verilen indirim hesaplar.
Yetki Verilen İndirim Yüzdesi	Yetki verilen indirim yüzdesini hesaplar. Oracle CRM On Demand yetki verilen indirim yüzdesini hesaplar.
Özel Fiyatlandırma Nedeni	
Rakip Adı	Özel fiyatlandırma isteği için rakip adı.
Rakip Ürün	Rakibin ürününün adı.
Rakip Ürün Fiyatı	Rakibin ürününün fiyatı.
Rakip İş Ortağı	Rekabet eden iş ortağının adı.
Diğer Rekabet Bilgileri	Sunulan rakip ürünler, özel fiyatlandırma nedeni vb. ile ilgili diğer bilgilerin tümü.
Ek Bilgi	
Açıklama	Bu liste ögesi ile ilgili ek bilgi. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Özel Fiyatlandırma İsteği Alanları

Özel fiyatlandırma isteği eklemek veya mevcut bir özel fiyatlandırma isteğinin detaylarını güncellemek için Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasını kullanın. Özel Fiyatlandırma İsteği Düzenleme sayfasında bir özel fiyatlandırma isteğine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Özel Fiyatlandırma İsteği Bilgileri	
ID	Özel fiyatlandırma isteği tanımlayıcısı (No).

Alan	Açıklama
İstek Adı	Özel fiyatlandırma isteğinin adı.
Asıl İş Ortağı Firma	Özel fiyatlandırma isteği çalışmalarında sorumluluk alan iş ortağı firma.
Sunma Durumu	Sunma durumu, örneğin Sunulmadı, Sunuldu veya Geri Çağrıldı.
Son Tarih	Özel fiyatlandırma isteğinin onaylanması gereken tarih. Bu alan öndeğer olarak o günün tarihinden bir hafta sonrasını görüntüler.
Fon	Özel fiyatlandırma isteği ile ilişkili fonun adı.
İş Fırsatı	Özel fiyatlandırma isteğinin ilişkili olduğu iş fırsatı.
Son Müşteri	Özel fiyatlandırma isteğinin son müşterisi. İstek bir iş fırsatı ile ilişkilendirildiyse yalnızca İş Fırsatı Firmasını seçebilirsiniz.
Başlangıç İş Ortağı Firma	Özel fiyatlandırma isteğinin başlatan iş ortağı.
Satış Anlaşması Kaydı	İsteğin ilişkili olduğu satış anlaşması kaydı.
İş Ortağı Programı	Özel fiyatlandırma isteğinin ilişkili olduğu iş ortağı programı.
Para Birimi	Fiyatın dönüştürüldüğü para birimi. Şirket yöneticiniz bu özelliği ayarlarsa, fiyatı başka bir para birimine dönüştürmek için başka para birimi seçebilirsiniz.
Özel Fiyatlandırma İsteği Detaylı Bilgileri	
Başlangıç Tarihi	Özel fiyatlandırma isteğinin başladığı tarih ve saat. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
Bitiş Tarihi	Özel fiyatlandırma isteğinin geçerliliğinin kalmayacağı tarih ve saat. Bu tarihi değiştirmek için takvim kontrollerini kullanabilirsiniz.
İstenen Toplam Tutar	Oracle CRM On Demand her özel fiyatlandırma isteği ürününün toplam istenen tutarını oluşturur.
Onaylanan Toplam Tutar	Oracle CRM On Demand her özel fiyatlandırma isteği ürününün toplam onaylanan tutarını oluşturur.
İstek Tarihi	Özel fiyatlandırma isteğinin oluşturulduğu tarih ve saat.
Sunulduğu Tarih	Özel fiyatlandırma isteğinin sunulduğu tarih ve saat.
Onaylandığı Tarih	Özel fiyatlandırma isteğinin onaylandığı tarih ve saat.
Onaylayan	Geçerli onaylayanın adı.

Alan	Açıklama
Onay Durumu	Özel fiyatlandırma isteğinin o andaki onay durumu, örneğin Onay Bekliyor, Onaylandı, İade Edildi, Reddedildi, Süresi Doldu veya İptal Edildi.
Son Onaylayan	Özel fiyatlandırma isteğini en son onaylayan kişinin adı.
Neden Kodu	Özel fiyatlandırma isteğinin iade edilme veya reddedilme nedenini gösterir.
Hak Talebi Bilgileri	
İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı	İş ortağı tarafından istenen toplam hak talebi tutarı.
Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı	Marka sahibi tarafından onaylanan toplam hak talebi tutarı.
Hak Talebi Durumu	Hak talebinin o andaki durumu, örneğin Devam Ediyor, Hak Talebi Sunuldu, Hak Talebi Reddedildi ve Hak Talebi Onaylandı.
Hak Talebi Karar Tarihi	Hak talebiyle ilgili kararın verildiği tarih.
Ek Bilgi	
Sahip	<p>Özel fiyatlandırma isteği kaydının sahibi.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Değiştirilmiş	Kaydı güncelleyen kişinin adı ile kaydın güncellenme tarihi ve saati. Oracle CRM On Demand bu değeri oluşturur.
Açıklama	Özel fiyatlandırma isteği ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sahip İş Ortağı Firma	Sahibin çalıştığı iş ortağı firma. Bundan dolayı, sahip bir iş ortağı ise sahip firma iş ortağının ait olduğu iş ortağı firmanın adı ile doldurulur.
Kanal Yöneticisi	Kanal yöneticisi iş ortakları ile marka sahibi şirketi arasındaki ilişkileri sürdürmekle sorumludur. Kanal yöneticileri iş ortağının birincil ilgili kişisi

Alan	Açıklama
	olarak faaliyet gösterir.

Fonlar

Fonlar sayfalarını fonlar oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Genellikle, *Fon* belirli bir amaç için ayrılan belirli bir para toplamı veya başka kaynaklar kümesidir. Fonlar; pazar geliştirme fonları, işbirliği fonları, ticari promosyon fonları vb. olabilir. Fonlar sayfasından, pazarlama fonları için ön onay veya işlem hak talepleri gerektiren aktiviteler kümesi yönetebilirsiniz.

Bir fon kaydı oluşturduğunuzda, fonun sahibi veya fon yöneticisi olursunuz. Tipik olarak, fon sahipleri fon kayıtlarını güncelleyebilir veya silebilir, fon katılımcıları olarak başka kullanıcılar ekleyebilir, alacak ve borç girişleri oluşturabilir ve bir fona ekler ve notlar ekleyebilir. Ancak, şirket yöneticiniz fon kayıtlarına erişiminizi kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerinizi düzeltebilir.

Fon katılımcıları fon kaydını görüntüleyebilir ama düzenleyemez. Katılımcılar ayrıca, ön onay istekleri ve katılımcı olarak listelendikleri fonlarda hak talebi istekleri sunabilir. Fon yöneticileri, kendilerinin sahip oldukları fonlarda tüm fon isteklerini görüntüleyebilir ve düzenleyebilir ve bu fon isteklerini onaylayabilir veya reddedebilir.

NOT: Durum alanı Hak Talebi Onaylandı olarak ayarlanan fon isteklerini düzenleyemezsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz fonlarla çalışmayı içermiyorsa, Fonlar sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Fonlar Giriş Sayfasıyla Çalışma

Fonlar Giriş Sayfası fonları ve fon isteklerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Fonlar Giriş Sayfasının yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Fon veya Fon İsteği Oluşturma

Fon Giriş Sayfasının solundaki Oluştur bölümünde Fon veya Fon İsteği seçeneklerine tıklayarak fon veya fon isteği oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Fon Alanları](#) (sayfa 564).

Fon Listeleri ve Fon İsteği Listeleriyle Çalışma

Fon Listeleri ve Fon İsteği Listesi bölümlerinde birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda öndeğer olarak kullanılabilen standart fon listeleri açıklanmıştır.

Fon Listesi	Filtreler
Tüm Fonlar	Sizin veya bağlı kişilerinizin sahibi olduğu tüm fonlar
Tüm Aktif Fonlar	Sizin veya bağlı kişilerinizin Aktif Durumuyla sahibi olduğunuz tüm fonlar
Fonlarım	Sahip alanında adınızın bulunduğu fonlar
Aktif Fonlarım	Sahip alanında Aktif Durumuyla adınızın bulunduğu fonlar

Aşağıdaki tabloda öndeğer olarak kullanılabilen standart fon isteği listeleri açıklanmıştır.

Fon İsteği Listesi	Filtreler
Tüm Fon İstekleri	Sizin veya bağlı kişilerinizin sahibi olduğu tüm fon istekleri
Fon İsteklerim	Adınızın Sahip alanında olduğu Fon istekleri
Bekleyen Fon İsteklerim	Ön Onay Sunuldu durumuyla sahibi olduğunuz tüm fon istekleri.
Bekleyen Fon İstekleri	Ön Onay Sunuldu durumu olan tüm fon istekleri.
Onaylanan Fon İsteklerim	Önceden Onaylandı durumuyla sahibi olduğunuz tüm fon istekleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Bekleyen Fon İsteklerinizi Görüntüleme

Bekleyen fon isteklerinizi görüntülemek için, aşağıdaki bilgileri gösteren Bekleyen Fon İsteklerim bölümüne bakın: Fon İsteği Adı, Fon, Önceden Onaylı İstek, Verilen, Onaylanan, İstek Tarihi, Son Tarih ve Durum.

Bekleyen fon istekleriniz Ön Onay Sunuldu durumuna sahip isteklerdir.

En son değiştirilen fonlar listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Fon İstekleri ile İlgili Açık Etkinlikleri Görüntüleme

Fon istekleri ile ilgili açık etkinlikleri görüntülemek için, aşağıdaki bilgileri gösteren Fon İsteği - Açık Etkinlikler bölümüne bakın: Son Tarih, Öncelik, Etkinlik, Konu ve Fon İsteği.

Bu bilgiler fon isteklerinize bağlı olan açık etkinliklerin listesini sağlar. Öncelik alanı sizin veya yöneticinizin belirlediği, 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev önceliklerini gösterir. Görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok, düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden *En Yüksek* değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-*etiket*, 2-*etiket* veya 3-*etiket*; burada *etiket* şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-*etiket* için bir yukarı ok görüntüler, 2-*etiket* için ok görüntülemez, 3-*etiket* için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-*Bana Ait En Yüksek* değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak *Bana Ait En Yüksek* değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

En son değiştirilen fon istekleri listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Fonlar Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Fonlar Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Bekleyen Fon İstekleri

Bir veya daha çok rapor bölümü (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Fonlar Olayı Giriş Sayfanızda kullanılabilir hale getirebilir)

Fonlar Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Fonlar Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Fonlar Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İlgili Fon bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Fonlar](#) (sayfa 554)

[Fonları Yönetme](#) (sayfa 557)

[Fon Alanları](#) (sayfa 564)

Fonları Yönetme

Fonları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Fon Katılımcıları Ekleme](#) (sayfa 558)

[Fonlara Kredi Ekleme](#) (sayfa 558)

[Fonlarla İlgili İstekleri İşleme](#) (sayfa 559)

[Hak Taleplerini İşleme](#) (sayfa 562)

[Fonlara Borç Uygulama](#) (sayfa 563)

[Fon Etkinliğini İnceleme](#) (sayfa 563)

NOT: Fonlar özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamaz.

NOT: Sahibi olduğunuz bir fon kaydını güncelleyebilirsiniz. Bir fon katılımcısı iseniz fon istekleri oluşturabilir ve güncelleyebilirsiniz.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme" sayfa 146)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

Denetim Listesini Özelleştirme

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili Fon bilgileri ve ilgili konular için aşağıdaki konulara bakın:

[Fonlar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 554)

[Fon Alanları](#) (sayfa 564)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294)

Fon Katılımcıları Ekleme

Bir fon kaydı oluşturduğunuzda, öndeğer olarak fon sahibi olursunuz. Ardından fon katılımcıları eklemek istersiniz. Bir kişiyi fon katılımcısı olarak eklemek, o kişinin fon kaydını görüntülemesine ve fona fon istekleri sunmasına izin verir.

Başlamadan önce. Kullanıcıların uygun fon katılımcıları listesinde görünmeleri için, önce aktif Oracle CRM On Demand High Tech Edition kullanıcıları olarak ayarlanmaları gerekir.

Fon katılımcısı eklemek için

- 1 Fonu seçin.
Fon seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Fon Detayı sayfasında Fon Katılımcıları bölümüne ilerleyin ve Katılımcı Ekle'ye tıklayın.
NOT: Fon Katılımcıları bölümünü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir. Yerleşimini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).
- 3 Fon Katılımcısı Ekle sayfasında, Arama simgesine tıklayın ve kullanıcıyı seçin.
Kullanıcı listesi Oracle CRM On Demand High Tech Edition uygulamasını kullanan tüm kişilerden oluşur.
- 4 Kaydı oluşturun.

Fonlara Kredi Ekleme

Fonları kullanılabilir hale getirmek için fona kredi ekleyin.

Bir fona kredi eklemek için

- 1 Fonu seçin.
Fon seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Fon Detayı sayfasında, Fon Kredileri bölümüne gidin ve başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın.
NOT: Fon Kredileri bölümünü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir. Yerleşimini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).
- 3 Aşağıdaki tabloya açıklandığı şekliyle bilgileri girin ve kaydı oluşturun.

Alan	Açıklama
Fon	Fonun adı; öndeğer olarak o andaki fona ayarlanır. (Salt görüntüle.)
Kredi Adı	Bu kredi kaydının adı. Bu alana 30 karakterden fazla giriş yapılamaz. (Gerekli alan.)
Tutar	Fona başvurduğunuz kredinin tutarı, örneğin 500 dolar.
Açıklama	Bu fon kredisinin açıklaması.
Geçerlilik Son Tarihi	Kredinin sonrasında artık kullanılamayacağı tarih (AA/GG/YYYY). Bu tarih bilgilendirme amaçlı olarak verilir. Tarihi seçmek için Takvim simgesini kullanın.

Fonlarla İlgili İstekleri İşleme

Fon tutarının bir kısmını kullanmaya başlamayı istediğinizde, bir fon isteği oluşturun ve onay için fon yöneticisine sunun. Fon isteğinin aşamasını izlemek için siz ve fon yöneticiniz Durum alanını güncellersiniz.

Bir isteği ön onaya sunmak için

1 Fonu seçin.

Fon seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Fon Detayı sayfasında Fon İstekleri bölümüne ilerleyin ve Yeni'ye tıklayın.

NOT: Fon İstekleri bölümünü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

3 Fon İsteği Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda fon isteği ile ilgili alan bilgileri açıklanmıştır. Yöneticiniz alan ekleyebilir, yeniden adlandırabilir veya silebilir, bundan dolayı gördüğünüz alanlar bu tablodakinden farklı olabilir.

Alan	Açıklama
Temel Fon İsteği Bilgileri	
İstek No*	Fon isteğinin tanımlayıcısı. İstek No'sunu Oracle CRM On Demand oluşturur. (Gerekli alan.)
Fon İsteği Adı	Fon İsteğinin adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. (Gerekli alan.)
Tip	Fon tipini belirtir. Bu, şirket yöneticinizin değiştirebileceği, özelleştirilebilir bir alandır. (Gerekli alan.)

Alan	Açıklama
	İki tip fon sağlanır: Pazar Geliştirme Fonları. Bu fonlar, şirketin satış veya pazarlama departmanı tarafından, bir iş ortağına, bayiye veya distribütöre ürünlerinizi pazarlamalarında yardımcı olmak için kullanılır. Özel Fiyatlandırma Yetkilendirmeleri. Bu fonlar bir şirket tarafından özel fiyatlandırma isteklerini desteklemek için kullanılır. Bu özel fiyatlandırma istekleri bir üründe veya ürün grubunda özel fiyat almak için bir iş ortağının sunduğu fon istekleridir. Bu fiyat genellikle iş ortağının rekabet gücüne katkıda bulunmak veya belirli bir kar marjı sağlanması için istenir.
Fon	Bağlı fonun adı. (Gerekli alan.)
Durum	Fon İsteğinin o andaki durumu. Gerekli alan. (Gerekli alan.) Seçenek öndeğerleri şunlardır: Hak Talebi Onaylandı, Hak Talebi Reddedildi, Hak Talebi Sunuldu, Devam Ediyor, Ön Onay Reddedildi, Ön Onay Sunuldu veya Ön Onaylandı. Fon katılımcıları durumu şu değerlere değiştirebilir: Devam Ediyor, Ön Onay Sunuldu veya Hak Talebi Sunuldu.
Son Tarih	Fon isteğinin onaylanmış olması gereken tarih. (Gerekli alan.)
İş Fırsatı	Fonun ilişkili olduğu iş fırsatı.
İş Fırsatı Firması	İlgili iş fırsatının ait olduğu firma.
Kampanya	Bir kampanyayı fona bağlamak için kullanın.
Pazarlama Amacı	Seçenek öndeğerleri; İş Ortağı Teşviki, Ortak Pazarlama, Rekabetçi Konumlandırma, Yeni Ürün Tanıtımı veya Müşteri Tutma.
Bölge	Seçenek öndeğerleri; Afrika, Asya/Pasifik, Avrupa, Latin Amerika, Orta Doğu, Yok, Kuzey Amerika, Kuzey Avrupa, Diğer, Güney Amerika, Güney Avrupa veya Dünya.
Kategori	Seçenek öndeğerleri; Reklam, Marka, Müşteri Olayı, Doğrudan Posta, Yönetim Olayı, Ortak Reklam, Diğer, Promosyon, Numuneler, Seminer, Prim, Fuar veya Eğitim.
İş Ortağı Programı	Fon isteğinin gerçekleştiği iş ortağı programı.
Fon İsteği Detaylı Bilgileri	
Ön Onay İsteği	Görevlerinizi yürütmek için size gereken fon tutarı.
Verilen	Fon Yöneticisi tarafından kullanılan bu alan, Ön Onay İsteği alanında istenen tutara bağlı olarak katılımcıya verilen tutarı içerir.

Alan	Açıklama
Hak Talebi İsteği	Görev tamamlandıktan sonra, bu alanı kullanarak katılımcı görevi tamamlamak için harcanan tutar için hak talebinde bulunur.
Onaylandı	Fon Yöneticisi tarafından kullanılan bu alan, hak talebi tutarına bağlı olarak onaylanan tutarı içerir.
İstek Tarihi	Öndeğer, günün tarihidir.
Ön Onay Tarihi	Fon Yöneticisi tarafından kullanılan bu alan, Fon Yöneticisinin fon isteği tutarını onayladığı tarihi içerir.
Hak Talebi Karar Tarihi	Fon Yöneticisi tarafından kullanılan bu alan, Fon Yöneticisinin fon hak talebi tutarını onayladığı tarihi içerir.
Başlangıç Tarihi	Marka sahibinin fon isteğini onayladığı dönemin başlangıcı.
Bitiş Tarihi	Marka sahibinin fon isteğini onayladığı dönemin bitişi. Bu tarihten sonra fon isteği geçerli değildir.
Fon İsteği Para Birimi	Fonun istendiği para birimi.
Ek Bilgi	
Sahip	Genellikle, sahip kaydı güncelleyebilir, başka bir sahibe aktarabilir veya silebilir. Ancak erişim düzeyleri bir kullanıcının erişimini kısıtlayacak veya genişletecek şekilde düzeltilebilir. Bu değer, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.
Değiştirilmiş	Kaydı oluşturan ve güncelleyen kişinin adı ile kaydın oluşturulma veya güncellenme tarihi ve saati. Sistem tarafından oluşturulur.
Sahip Firması	Sahibin çalıştığı iş ortağı firmadır. Bundan dolayı, sahip bir iş ortağı ise sahip firma iş ortağının ait olduğu iş ortağı firmanın adı ile doldurulur.
Kanal Yöneticisi	Kanal yöneticisi iş ortakları ile marka sahibi şirketi arasındaki ilişkileri sürdürmekle sorumludur. Kanal yöneticileri iş ortağının birincil ilgili kişisi olarak faaliyet gösterir.
Açıklama	Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.

1 Durum için Ön Onay Sunuldu seçimini yapın.

2 Kaydı oluşturun.

Fon Yöneticisinin Fonlar Giriş Sayfasında Bekleyen Fon İstekleri bölümünde fon isteği kaydı görüntülenir.

Bir fon isteğine ön onay vermek için

1 Fonlar Giriş Sayfasında, Bekleyen Fon İstekleri bölümünden fon isteğini seçin.

- 2 Fon İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Fon İsteği Düzenleme sayfasında, aşağıdakileri yapın:
 - a Ön Onay Tarihi alanına uygun tarihi girin.
 - b Verildi alanına onayladığınız tutarı girin.
 - c Durum alanı Ön Onaylandı olarak güncelleyin.
- 4 Kaydı oluşturun.

Hak Taleplerini İşleme

Fon Yöneticisi fon isteğini onayladığında ve fonu istediğiniz görevi tamamladığınızda bir hak talebi sunmaya hazır olursunuz. Hak talebini sunduktan sonra, Fon Yöneticisi talebi inceleyebilir ve onaylayabilir.

Bir hak talebi sunmak için

- 1 Fon İsteği Listesinden hak talebi sunmak istediğiniz bir fon isteği seçin veya önceden onaylanan bir fon isteği seçin (Fonlar giriş sayfasındaki Bekleyen Fon İsteği bölümünde listelenir).
Fon istekleri seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Fon İsteği Detayı sayfasında Düzenle düğmesine tıklayın.
- 3 Fon İsteği Düzenleme sayfasında, aşağıdakileri yapın:
 - a Hak Talebi İsteği alanına hak talebinde bulunduğunuz tutarı girin.
 - b Durum alanından Hak Talebi Sunuldu seçimini yapın.
 - c Son Tarih alanına uygun bir tarih girin.
- 4 Kaydı oluşturun.

Bir hak talebini onaylamak için

- 1 Hak talebini onaylamak istediğiniz fon isteğini seçin (Fonlar giriş sayfasındaki Bekleyen Fon İsteği bölümünde listelenir).
Fon istekleri seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Fon İsteği Detayı sayfasında, Hak Talebi İsteği alanında hak talebinde bulunulan tutarı inceleyin ve Düzenle düğmesine tıklayın.

3 Fon İsteği Düzenleme sayfasında, aşağıdakileri yapın:

- a Onaylandı alanına onayladığınız tutarı girin.
- b Hak Talebi Kararı alanına tarihi girin.
- c Durum alanından Hak Talebi Onaylandı seçimini yapın.

NOT: Fonları Onaylamak için, kullanıcı kaydınızda Fon Onayı Limiti yeterli bir değere ayarlanmalıdır. Onay limiti yeterli değilse şirket yöneticinize başvurun. Ayrıca, Fon Detayı Sayfasında Negatif Bakiyeye İzin Ver onay kutusu seçilmediyse, Oracle CRM On Demand negatif fon bakiyesi ile sonuçlanan bir fon isteğini onaylamanıza izin vermez.

4 Kaydı oluşturun.

Bir hak talebi onaylandıktan sonra fon kaydının Fon Borçları bölümünde görüntülenir.

NOT: Bir hak talebi onaylandıktan sonra fon isteğini düzenleyemezsiniz.

Fonlara Borç Uygulama

Fondan belirli bir tutarı almak için borç kaydı oluşturun.

Bir fona borç uygulamak için

- 1 Fonu seçin.
Fon seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Fon Detayı sayfasında, Fon Borçları bölümüne gidin ve başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın.
- 3 Fon Borcu Düzenleme sayfasında, gerekli bilgileri girin.
Fon İsteği Adı 50 karakter ile sınırlıdır.

Fon Etkinliğini İnceleme

Yönettiğiniz kayıtlar ile ilgili fon etkinliğini veya şirketinizde fon yöneticisi iseniz şirketinizin tüm fonlarını ve fon isteklerini inceleyebilirsiniz. Bu, fon etkinliğinizi izlemenize olanak tanır.

Bir fonun etkinliğini incelemek için

- 1 Fonu seçin.
Fon seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Fon Detayı sayfasında, Denetim Listesi bölümüne ilerleyin.
Liste, fon ile ilgili olarak işlemler, tarihler ve dahil olan kişiler gibi her etkinliği izler.

NOT: Denetim Listesi bölümünü yerleşiminize eklemek isteyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

Fon Alanları

Fon eklemek veya mevcut bir fonun detaylarını güncellemek için Fon Düzenleme sayfasını kullanın. Fon Düzenleme sayfasında bir fona ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Fon Bilgileri	
Fon No	Fon tanımlayıcısı. Sistem tarafından oluşturulur. (Gerekli alan.)
Fon Adı	Fonun adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. (Gerekli alan.)
Başlangıç Tarihi Bitiş Tarihi	Fonun geçerli olduğu dönem.
Durum	Öndeğerler; Aktif, Kapatıldı, Devam Ediyor veya Askıya Alındı.
Tip	Fon tipini belirtir. Fon tipi seçenekleri: Pazar Geliştirme Fonları. Pazar geliştirme fonları, üreticinin satış veya pazarlama departmanı tarafından, üreticinin ürünlerini satmasına veya markasını pazarlamasına yardımcı olmak amacıyla iş ortağına, bayiye veya distribütöre sağlanan parasal fonlardır. Özel Fiyatlandırma Yetkilendirmesi. Özel fiyatlandırma yetkilendirmesi iş ortaklarının satılmakta olan bir ürün veya ürün grubu için özel fiyat istemesine izin verir.
İş Ortağı	Firmaların bu seçim listesinde görüntülenmeleri için İş Ortağı alanının işaretli olması gerekir.
Negatif Bakiyeye İzin Ver	Bu onay kutusunun seçilmesi fonun negatif bakiye taşımasına olanak sağlar. Örneğin, fonun bakiyesi 500 dolar ise 600 dolar tutarında bir fon isteği onaylanabilir. Bu onay kutusu işaretli değilse, fon onaylayan aynı 600 USD tutarında fon isteğini onaylamayı denerse, Oracle CRM On Demand negatif bakiyelere izin verilmediğini gösteren bir mesaj görüntüler. (Gerekli alan.) Bu onay kutusu öndeğer olarak seçilidir.
Hedef Tutar	Fon için hedeflenen toplam dolar tutarı. (Gerekli alan.)
Toplam Alacak	Salt okunur alan. Fon Kredileri bölümünde oluşturulan tüm fon kredilerinin toplamı.

Alan	Açıklama
Toplam Borç	Salt okunur alan. Fon Borçları bölümünde oluşturulan tüm fon borçlarının toplamı. Fon Hak Talebi oluşturulduğunda, Fon Borçları bölümünde bir borç kaydı otomatik olarak oluşturulur.
Bakiye	Salt okunur alan. Değer: (Toplam Alacak - Toplam Borçlar).
Toplam Önceden Onaylanan	Salt okunur alan. Belirli bir Fon için onaylanan tüm Fon İsteklerinin toplamı. Fon Yöneticisi bir Fon İsteğini onayladığında değer bu alanda gösterilir.
Ön Onaylar sonrası bakiye	Salt okunur alan. Değer: (Toplam Alacak - Toplam Önceden Onaylanan).
Fon Para Birimi	Fonun para birimi (örneğin, USD veya EURO). Fonun para birimini seçmek için Para Birimi seçici simgesini kullanın.
Ek Bilgi	
Sahip	Fon kaydının sahibi. Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir. Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.
Açıklama	Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.

İlgili Bilgiler

İlgili Fon bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Fonlar](#) (sayfa 554)

[Fonlar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 554)

[Fonları Yönetme](#) (sayfa 557)

Kurslar

Kurs, bir bireye temel olarak belirli bir dizi ustalığı vermek amacıyla sunulan yapılandırılmış bir eğitim programıdır. Birçok şirket, özellikle de karmaşık ürün veya hizmetlerle ilgilenenler, iş ortaklarının ve satıcılarının yeterli düzeyde eğitim almasını ve sattıkları ürünlere aşina olmasını gerektirir. Bu nedenle kurslar, bir şirketin ürün ve servisleri hakkında bilgi yayma mekanizması haline gelmiştir. Tipik olarak, kurslar belirli bir ürüne veya ürün ailesine odaklanır. Ancak, bazen genel kavramlar veya ilkelerle de ilgili olabilir. Kurslar teorik veya pratik (örneğin, uygulamalı eğitim, laboratuvar tabanlı vb.) ya da her ikisinin bir birleşimi biçiminde olabilir.

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir kurs belirli bir ürünle veya ürün grubuyla ilişkilendirilebilir. Aynı şekilde, bir kurs tek bir ürün kategorisiyle veya çeşitli ürün kategorileriyle ilişkilendirilebilir ya da hiçbiriyle ilişkilendirilmeyebilir. Standart Oracle CRM On Demand konfigürasyonu ile; süre, ücret, başlangıç ve bitiş tarihleri, diğer kurslarla olan bağımlılıkları vb. gibi çeşitli temel kurs özneliklerini de yakalayabilirsiniz.

Kurslar şirket tarafından sunulabilir, dış kaynaktan alım için atanmış bir servis sağlayıcıdan alınabilir veya her iki biçimde sağlanabilir. Oracle CRM On Demand ile, kursu sunan üçüncü taraf satıcıların listesini tanımlayabilir ve bu listeyi iş ortaklarına yayımlayabilirsiniz. Bir kurs yayımlandığında, iş ortağı çalışanları kursa ilgili kişi kaydı yapabilir.

Kurs Giriş Sayfasıyla Çalışma

Kurs Giriş Sayfası kursları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Kurs Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Kurs Oluşturma

En Son Değiştirilen Kurslar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak kurs oluşturabilirsiniz. Kurs oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kurs Oluşturma](#) (bkz. "[Kayıt Oluşturma](#)" sayfa 53) ve [Kurs Alanları](#) (sayfa 571).

Kurs Listeleriyle Çalışma

Kurs Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda, kursların standart listeleri açıklanmıştır.

Kurs Listesi	Açıklama
Tüm Kurslar	Sahibi kim olursa olsun görebileceğiniz tüm kurslar listelenir.
En Son Oluşturulan Kurslar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve size görünür durumda olan tüm kurslar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son oluşturulan kurs listede ilk önce görünür.
En Son Değiştirilen Kurslar	Son 30 gün içinde değiştirilen ve size görünür durumda olan tüm kurslar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son değiştirilen kurs listede ilk önce görünür.
En Son Tanıtılan Kurslar	Son 90 gün içinde kullanılabilir hale gelen ve size görünür durumda olan tüm kurslar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son tanıtılan kurs listede ilk önce görünür.

Kurs Listesi	Açıklama
Geri Çekilen Kurslar	İzleyen 90 gün içinde geri çekilmesi planlanan ve size görünür durumda olan tüm kurslar. Sıralama düzeni öndeğeri kronolojik sıradır; böylece ilk önce geri çekilmek üzere olan kurs listede ilk önce görünür.
Kurslarım	Sahibi olduğunuz tüm kurslar.
En Son Oluşturduğum Kurslar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve sizin sahip olduğunuz tüm kurslar.
En Son Değiştirdiğim Kurslar	Son 30 gün içinde güncellenen ve sizin sahip olduğunuz tüm kurslar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Kursları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Kurslar bölümünde, en son değiştirilen kurslar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Kurs Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Kurs Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Kurslar

En Son Oluşturulan Kurslar

En Son Değiştirilen Kurslar

En Son Tanıtılan Kurslar

Geri Çekilen Kurslar

Kurslarım

En Son Oluşturduğum Kurslar

En Son Değiştirdiğim Kurslar

Kurs Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Kurs Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Kurs Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Kursları Yönetme

Kursları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Sertifikasyonları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme](#) (sayfa 587)

[Kursları Sınavlar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme](#) (sayfa 569)

[Kursları Diğer Kurslarla İlişkilendirme](#) (sayfa 569)

[Kursları İş Ortaklarına Görünür Kılma](#) (sayfa 570)

[Kurslara Kaydolma](#) (sayfa 570)

[Kursa Kaydolma Kaydını Güncelleme](#) (sayfa 571)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Kursları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme

Kursları bir veya daha fazla ürünle, ürün kategorisiyle ve çözümle ilişkilendirebilirsiniz. Kurs yalnızca bir ürün veya ürün kategorisi için geçerliyse, sırayla, Birincil Ürün veya Birincil Ürün Kategorisi alanından uygun değeri seçin. Ancak, kurs bir çözüm, birden fazla ürün ya da birden fazla ürün kategorisi için geçerliyse, aşağıda listelenen adımları uygulayın.

Başlamadan önce.

568 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Ürünleri, Kurs Ürün Kategorileri ya da Kurs Çözümleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Kursları ürünler, ürün kategorileri veya çözümlerle ilişkilendirmek için

- 1 Kurs Detayı sayfasının Kurs Ürünleri, Kurs Ürün Kategorileri veya Kurs Çözümleri bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında ürünü (veya ürün kategorisi) belirterek Kaydet'e tıklayın.
- 3 Tüm ilişkileri tanımlamak için yukarıdaki adımları gerektiği kadar tekrarlayın.

NOT: Bir kursu, kursun bir mi yoksa birden fazla mı çözümlerle ilişkilendirildiğinden bağımsız olarak çözümlerle ilişkilendirmek için yukarıdaki adımları uygulayın.

Kursları Sınavlar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme

Bir kurs genellikle bir veya daha fazla sınav ile sona erer. Sınavı veya sınav dizisini başarıyla geçerseniz, sertifikaya hak kazanırsınız. Bir kursu sınavlarla, sertifikasyonlarla veya her ikisiyle birden ilişkilendirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Sınavları veya Sertifikasyon Kursları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Kursları sınavlar ve sertifikasyonlarla ilişkilendirmek için

- 1 Kurs Detayı sayfasının Kurs Sınavları veya Sertifikasyon Kursu bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında sınavı veya sertifikasyonu uygun şekilde belirtin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.
- 4 Başka sınav veya sertifika ilişkisi eklemek için yukarıdaki adımları yineleyin.

Kursları Diğer Kurslarla İlişkilendirme

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir kursu diğer kurslarla ilişkilendirebilirsiniz. Bir kurs diğer bir kurs için zorunlu, başka bir kursun takibi ya da örneğin, geri çekilen bir kurs için yedek kurs olabilir.

Bu bilgiler, yalnızca bilgilendirme için yakalanır ve temelde iş ortaklarınıza, mevcut kurslara ve bu kurslar arasındaki bağımlılıklara ilişkin bütünlüklü bir bakış açısı sunmanıza yardımcı olmak amacıyla hazırlanır. Oracle CRM On Demand, bir ilgili kişi kursa kaydolarken bu bölümde belirtilen ilişki gerekliliklerini uygulamaz. Bu nedenle, örneğin, A kursu için tamamlanan bir kayıt B kursuna kaydolmak için önkoşul olarak tanımlanabilir; ancak, bu önkoşul Oracle CRM On Demand tarafından uygulanmaz ve A kursuna kaydolmamış olsa bile ilgili kişinin B kursuna kaydolmasına olanak tanır.

NOT: Bir kursun kendisiyle ilişkilendirilmesini önlemek amacıyla, İlgili Kurs alanı üst sayfadaki kursla aynı olamaz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için İlgili Kurslar ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir kursu başka bir kursla ilişkilendirmek için

- 1 Kurs Listesi sayfasında, başka bir kursla ilişkilendirmek istediğiniz kursun adına tıklayın.
- 2 Kurs Detayı sayfasının İlgili Kurslar bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 İlgili Kursları Düzenleme sayfasında, ilgili kursu ve ilişki tipini seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Kursları İş Ortaklarına Görünür Kılma

Kurslar iş ortaklarına otomatik olarak görünür değildir. İş ortağı çalışanlarını bir ekibe ekleyerek ve bu ekibi kursla ilişkilendirerek kursu görünür hale getirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Ekibi ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Kursları iş ortaklarına görünür kılmak için

- 1 Kurs Detayları sayfasının Kurs Ekibi bölümünde Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- 2 Kurs Ekibi Düzenleme sayfasında, kursun görünür olmasını istediğiniz her iş ortağı çalışanı için kullanıcı adını, ekip rolünü ve kayıt erişimini belirtin.

NOT: Oracle, iş ortağı çalışanı ekip üyelerine yalnızca Salt Okunur erişim vermenizi önerir.

- 3 Kaydet'e tıklayın.

Kurslara Kaydolma

Oracle CRM On Demand uygulamasını, belirli bir ürüne veya ürün grubuna ilişkin ustalığınızı geliştirmek üzere bir kursa kaydolmak için kullanabilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Kayıtları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir kursa kaydolmak için

- 1 Kurs Listesi sayfasında, kaydolmak istediğiniz kursun adına tıklayın.
- 2 Kurs Detayı sayfasının Kurs Kayıtları bölümünde Kaydol'a tıklayın.
- 3 Kurs Kaydını Düzenleme sayfasında, istediğiniz kursu ve kaydetmek istediğiniz adayı seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

NOT: Bazı kısıtlamalara tabi olan Oracle CRM On Demand, aynı ilgili kişi tarafından aynı kurs için yapılan birden fazla kaydı destekler. Çeşitli nedenlerle bir ilgili kişi aynı kursa birden fazla kez kaydolmak isteyebilir (örneğin, eksik bir kaydı tamamlamak için, bilgi tazelemek için vb.). Oracle CRM On Demand, kayıt tarihleri ve kayıt sahibi farklı olduğu sürece bir ilgili kişinin aynı kursa tekrar tekrar kaydolmasına olanak verir.

Kursa Kaydolma Kaydını Güncelleme

Yalnızca uygun erişim haklarına sahip kullanıcılar kursa kaydolma kaydını güncelleyebilir. Öndeğer olarak, yalnızca Kanal Yöneticisi gibi marka sahibi rolleri kaydolma kaydındaki Durum alanını güncelleyebilir. Marka sahibi rolleri ve iş ortağı rolleri diğer tüm alanları güncelleyebilir.

Şirket yöneticiniz, erişim hakkı öndeğeri ayarlarını gerektiği şekilde değiştirebilir.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Kayıtları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Kursa kaydolma kaydını güncellemek için:

- 1 Kurs detayları sayfasının Kurs Kayıtları bölümünde, değiştirmek istediğiniz kaydolma kaydının Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Alanları uygun şekilde değiştirin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

NOT: Kayıt durumu alanı için izin verilebilir öndeğerler şunlardır: Kaydoldu, Tamamlandı ve Tamamlanmadı. Ancak, bu tamamen konfigüre edilebilir bir listedir ve listeyi iş gerekliliklerinize uygun şekilde değiştirebilirsiniz.

Kurs Alanları

Kurs eklemek veya mevcut bir kursun detaylarını güncellemek için Kurs Düzenleme sayfasını kullanın. Kurs Düzenleme sayfasında bir kursa ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Kursları Kurs Listesi sayfasında ve Kurs Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Bilgiler Bölümü	
Adı	Dersin adı. Bu alan büyük/küçük harfe duyarlıdır, tekrarlanan kurslardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun. Bu alan gereklidir.
Tip	Bu kurs için kullanmak istediğiniz kurs tipi.
Durum	Kursun durumu, örneğin Planlandı veya Kullanılabilir. Yöneticiniz olası durum değerlerini değiştirebilir, burada geçenlerden farklı bir değer kümesi görebilirsiniz. Bu alan gereklidir.
Kullanılabilirlik Başlangıcı	Kursun tanıtıldığı tarih. Bu alan önümüzdeki birkaç ay içinde bir kurs başlatmayı planlıyorsanız ve kurs başlangıcından önce iş ortakları topluluğunuzu konu hakkında bilgilendirmek istiyorsanız kullanılır. Bu alan belirtilirse, bu kursun kurs giriş sayfasındaki Son Başlatılan Kurslar listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Kurs No	Kursun dahili tanımlayıcısı. Bir şirket içinde, bu tanımlayıcı normalde benzersiz olur, ancak Oracle CRM On Demand benzersiz olmayı zorunlu kılmaz.
Birincil Ürün Kategorisi	Kursun odaklandığı birincil ürün kategorisinin adı. Bu alanı yalnızca kurs tek bir ürün kategorisine odaklanıyorsa kullanın. Kurs birden çok ürün kategorisi için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Kurs Ürün Kategorileri ilgili öge bölümünü kullanın.
Birincil Ürün	Kursun odaklandığı ana ürün. Kurs birden çok ürün ile ilgili ise ürünlerin listesini yakalamak için Ürün ilgili ögesini kullanın. Bu alanı yalnızca kurs tek bir ürüne odaklanıyorsa kullanın. Kurs birden çok ürün için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Kurs Ürünleri ilgili öge bölümünü kullanın.
Son Kullanım Tarihi	Kursun en son sunulduğu tarih. İş ortakları topluluğuna kursun yakında kullanımdan kaldırılacağını bildirmek için bu alanı kullanın. Bu alan belirtilirse, bu kursun kurs giriş sayfasındaki Süresi Dolacak Kurslar listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Kurs Detayları Bölümü	
Süre (Saat)	Kursun süresi.
Kurs Uzunluğu (Gün)	Kursun takvim uzunluğu. Süresi uzun olan kurslar (normalde, 8 saatten uzun olanlar) genellikle birkaç güne ayrılarak sunulur.
Biçim	Kursun sunulma formatını gösterir.
Ortam	Kursun sunulma ortamını gösterir.
Harici Benzersiz	Kursun bir harici sistemdeki benzersiz tanımlayıcısı. Bir harici sistemden veri

Alan	Açıklama
No	aktarıırken bu No gereklidir ve gelen bir kursun daha önce işe aktarılıp aktarılmadığı bilinmelidir.
Web Sitesi	Kurs ile ilgili ek bilgiler içeren bir sayfanın URL'si. Web Sitesi alanı, kurs bilgileri Oracle CRM On Demand haricinde bir uygulamada depolandıysa ve korunuyorsa kullanılır.
Para Birimi	Ücret için kullanılan para birimi.
Kurs Ücreti	Kursu almak için uygulanan ücret.
Ödeme Seçenekleri	Kurs ücretini ödemek için kullandığınız yöntem, örneğin kredi kartı veya çek. Bu tek değerli bir alandır. Bundan dolayı, birden çok ödeme seçeneğine izin veriliyorsa bunları aşağı açılır listede bir değer olarak tanımlayın. Örneğin, \"Çek veya Kredi Kartı\", \"Nakit veya Kredi Kartı\" vb.
İletişim Bilgileri Bölümü	
İlgili Kişi	Kurs için ana iletişim noktası. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında bir ilgili kişi olarak mevcutsa kullanın.
İlgili Kişi: Adı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin adı. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
İlgili Kişi: Soyadı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin soyadı. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
İlgili Kişi: Şirket	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin şirketi. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
İlgili Kişi: E-posta	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin e-posta adresi. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
Adı	Kurs için ana iletişim noktasının adı. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Soyadı	Kurs için ana iletişim noktasının soyadı. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Şirket	Kurs için ana iletişim noktasının şirketi. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
E-posta	Kurs için ana iletişim noktasının e-posta adresi. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Telefon	Kurs için ana iletişim noktasının telefon numarası. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Ek Bilgi	
Sahip	Kurs kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden

Alan	Açıklama
	görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).
Açıklama	Kurs ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Kurs Kaydı Alanları

Bir kursa kaydolmak için Kurs Kaydı sayfasını kullanın. Kurs Kaydı sayfasında bir kurs kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Kayıt Bilgileri	
Kurs	Dersin adı. Bu alan gereklidir.
Hedef	Varsa, kursa kaydolma hedefi.
Kayıt Tarihi	Oluşturma sırasında geçerli sistem tarihi öndeğer olarak ayarlanır. Oluşturma sırasında ve sonrasında değiştirilebilir.
Kayıt Durumu	Kurs kaydının o andaki durumu. Önceden konfigüre edildiği şekilde, oluşturma sırasında bu değer Kaydoldu öndeğerini alır.
Aday	Kursa katılacak adayın adı. Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanmış olan bir ilgili kişi olmalıdır. Bu alan gereklidir.
Kayıt Numarası	Kayıt numaraları genellikle benzersizdir, ancak Oracle CRM On Demand benzersizliği zorunlu kılmaz.
Tamamlama Tarihi	Adayın kursu tamamladığı tarih.
Kurs İş Ortağı	Adayın belirli bir kursa birlikte kaydolduğu iş ortağı şirket.
Ek Bilgi	
Sahip	Kurs kaydının geçerli sahibi.
Açıklama	Kurs kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Sınavlar

Sınav, bir bireyin belirli bir ustalık veya ustalık grubuna yönelik yeterliliğinin ölçülme yöntemidir. Sınavlar genellikle kursun tamamlanmasından sonra birey için atılacak bir sonraki mantıklı adımdır. Tipik olarak, bir kurs bir sınavla veya bir dizi sınavla sona erer. Bireyin, kursu tamamladıktan sonra sınavlara kaydolması ve sınavlarda bulunması beklenir. Birçok şirket, bitirme sınavlarının tümü minimum başarı puanıyla geçildiyse bir kursu başarıyla tamamlanmış varsayar.

Bir kursta olduğu gibi, bir sınav da ürün kategorisi veya çeşitli ürün kategorilerinin yanı sıra bir ürün veya ürün grubuyla ilişkilendirilebilir. Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir sınavı belirli bir ürün veya ürün grubu ya da ürün kategorisi için özel olarak tanımlanabilir. Bir sınavı bir veya daha fazla kursla da ilişkilendirebilirsiniz; böylece kurstan sınava doğru olan mantıksal devam doğru şekilde yakalanabilir.

Sınavlar genellikle şirketin kendisi yerine yetkili test servis sağlayıcıları tarafından yönetildiği için, Oracle CRM On Demand belirli bir sınav için bu tür üçüncü taraf satıcıların listesini tanımlamanıza olanak verir. Oracle CRM On Demand uygulamasını, bir sınav için erişim sahibi olduğunuz ilgili kişileri kaydetmek için kullanabilirsiniz.

Sınav Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sınav Giriş Sayfası sınavları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sınav Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Sınav Oluşturma

En Son Değiştirilen Sınavlar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak sınav oluşturabilirsiniz. Sınav oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Sınav Alanları](#) (sayfa 581).

Sınav Listeleriyle çalışma

Sınav Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda sınavların standart listeleri açıklanmıştır.

Sınav Listesi	Açıklama
Tüm Sınavlar	Sahibi kim olursa olsun görebileceğiniz tüm sınavlar listelenir.
En Son Oluşturulan Sınavlar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve size görünür durumda olan tüm sınavlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son oluşturulan sınav listede ilk önce görünür.
En Son Değiştirilen Sınavlar	Son 30 gün içinde değiştirilen ve size görünür durumda olan tüm sınavlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son değiştirilen sınav listede ilk önce görünür.

Sınav Listesi	Açıklama
En Son Tanıtılan Sınavlar	Son 90 gün içinde kullanılabilir hale gelen ve size görünür durumda olan tüm sınavlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son tanıtılan sınav listede ilk önce görünür.
Geri Çekilen Sınavlar	İzleyen 90 gün içinde geri çekilmesi planlanan ve size görünür durumda olan tüm sınavlar. Sıralama düzeni öndeğeri kronolojik sıradır; böylece ilk önce geri çekilmek üzere olan sınav listede ilk önce görünür.
Sınavlarım	Sahibi olduğunuz tüm sınavlar.
En Son Oluşturduğum Sınavlar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve sizin sahip olduğunuz tüm sınavlar.
En Son Değıştirdiğim Sınavlar	Son 30 gün içinde güncellenen ve sizin sahip olduğunuz tüm sınavlar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değıştirilen Sınavları Görüntüleme

En Son Değıştirilen Sınavlar bölümünde, en son değıştirilen sınavlar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Sınav Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Sınav Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Sınavlar

En Son Oluşturulan Sınavlar

En Son Değıştirilen Sınavlar

En Son Tanıtılan Sınavlar

Geri Çekilen Sınavlar

Sınavlarım

En Son Oluşturduğum Sınavlar

En Son Değiştirdiğim Sınavlar

Sınav Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Sınav Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sınav Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Sınavları Yönetme

Sınavları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Sınavları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme](#) (sayfa 578)

[Sınavları Kurslar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme](#) (sayfa 578)

[Sınavları Diğer Sınavlarla İlişkilendirme](#) (sayfa 579)

[Sınavları İş Ortaklarına Görünür Kılma](#) (sayfa 579)

[Sınavlara Kaydolma](#) (sayfa 580)

[Sınava Kaydolma Kaydını Güncelleme](#) (sayfa 580)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Sınavları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme

Sınavları bir veya daha fazla ürünle, ürün kategorisiyle ve çözümle ilişkilendirebilirsiniz. Sınav yalnızca bir ürün veya ürün kategorisi için geçerliyse, sırayla, Birincil Ürün veya Birincil Ürün Kategorisi alanından uygun değeri seçin. Ancak, sınav bir çözüm, birden fazla ürün ya da birden fazla ürün kategorisi için geçerliyse, aşağıda listelenen adımları uygulayın.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sınav Ürünleri, Sınav Ürün Kategorileri ya da Sınav Çözümleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sınavları ürünler, ürün kategorileri veya çözümlerle ilişkilendirmek için

- 1 Sınav Detayı sayfasının Sınav Ürünleri, Sınav Ürün Kategorileri veya Sınav Çözümleri bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında ürünü veya ürün kategorisini belirterek Kaydet'e tıklayın.
- 3 Tüm ilişkileri tanımlamak için yukarıdaki adımları gerektiği kadar tekrarlayın.

NOT: Bir sınavı, sınavın bir mi yoksa birden fazla mı çözümlerle ilişkilendirildiğine bağlı olarak çözümlerle ilişkilendirmek için yukarıdaki adımları uygulayın.

Sınavları Kurslar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme

Bir sınav veya bir dizi sınav genellikle kursun başarıyla tamamlandığına ilişkin sertifikasyonu gösterir. Sınavı veya sınav dizisini başarıyla geçerseniz, kursu geçer veya sertifikaya hak kazanırsınız. Bir sınavı kurslarla, sertifikasyonlarla veya her ikisiyle birden ilişkilendirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Kurs Sınavları veya Sertifikasyon Sınavları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sınavları kurslar ve sertifikasyonlarla ilişkilendirmek için

- 1 Sınav Detayı sayfasının Kurs Sınavları veya Sertifikasyon Sınavları bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında kursu veya sertifikasyonu uygun şekilde belirtin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.
- 4 Başka kurs veya sertifika ilişkisi eklemek için yukarıdaki adımları yineleyin.

Sınavları Diğer Sınavlarla İlişkilendirme

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir sınavı diğer sınavlarla ilişkilendirebilirsiniz. Bir sınav diğer bir sınav için zorunlu, başka bir sınavın takibi ya da örneğin, geri çekilen bir sınav için yedek sınav olabilir.

Bu bilgiler, yalnızca bilgilendirme için yakalanır ve temelde iş ortaklarınıza, mevcut sınavlara ve bu sınavlar arasındaki bağımlılıklara ilişkin bütünlüklü bir bakış açısı sunmanıza yardımcı olmak amacıyla hazırlanır. Oracle CRM On Demand, bir ilgili kişi sınava kaydolurken bu bölümde belirtilen ilişki gerekliliklerini uygulamaz. Bu nedenle, örneğin, A sınavının başarıyla tamamlanması veya geçilmesi B sınavına kaydolmak için önkoşul olarak tanımlanabilir; ancak, bu önkoşul Oracle CRM On Demand tarafından uygulanmaz ve A sınavında başarısız olsa veya o sınava kaydolmamış olsa bile ilgili kişinin B sınavına kaydolmasına olanak tanır.

NOT: Bir sınavın kendisiyle ilişkilendirilmesini önlemek amacıyla, **İlgili Sınav alanı üst sayfadaki sınavla aynı olamaz.**

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için İlgili Sınavlar ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir sınavı diğeriyle ilişkilendirmek için

- 1 Sınav Listesi sayfasında, başka bir sınavla ilişkilendirmek istediğiniz sınavın adına tıklayın.
- 2 Sınav Detayı sayfasının İlgili Sınavlar bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 İlgili Sınavları Düzenleme sayfasında, ilgili sınavı ve ilişki tipini seçin.
- 4 Kaydet'e tıklayın.

Sınavları İş Ortaklarına Görünür Kılma

Sınavlar iş ortaklarına otomatik olarak görünür değildir. İş ortağı çalışanlarını bir ekibe ekleyerek ve bu ekibi sınavla ilişkilendirerek sınavı görünür hale getirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sınav Ekibi ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sınavları iş ortaklarına görünür kılmak için

- 1 Sınav Detayları sayfasının Sınav Ekibi bölümünde Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- 2 Sınav Ekibi Düzenleme sayfasında, sınavın görünür olmasını istediğiniz her iş ortağı çalışanı için kullanıcı adını, ekip rolünü ve kayıt erişimini belirtin.

NOT: Oracle, iş ortağı çalışanı ekip üyelerine yalnızca Salt Okunur erişim vermenizi önerir.

3 Kaydet'e tıklayın.

Sınavlara Kaydolma

Oracle CRM On Demand uygulamasını, belirli bir ürüne veya ürün grubuna ilişkin yeterliliğinizi kanıtlamak üzere bir sınava kaydolmak için kullanabilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sınav Kayıtları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir sınava kaydolmak için

- 1** Sınav Listesi sayfasında, kaydolmak istediğiniz sınavın adına tıklayın.
- 2** Sınav Detayı sayfasının Sınav Kayıtları bölümünde Kaydol'a tıklayın.
- 3** Sınav Kaydını Düzenleme sayfasında, istediğiniz sınavı ve kaydetmek istediğiniz adayı seçin.
- 4** Kaydet'e tıklayın.

NOT: Bazı kısıtlamalara tabi olan Oracle CRM On Demand, aynı ilgili kişi tarafından aynı sınav için yapılan birden fazla kaydı destekler. Çeşitli nedenlerle bir ilgili kişi aynı sınava birden fazla kez kaydolmak isteyebilir (örneğin, önceki puanını iyileştirmek, başarısız olunan bir sınavda başarılı olmak veya süresi geçen bir puanı yenilemek için). Oracle CRM On Demand, sınav tarihleri ve kayıt sahibi farklı olduğu sürece bir ilgili kişinin aynı sınava tekrar tekrar kaydolmasına olanak verir.

Sınava Kaydolma Kaydını Güncelleme

Yalnızca uygun erişim haklarına sahip kullanıcılar sınava kaydolma kaydını güncelleyebilir. Öndeğer olarak, yalnızca Kanal Yöneticisi gibi marka sahibi rolleri kaydolma kaydındaki Durum alanını güncelleyebilir. Marka sahibi rolleri ve iş ortağı rolleri diğer tüm alanları güncelleyebilir.

Şirket yöneticiniz, erişim hakkı öndeğeri ayarlarını gerektiği şekilde değiştirebilir.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sınav Kayıtları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sınav kaydolma kaydını güncellemek için:

- 1 Sınav Detayları sayfasının Sınav Kaydı bölümünde, değiştirmek istediğiniz kaydolma kaydının Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Alanları uygun şekilde değiştirin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

NOT: Kayıt durumu alanı için izin verilebilir öndeğerler şunlardır: Kaydoldu, Geçti ve Kaldı. Ancak, bu tamamen konfigüre edilebilir bir listedir ve listeyi iş gerekliliklerinize uygun şekilde değiştirebilirsiniz.

Sınav Alanları

Kurs eklemek veya mevcut bir sınavın detaylarını güncellemek için Sınav Düzenleme sayfasını kullanın. Sınav Düzenleme sayfasında bir sınavla ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Kursları Sınav Listesi sayfasında ve Sınav Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Bilgiler Bölümü	
Adı	Sınavın adı. Bu alan büyük/küçük harfe duyarlıdır, tekrarlanan sınavlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun. Bu alan gereklidir.
Tip	Bu sınav için kullanmak istediğiniz sınav tipi.
Durum	Sınavın durumu, örneğin Planlandı veya Kullanılabilir. Yöneticiniz olası durum değerlerini değiştirebilir, burada geçenlerden farklı bir değer kümesi görebilirsiniz. Bu alan gereklidir.
Kullanılabilirlik Başlangıcı	Sınavın tanıtıldığı tarih. Bu alan önümüzdeki birkaç ay içinde bir sınav başlatmayı planlıyorsanız ve sınav başlangıcından önce iş ortakları topluluğunuzu konu hakkında bilgilendirmek istiyorsanız kullanılır. Bu alan belirtilirse, bu sınavın sınav giriş sayfasındaki Son Başlatılan Sınavlar listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Sınav No	Sınavın dahili tanımlayıcısı. Bir şirket içinde, bu tanımlayıcı normalde benzersiz olur, ancak Oracle CRM On Demand benzersiz olmayı zorunlu kılmaz.
Birincil Ürün Kategorisi	Sınavın odaklandığı birincil ürün kategorisinin adı. Bu alanı yalnızca sınav tek bir ürün kategorisine odaklanıyorsa kullanın. Sınav birden çok ürün kategorisi için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Sınav Ürün Kategorileri

Alan	Açıklama
	ilgili öge bölümünü kullanın.
Birincil Ürün	Sınavın odaklandığı ana ürün. Kurs birden çok ürün ile ilgili ise ürünlerin listesini yakalamak için Ürün ilgili ögesini kullanın. Bu alanı yalnızca sınav tek bir ürüne odaklanıyorsa kullanın. Sınav birden çok ürün için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Sınav Ürünleri ilgili öge bölümünü kullanın.
Son Kullanım Tarihi	Sınavın en son sunulduğu tarih. İş ortakları topluluğuna sınavın yakında kullanımdan kaldırılacağını bildirmek için bu alanı kullanın. Bu alan belirtilirse, bu sınavın sınav giriş sayfasındaki Süresi Dolacak Sınavlar listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Sınav Detayları Bölümü	
Soru Sayısı	Sınavdaki toplam soru sayısı.
Verilen Süre (Dakika)	Sınavı gerçekleştirirken izin verilen dakika cinsinden toplam süre.
Maksimum Puan	Sınavda ulaşabileceğiniz maksimum puan.
Geçme Puanı	Sınavı geçmek için almanız gereken minimum puan.
Geçerlilik (Ay)	Ay cinsinden, sınav puanının geçerli olduğu süre.
Web Sitesi	Sınav ile ilgili ek bilgiler içeren bir sayfanın URL'si. Web Sitesi alanı, sınav bilgileri Oracle CRM On Demand haricinde bir uygulamada depolandıysa ve korunuyorsa kullanılır.
Biçim	Sınavın sunulma formatını gösterir.
Ortam	Sınavın sunulma ortamını gösterir.
Puanlandırma Yöntemi	Sınavın puanlandırıldığı yöntem.
Para Birimi	Ücret için kullanılan para birimi.
Sınav Ücreti	Sınava girmek için uygulanan ücret.
Ödeme Seçenekleri	Sınav ücretini ödemek için kullandığınız yöntem, örneğin Kredi Kartı veya Çek. Bu tek değerli bir alandır. Bundan dolayı, birden çok ödeme seçeneğine izin veriliyorsa bunları aşağı açılır listede bir değer olarak tanımlayın. Örneğin, \"Çek veya Kredi Kartı\", \"Nakit veya Kredi Kartı\" vb.
İletişim Bilgileri Bölümü	
İlgili Kişi	Sınav için ana iletişim noktasını seçin. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında bir ilgili kişi olarak mevcutsa kullanın.
İlgili Kişi: Adı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin adı. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.

Alan	Açıklama
İlgili Kişi: Soyadı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin soyadı. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
İlgili Kişi: Şirket	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin şirketi. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
İlgili Kişi: E-posta	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin e-posta adresi. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Doldurulan değer İlgili Kişi alanında yaptığınız seçimi baz alır.
Adı	Sınav için ana iletişim noktasının adı. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Soyadı	Sınav için ana iletişim noktasının soyadı. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Şirket	Sınav için ana iletişim noktasının şirketi. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
E-posta	Sınav için ana iletişim noktasının e-posta adresi. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Telefon	Sınav için ana iletişim noktasının telefon numarası. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Ek Bilgi	
Sahip	Sınav kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Açıklama	Sınav ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Sınav Kaydı Alanları

Sınav Kaydı sayfasını, bir sınava kaydolmak için kullanın. Sınav Kaydı sayfasında bir sınav kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
------	----------

Alan	Açıklama
Temel Kayıt Bilgileri	
Sınav	Sınavın adı. Bu alan zorunludur.
Hedef	Varsa, sınava kaydolma hedefi.
Kayıt Tarihi	Oluşturma sırasında geçerli sistem tarihi öndeğer olarak ayarlanır. Oluşturma sırasında ve sonrasında değiştirilebilir.
Kayıt Durumu	Sınav kaydının güncel durumu.
Sınav İş Ortağı	Adayın kaydolduğu belirli bir sınavı yöneten iş ortağı şirket.
Puan Geçerlilik Sonu	Puanın veya derecenin süresinin dolduğu tarih.
Aday	Sınava katılacak adayın adı. Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanmış olan bir ilgili kişi olmalıdır. Bu alan gereklidir.
Kayıt Numarası	Kayıt numaraları genellikle benzersizdir, ancak Oracle CRM On Demand benzersizliği zorunlu kılmaz.
Tamamlama Tarihi	Adayın sınavı tamamladığı tarih.
Alınan Puan	Sınavdan alınan sayısal puan (varsa).
Alınan Derece	Sınavdan alınan, harfle belirtilen derece (varsa).
Sınav Tarihi	Sınavın yapıldığı tarih.
Ek Bilgi	
Sahip	Sınav kaydının geçerli sahibi.
Açıklama	Sınav kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Sertifikasyon

Sertifikasyon, bir bireyin belirli bir grup ustalığa ilişkin yeterliliğinin kanıtıdır. Sınav bir kişinin yeterliliğini ölçerken, sertifikasyon kişinin yeterlilik sahibi olduğunu teyit eder. Sertifikasyonlar tipik olarak bir kişi bir veya daha fazla sınavı geçtikten sonra verilir. Bu nedenle, sertifikasyonlar kursun ve sınavların mantıksal devamı olarak görülebilir.

Zorunlu olmamakla birlikte, genellikle sertifikasyonlarla ilişkili geçerlilik son tarihleri vardır. Bir başka deyişle, sertifikaya sahip olan bir kişi yalnızca tanımlı bir dönem için onaylanmayı talep edebilir; bu sürenin sonunda sertifikasyon için yeniden başvurmalıdır. Bir sertifikasyonun geçerlilik son tarihi olduğunda, bunu nedeni genellikle sertifikayı veren şirketin beceri veya teknoloji (sertifikanın verilme nedeni olan) düzeyinin artmasını veya kullanılamaz hale gelmesini beklemesidir.

Kursların ve sınavların aksine, ürünlerle ilişkili olabilen veya olmayan bir sertifikasyon neredeyse her zaman belirli bir ürün veya ürün grubu için verilir. Oracle CRM On Demand, bir sertifikanın kurslarla, sınavlarla, ürünlerle, ürün kategorileriyle ve çözümlerle ilişkilendirilmesini destekler. Bu ilişkilendirmelerin hiçbiri zorunlu değildir; bir başka deyişle, bunlardan olabildiğince çoğunu veya azını bir sertifikasyonla uygun şekilde ilişkilendirebilirsiniz. Bazı durumlarda, herhangi bir kurs, sınav, ürün, ürün kategorisi veya çözümle ilişkili olmayan bir sertifikasyon da tanımlayabilirsiniz.

Sertifikasyon Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sertifikasyon Giriş Sayfası sertifikasyonları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sertifikasyon Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Sertifikasyon Oluşturma

En Son Değiştirilen Sertifikasyonlar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak sertifikasyon oluşturabilirsiniz. Sertifikasyon oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Sertifikasyon Alanları](#) (sayfa 591).

Sertifikasyon Listeleriyle Çalışma

Sertifikasyon Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda sertifikasyonların standart listeleri açıklanmıştır.

Sertifikasyon Listesi	Açıklama
Tüm Sertifikasyonlar	Sahibi kim olursa olsun görebileceğiniz tüm sertifikasyonlar listelenir.
En Son Oluşturulan Sertifikasyonlar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve size görünür durumda olan tüm sertifikasyonlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son oluşturulan sertifikasyon listede ilk önce görünür.
En Son Değiştirilen Sertifikasyonlar	Son 30 gün içinde değiştirilen ve size görünür durumda olan tüm sertifikasyonlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son değiştirilen sertifikasyon listede ilk önce görünür.
En Son Tanıtılan Sertifikasyonlar	Son 90 gün içinde kullanılabilir hale gelen ve size görünür durumda olan tüm sertifikasyonlar. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son tanıtılan sertifikasyon listede ilk önce görünür.
Geri Çekilen Sertifikasyonlar	İzleyen 90 gün içinde geri çekilmesi planlanan ve size görünür durumda olan tüm sertifikasyonlar. Sıralama

Sertifikasyon Listesi	Açıklama
	düzeni öndeğeri kronolojik sıradır; böylece ilk önce geri çekilmek üzere olan sertifikasyon listede ilk önce görünür.
Sertifikasyonlarım	Sahibi olduğunuz tüm sertifikasyonlar.
En Son Oluşturduğum Sertifikasyonlar	Son 30 gün içinde oluşturulan ve sizin sahip olduğunuz tüm sertifikasyonlar.
En Son Değıştirdiğim Sertifikasyonlar	Son 30 gün içinde güncellenen ve sizin sahip olduğunuz tüm sertifikasyonlar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değıştirilen Sertifikasyonları Görüntüleme

En Son Değıştirilen Sertifikasyonlar bölümünde, en son değıştirilen sertifikasyonlar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Sertifikasyon Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Sertifikasyon Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Sertifikasyonlar

En Son Oluşturulan Sertifikasyonlar

En Son Değıştirilen Sertifikasyonlar

En Son Tanıtılan Sertifikasyonlar

Geri Çekilen Sertifikasyonlar

Sertifikasyonlarım

En Son Oluşturduğum Sertifikasyonlar

En Son Değıştirdiğim Sertifikasyonlar

Sertifikasyon Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Sertifikasyon Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sertifikasyon Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sertifikasyonları Yönetme

Sertifikasyonları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Sertifikasyonları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme](#) (sayfa 587)

[Sertifikasyonları Sınavlar ve Kurslarla İlişkilendirme](#) (sayfa 588)

[Sertifikasyonları Diğer Sertifikaasyonlarla İlişkilendirme](#) (sayfa 588)

[Sertifikasyonları İş Ortaklarına Görünür Kılma](#) (sayfa 589)

[Sertifikasyon İsteme](#) (sayfa 590)

[Sertifikasyon İsteği Kaydını Güncelleme](#) (sayfa 590)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Sertifikasyonları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme

Sertifikasyonları bir veya daha fazla ürünle, ürün kategorisiyle ve çözümle ilişkilendirebilirsiniz. Sertifikaasyon yalnızca bir ürün veya ürün kategorisi için geçerliyse, sırayla, Birincil Ürün veya Birincil Ürün Kategorisi alanından uygun değeri seçin. Ancak, sertifikasyon bir çözüm veya çözümler, birden fazla ürün ya da birden fazla ürün kategorisi için geçerliyse, aşağıda listelenen adımları uygulayın.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sertifikasyon Ürünleri, Sertifikasyon Ürün Kategorileri ya da Sertifikasyon Çözümleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sertifikasyonları ürünler, ürün kategorileri veya çözümlerle ilişkilendirmek için

- 1 Sertifikasyon Detayı sayfasının Sertifikasyon Ürünleri, Sertifikasyon Ürün Kategorileri veya Sertifikasyon Çözümleri bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında ürün, ürün kategorisi veya çözümü belirterek Kaydet'e tıklayın.
- 3 Tüm ilişkileri tanımlamak için yukarıdaki adımları gerektiği kadar tekrarlayın.

NOT: Bir sertifikasyonu, sertifikasyonun bir mi yoksa birden fazla mı çözümlerle ilişkilendirildiğinden bağımsız olarak çözümlerle ilişkilendirmek için yukarıdaki adımları uygulayın.

Sertifikasyonları Sınavlar ve Kurslarla İlişkilendirme

Sertifikasyon genellikle bir kurs veya bir dizi kurs almayı gerektirir. Bu kurslar bir veya daha fazla sınav ile sona erer. Sınavı veya sınav dizisini başarıyla geçerseniz, sertifikaya hak kazanırsınız. Bir sertifikasyonu sınavlarla, kurslarla veya her ikisiyle birden ilişkilendirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sertifikasyon Sınavları veya Sertifikasyon Kursları ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sertifikasyonları sınavlar ve kurslarla ilişkilendirmek için

- 1 Sertifikasyon Detayı sayfasının Sertifikasyon Sınavları veya Sertifikasyon Kursları bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında sınavı veya kursu uygun şekilde belirtin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.
- 4 Başka sınav veya kurs ilişkisi eklemek için yukarıdaki adımları yineleyin.

Sertifikasyonları Diğer Sertifikasyonlarla İlişkilendirme

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir sertifikasyonu diğer sertifikasyonlarla ilişkilendirebilirsiniz. Bir sertifikasyon diğer bir sertifikasyon için zorunlu, başka bir sertifikasyonun takibi ya da örneğin, geri çekilen bir sertifikasyon için yedek sertifikasyon olabilir.

Bu bilgiler, yalnızca bilgilendirme için yakalanır ve temelde iş ortaklarınıza mevcut tüm sertifikasyonlara ve bu sertifikasyonlar arasındaki bağımlılıklara ilişkin eksiksiz bir bakış açısı sunmanıza yardımcı olmak amacıyla hazırlanır. Oracle CRM On Demand, bir sertifikasyon verilirken bu bölümde belirtilen ilişki gerekliliklerini uygulamaz; örneğin, B sertifikasyonuna hak kazanmak için A sertifikasyonuna sahip olma önkoşulu tanımlanabilir; ancak, bu önkoşul Oracle CRM On Demand tarafından uygulanmaz ve A sertifikasyonuna sahip olmasa bile ilgili kişinin B sertifikasyonunu almasına olanak tanır.

NOT: Bir sertifikasyonun kendisiyle ilişkilendirilmesini önlemek amacıyla, İlgili Sertifikasyon alanı üst kayıttaki sertifikasyonla aynı olamaz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için İlgili Sertifikasyonlar ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir sertifikasyonu başka bir sertifikasyonla ilişkilendirmek için

- 1 Sertifikasyon Listesi sayfasında, başka bir sertifikasyonla ilişkilendirmek istediğiniz sertifikasyonun adına tıklayın.
- 2 Sertifikasyon Detayı sayfasının İlgili Sertifikasyonlar bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 İlgili Sertifikasyonu Düzenleme sayfasında, ilgili sertifikasyonu ve ilişki tipini seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Sertifikasyonları İş Ortaklarına Görünür Kılma

Sertifikasyonlar iş ortaklarına otomatik olarak görünür değildir. İş ortağı çalışanlarını bir ekibe ekleyerek ve bu ekibi sertifikasyonla ilişkilendirerek sertifikasyonu görünür hale getirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sertifikasyon Ekibi ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sertifikasyonları iş ortaklarına görünür kılmak için

- 1 Sertifikasyon Detayı sayfasının Sertifikasyon Ekibi bölümünde Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- 2 Sertifikasyon Ekibi Düzenleme sayfasında, sertifikasyonun görünür olmasını istediğiniz her iş ortağı çalışanı için kullanıcı adını, ekip rolünü ve kayıt erişimini belirtin.

NOT: Oracle, iş ortağı çalışanı ekip üyelerine yalnızca Salt Okunur erişim vermenizi önerir.

- 3 Kaydet'e tıklayın.

Sertifikasyon İsteme

Oracle CRM On Demand uygulamasını, belirli bir ürün veya ürün grubu için sertifikasyon istemek için kullanabilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sertifikasyon İstekleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenecek ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sertifikasyon istemek için

- 1 Sertifikasyon Listesi sayfasında, isteyeceğiniz sertifikasyonun adına tıklayın.
- 2 Sertifikasyon Detayı sayfasının Sertifikasyon İstekleri bölümünde Sertifikasyon İste'ye tıklayın.
- 3 Sertifikasyon İsteğini Düzenleme sayfasında, sertifikasyonu ve sertifikasyon için adayı seçin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

NOT: Aynı ilgili kişi için birden fazla sertifikasyon isteği desteklenir. Bunun nedeni ilgili kişilerin, mevcut sertifikasyonun süresi dolduğu ya da önceki istekleri reddedildiği için aynı sertifikasyonu birden fazla kez isteme ihtiyacı duymasıdır. Bu nedenle, Oracle CRM On Demand, istek tarihleri farklı olduğu sürece aynı sertifikasyonun aynı ilgili kişi için birden fazla kez istenmesine izin verir.

Sertifikasyon İsteği Kaydını Güncelleme

Yalnızca uygun erişim haklarına sahip kullanıcılar sertifikasyon kaydını güncelleyebilir. Öndeğer olarak, yalnızca Kanal Yöneticisi gibi marka sahibi rolleri istek kaydındaki Durum alanını güncelleyebilir. Marka sahibi rolleri ve iş ortağı rolleri diğer tüm alanları güncelleyebilir.

Şirket yöneticiniz, erişim hakkı öndeğeri ayarlarını gerektiği şekilde değiştirebilir.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Sertifikasyon İstekleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenecek ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Sertifikasyon isteği kaydını güncellemek için

- 1 Sertifikasyon Detayı sayfasının Sertifikasyon İstekleri bölümünde, değiştirmek istediğiniz istek kaydının Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Alanları uygun şekilde değiştirin.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

NOT: Sertifikasyon Durumu alanı için izin verilebilir öndeğerler şunlardır: İstendi, Verildi ve Reddedildi. Ancak, bu tamamen konfigüre edilebilir bir listedir ve şirket yöneticiniz listeyi iş gerekliliklerinize uygun şekilde değiştirebilir.

Sertifikasyon Alanları

Sertifikasyon eklemek veya mevcut bir sertifikasyonun detaylarını güncellemek için Sertifikasyon Düzenleme sayfasını kullanın. Sertifikasyon Düzenleme sayfasında bir sertifikasyona ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Sertifikasyonları Sertifikasyon Listesi sayfasında ve Sertifikasyon Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Bilgiler Bölümü	
Adı	Sertifikasyonun adı. Bu alan büyük/küçük harfe duyarlıdır, tekrarlanan sertifikasyonlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun. Bu gerekli bir alandır.
Tip	Bu sertifikasyon için kullanmak istediğiniz sertifikasyon tipi.
Durum	Sertifikasyonun durumu, örneğin Planlandı veya Kullanılabilir. Yöneticiniz olası durum değerlerini değiştirebilir, burada geçenlerden farklı bir değer kümesi görebilirsiniz. Bu gerekli bir alandır.
Kullanılabilirlik Başlangıcı	Sertifikasyonun istenmek üzere kullanılabilir olacağı tarih. Bu alan belirtilirse, bu sertifikasyonun Sertifikasyon giriş sayfasındaki Son Tanıtılan Sertifika listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Sertifikasyon No	Sertifikasyonun dahili tanımlayıcısı. Genellikle benzersizdir, ancak Oracle CRM On Demand benzersizliği zorunlu kılmaz.
Birincil Ürün Kategorisi	Sertifikasyonun başarıyla elde edilmesi üzerine ilgili kişinin sertifika kazanacağı birincil ürün kategorisinin adı. Bu alanı yalnızca sertifikasyon tek bir ürün kategorisine odaklanıyorsa kullanın. Sertifika birden çok ürün kategorisi için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Sertifika Ürün Kategorileri ilgili öge bölümünü kullanın.
Birincil Ürün	Sertifikasyonun başarıyla elde edilmesi üzerine iş ortağı şirketin sertifika kazanacağı birincil ürünün adı. Bu alanı yalnızca sertifikasyon tek bir ürüne odaklanıyorsa kullanın. Sertifika birden çok ürün için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Sertifika Ürünleri ilgili öge bölümünü kullanın.

Alan	Açıklama
Son Kullanım Tarihi	Sertifikasyonun en son sunulduğu tarih. Bu alan belirtilirse, bu sertifikasyonun Sertifikasyon giriş sayfasındaki Geri Çekilen Sertifikasyon listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Sertifikasyon Detayları Bölümü	
Geçerlilik (Ay)	Sertifikasyonun, bir ilgili kişiye verildikten sonra geçerli olacağı süre (ay olarak). Bu alan yalnızca bilgilendirme amaçlıdır; Oracle CRM On Demand verilen bir sertifikasyonun geçerlilik dönemini otomatik olarak belirlemez.
Yenilenebilir	Bir ilgili kişiye verilen sertifikasyonu yenileyip yenileyemeyeceğinizi belirtir.
Web Sitesi	Sertifikasyon ile ilgili ek bilgiler içeren bir sayfanın URL'si. Web sitesi alanı, sertifikasyon bilgileri Oracle CRM On Demand haricinde bir uygulamada depolandıysa ve korunuyorsa kullanılır.
Para Birimi	Ücret için kullanılan para birimi.
Sertifikasyon Ücreti	Sertifikasyonu vermek için uygulanan ücret.
Ödeme Seçenekleri	Sertifikasyon ücretini ödemek için kullandığınız yöntemler; örneğin kredi kartı veya çek. Bu tek değerli bir alandır, ancak birden fazla ödeme seçeneğine izin verilebilir; örneğin, \"Çek veya Kredi Kartı\", \"Nakit veya Kredi Kartı\" vb.
İletişim Bilgileri Bölümü	
İlgili Kişi	Sertifikasyonun ilgili kişisi.
İlgili Kişi: Adı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin adı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: Soyadı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin soyadı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: Firma	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin firma adı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: E-posta	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin e-posta adresi. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
Adı	Sertifikasyon için ana iletişim noktasının adı. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Soyadı	Sertifikasyon için ana iletişim noktasının soyadı. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Şirket	Sertifikasyon için ana iletişim noktasının şirketi. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
E-posta	Sertifikasyon için ana iletişim noktasının e-posta adresi. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.

Alan	Açıklama
Telefon	Sertifikasyon için ana iletişim noktasının telefon numarası. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Ek Bilgi	
Sahip	Sertifikasyon kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Açıklama	Sertifikasyon kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Sertifikasyon İsteği Alanları

Sertifikasyon istemek için Sertifikasyon İsteği sayfasını kullanın. Sertifikasyon İsteği sayfasında bir sertifikasyon isteğine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel İstek Bilgileri	
Sertifikasyon	İstenen sertifikasyonun adı. Bu alan gereklidir.
Hedef	Varsa, istenen sertifikasyonun hedefi.
İstek Tarihi	İstenen sertifikasyonun tarihi. Oluşturma sırasında geçerli sistem tarihine ayarlanır, ancak oluşturma sırasında ve sonrasında değiştirilebilir.
Sertifikasyon Numarası	Genellikle benzersiz olan sertifikasyon numarasıdır, ancak Oracle CRM On Demand benzersizliği zorunlu kılmaz.
Yenilenebilir	Verilen sertifikasyonun yenilenebilir olup olmadığını belirtir.
Aday	Sertifikasyon isteyen adayın adı. Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanmış olan bir ilgili kişi olmalıdır. Bu alan gereklidir.
Sertifikasyon Tarihi	Sertifikasyonun adaya verildiği tarih.

Alan	Açıklama
Sertifikasyon Durumu	Sertifikasyon isteğinin geçerli durumu.
Geçerlilik Son Tarihi	Verilen sertifikasyonun süresinin dolduğu tarih.
Ek Bilgi	
Sahip	Sertifikasyon isteği kaydının geçerli sahibi.
Açıklama	Sertifikasyon isteği kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Denklik Belgesi

Denklik belgesi, iş ortağı şirketin ürün satma ya da kabul edilebilir kalitede servisi sağlama yeteneği veya yeterliliğinin kanıtıdır. Sertifikasyonlar bir bireye verilirken, denklik belgeleri bir iş ortağı şirkete verilir. İş ortağı şirket, çeşitli gereklilikleri yerine getirdikten sonra denklik belgesi alır: gerekliliklerden biri genellikle bordrosunda belirli sertifikasyonlar olan minimum sayıda önceden tanımlanmış çalışana sahip olmaktır. Dolayısıyla, bazı yönlerden, denklik belgesi bir sertifikasyonlar koleksiyonudur ve kurs-sınav-sertifikasyonun için mantıksal devamında sonraki adımdır.

Denklik belgeleri ürünlerle, ürün kategorileriyle ve çözümlerle ilişkilendirilebilir. Denklik belgeleri başka denklik belgeleriyle de ilişkilendirilebilir.

Denklik Belgesi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Denklik Belgesi Giriş Sayfası denklik belgelerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Denklik Belgesi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Denklik Belgesi Oluşturma

En Son Değiştirilen Denklik Belgeleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak denklik belgesi oluşturabilirsiniz. Denklik belgesi oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Denklik Belgesi Alanları](#) (sayfa 600).

Denklik Belgesi Listeleriyle çalışma

Denklik Belgesi Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda denklik belgelerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Denklik Belgesi Listesi	Açıklama
Tüm Denklik Belgeleri	Sahibi kim olursa olsun görebileceğiniz tüm denklik belgeleri listelenir.
En Son Oluşturulan Denklik Belgeleri	Son 30 gün içinde oluşturulan ve size görünür durumda olan tüm denklik belgeleri. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son oluşturulan denklik belgesi listede ilk önce görünür.
En Son Değiştirilen Denklik Belgeleri	Son 30 gün içinde değiştirilen ve size görünür durumda olan tüm denklik belgeleri. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son değiştirilen denklik belgesi listede ilk önce görünür.
En Son Tanıtılan Denklik Belgeleri	Son 90 gün içinde kullanılabilir hale gelen ve size görünür durumda olan tüm denklik belgeleri. Sıralama düzeni öndeğeri ters kronolojik sıradır; böylece en son tanıtılan denklik belgesi listede ilk önce görünür.
Geri Çekilen Denklik Belgeleri	İzleyen 90 gün içinde geri çekilmesi planlanan ve size görünür durumda olan tüm denklik belgeleri. Sıralama düzeni öndeğeri kronolojik sıradır; böylece ilk önce geri çekilmek üzere olan denklik belgesi listede ilk önce görünür.
Denklik Belgelerim	Sahip olduğunuz tüm denklik belgeleri.
En Son Oluşturduğum Denklik Belgeleri	Son 30 gün içinde oluşturulan ve sizin sahip olduğunuz tüm denklik belgeleri.
En Son Değiştirdiğim Denklik Belgeleri	Son 30 gün içinde güncellenen ve sizin sahip olduğunuz tüm denklik belgeleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Denklik Belgelerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Denklik Belgeleri bölümünde, en son değiştirilen denklik belgeleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Denklik Belgesi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Denklik Belgesi Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Tüm Denklik Belgeleri

En Son Oluşturulan Denklik Belgeleri

En Son Değiştirilen Denklik Belgeleri

En Son Tanıtılan Denklik Belgeleri

Geri Çekilen Denklik Belgeleri

Denklik Belgelerim

En Son Oluşturduğum Denklik Belgeleri

En Son Değiştirdiğim Denklik Belgeleri

Denklik Belgesi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Denklik Belgesi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Denklik Belgesi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Denklik Belgelerini Yönetme

Denklik belgelerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Denklik Belgelerini Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme](#) (sayfa 597)

[Denklik Belgelerini Diğer Denklik Belgeleriyle İlişkilendirme](#) (sayfa 597)

[Denklik Belgesi için Sertifikasyon Gerekliliklerini Kaydetme](#) (sayfa 598)

[Denklik Belgelerini İş Ortaklarına Görünür Kılma](#) (sayfa 599)

[Denklik Belgesi İsteme](#) (sayfa 599)

[Denklik Belgesi İsteği Kaydını Güncelleme](#) (sayfa 600)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Denklik Belgelerini Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme

Denklik belgelerini bir veya daha fazla ürünle, ürün kategorisiyle ve çözümle ilişkilendirebilirsiniz. Denklik belgesi yalnızca bir ürün veya ürün kategorisi için geçerliyse, sırayla, Birincil Ürün veya Birincil Ürün Kategorisi alanından uygun değeri seçin. Ancak, denklik belgesi bir çözüm veya çözümler, birden fazla ürün ya da birden fazla ürün kategorisi için geçerliyse, aşağıda listelenen adımları izleyin.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Denklik Belgesi Ürünleri, Denklik Belgesi Ürün Kategorileri ya da Denklik Belgesi Çözümleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Denklik belgelerini ürünler, ürün kategorileri veya çözümlerle ilişkilendirmek için

- 1 Denklik Belgesi Detayı sayfasının Denklik Belgesi Ürünleri, Denklik Belgesi Ürün Kategorileri veya Denklik Belgesi Çözümleri bölümünde, Ekle'ye tıklayın.
- 2 Düzenleme sayfasında ürün, ürün kategorisi veya çözümü belirterek Kaydet'e tıklayın.
- 3 Tüm ilişkileri tanımlamak için yukarıdaki adımları gerektiği kadar tekrarlayın.

NOT: Bir denklik belgesini, belgenin bir mi yoksa birden fazla mı çözümle ilişkilendirildiğinden bağımsız olarak çözümlerle ilişkilendirmek için yukarıdaki adımları izleyin.

Denklik Belgelerini Diğer Denklik Belgeleriyle İlişkilendirme

Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir denklik belgesini diğer denklik belgeleriyle ilişkilendirebilirsiniz. Bir denklik belgesi diğer bir denklik belgesi için zorunlu, takip ya da, örneğin geri çekilen bir denklik belgesi için, yedek denklik belgesi olabilir.

Bu bilgiler, yalnızca bilgilendirme için yakalanır ve temelde iş ortaklarınıza tüm denklik belgelerine ve bu belgeler arasındaki bağımlılıklara ilişkin eksiksiz bir bakış açısı sunmanıza yardımcı olmak amacıyla hazırlanır. Oracle CRM On Demand, denklik belgesini verirken bu bölümde belirtilen ilişki gerekliliklerini uygulamaz. Bu nedenle, örneğin, A denklik belgesini taşımak B denklik belgesini almanın önkoşulu olarak tanımlanmış olabilir. Ancak, Oracle CRM On Demand bu önkoşulu uygulamaz ve B denklik belgesinin A denklik belgesine sahip olmayan bir iş ortağı şirkete verilmesine izin verir.

NOT: Bir denklik belgesinin kendisiyle ilişkilendirilmesini önlemek amacıyla, İlgili Denklik Belgesi alanı üst kayıttaki denklik belgesiyle aynı olamaz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için İlgili Denklik Belgeleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Bir denklik belgesini diğeriyle ilişkilendirmek için

- 1 Denklik Belgesi Listesi sayfasında, diğerk denklik belgesiyle ilişkilendirmek istediğiniz denklik belgesinin adına tıklayın.
- 2 Denklik Belgesi Detayı sayfasının İlgili Denklik Belgeleri bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 İlgili Denklik Belgesini Düzenleme sayfasında, ilgili denklik belgesini ve ilişki tipini seçerek Kaydet'e tıklayın.

Denklik Belgesi için Sertifikasyon Gerekliliklerini Kaydetme

Denklik belgesi, iş ortağı şirketin bir ürün veya servisi sağlama yeteneği veya yeterliliğinin kanıtıdır. Oracle CRM On Demand uygulamasını kullanarak, bir denklik belgesi için sertifikasyon gerekliliklerini ayarlayabilirsiniz. Örneğin, iş ortağı şirketin bu denklik belgesini alması için çalışanlarından %10'unun ilgili sertifikasyona sahip olmasını ve bu sertifikasyona sahip olan çalışan sayısının en az iki olmasını gerekli kılabilirsiniz. Başka bir deyişle, şirketin bordrosunda 40 teknik çalışan varsa, şirketin en az dört çalışanı ilgili sertifikasyona sahip olmalıdır. Şirketin bordrosunda yalnızca 15 teknik çalışan olsa bile, şirketin en az iki çalışanı ilgili sertifikasyona sahip olmalıdır.

Oracle CRM On Demand, denklik belgesini verirken bu bölümde belirtilen sertifikasyon gerekliliklerini uygulamaz. Bu bilgiler, yalnızca bilgilendirme için yakalanır ve temelde iş ortaklarınıza denklik belgesi gereklilikleri hakkında bilgi verme amaçlıdır.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Denklik Belgesi Sertifikasyonu ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Denklik belgesinin sertifikasyon gerekliliklerini kaydetmek için

- 1 Denklik Belgesi Listesi sayfasında, sertifikasyon gerekliliklerini kaydetmek istediğiniz denklik belgesinin adına tıklayın.
- 2 Denklik Belgesi Detayı sayfasının Denklik Belgesi Sertifikasyonları bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 Sertifikasyon seçim listesinden ilgili sertifikasyonu seçin.

- 4 Sertifikasyon Sayısı (#) alanında, bu sertifikasyona sahip olması gereken minimum çalışan sayısını tanımlamak istiyorsanız bir sayı girin.
- 5 Sertifikalı Çalışan Yüzdesi (%) alanında, bu sertifikasyona sahip olması gereken minimum çalışan yüzdesini tanımlamak istiyorsanız bir yüzde girin. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Denklik Belgelerini İş Ortaklarına Görünür Kılma

Denklik belgeleri iş ortaklarına otomatik olarak görünür değildir. İş ortağı çalışanlarını bir ekibe ekleyerek ve bu ekibi denklik belgesiyle ilişkilendirerek denklik belgesini görünür hale getirebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Denklik Belgesi Ekibi ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Denklik belgelerini iş ortaklarına görünür kılmak için

- 1 Denklik Belgesi Detayı sayfasının Denklik Belgesi Ekibi bölümünde Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- 2 Denklik Belgesi Ekibi Düzenleme sayfasında, denklik belgesinin görünür olmasını istediğiniz her iş ortağı çalışanı için kullanıcı adını, ekip rolünü ve kayıt erişimini belirtin.
NOT: Oracle, iş ortağı çalışanı ekip üyelerine yalnızca Salt Okunur erişim vermenizi önerir.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Denklik Belgesi İsteme

Şirketinizin denklik belgesi gerekliliklerini karşıladığını düşünüyorsanız, iş ortağı şirketten denklik belgesi isteyebilirsiniz.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Denklik Belgesi İstekleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Denklik belgesi istemek için

- 1 Denklik Belgesi Listesi sayfasında, isteyeceğiniz denklik belgesinin adına tıklayın.
- 2 Denklik Belgesi Detayı sayfasının Denklik Belgesi İsteği bölümünde Denklik Belgesi İste'ye tıklayın.

3 Denklik Belgesi İsteği Düzenleme sayfasında, denklik belgesini ve iş ortağını seçerek Kaydet'e tıklayın.

NOT: İş ortağı şirketler, mevcut denklik belgelerinin süresi dolduğu ya da önceki istekleri reddedildiği için aynı denklik belgesini birden fazla kez isteme ihtiyacı duyabilirler. Bu nedenle, Oracle CRM On Demand, istek tarihleri farklı olduğu sürece aynı denklik belgesinin aynı iş ortağı şirket için birden fazla kez istenmesine izin verir.

Denklik Belgesi İsteği Kaydını Güncelleme

Yalnızca uygun erişim haklarına sahip kullanıcılar denklik belgesi kaydını güncelleyebilir. Öndeğer olarak, yalnızca Kanal Yöneticisi gibi marka sahibi rolleri istek kaydındaki Durum alanını güncelleyebilir. Marka sahibi rolleri ve iş ortağı rolleri diğer tüm alanları güncelleyebilir.

Şirket yöneticiniz, erişim hakkı öndeğeri ayarlarını gerektiği şekilde değiştirebilir.

Başlamadan önce.

Şirket yöneticiniz, detay sayfası için Denklik Belgesi İstekleri ile ilgili bilgiler bölümünü kullanılabilir hale getirmiş olmalıdır. Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümü görüntülenmezse, Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü görüntülenen ilgili bilgiler bölümü olarak ekleyin.

Denklik belgesi isteği kaydını güncellemek için:

- 1** Denklik Belgesi Detayı sayfasının Denklik Belgesi İstekleri bölümünde, değiştirmek istediğiniz istek kaydının Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2** Alanları uygun şekilde değiştirin.
- 3** Kaydet'e tıklayın.

NOT: Denklik Belgesi Durumu alanı için izin verilebilir öndeğerler şunlardır: İstendi, Verildi ve Reddedildi. Ancak, bu tamamen konfigüre edilebilir bir listedir ve şirket yöneticiniz listeyi iş gerekliliklerinize uygun şekilde değiştirebilir.

Denklik Belgesi Alanları

Denklik belgesi eklemek veya mevcut bir denklik belgesinin detaylarını güncellemek için Denklik Belgesi Düzenleme sayfasını kullanın. Denklik Belgesi Düzenleme sayfasında bir denklik belgesine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Denklik belgelerini Denklik Belgesi Listesi sayfasında ve Denklik Belgesi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir. Yöneticiler, bir denklik belgesinin parçası olacak şekilde ek alanlar bile ekleyebilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Bilgiler Bölümü	
Adı	Denklik belgesinin adı. Bu alan büyük/küçük harfe duyarlıdır, tekrarlanan denklik belgesi oluşturmaktan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun. Bu alan gereklidir.
Tip	Bu denklik belgesi için kullanmak istediğiniz denklik belgesi tipi.
Durum	Denklik belgesinin durumu, örneğin Planlandı veya Kullanılabilir. Yöneticiniz durum alanının olası değerlerini değiştirebilir, burada belirtilenlerden farklı bir değer kümesi görebilirsiniz. Bu zorunlu bir alandır.
Kullanılabilirlik Başlangıcı	Denklik belgesinin kullanılabilir olduğu tarih. Bu alan belirtilirse, bu denklik belgesinin Denklik Belgesi giriş sayfasındaki Son Tanıtılan Denklik Belgesi listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Denklik Belgesi No	Denklik belgesinin dahili tanımlayıcısı. Genellikle benzersizdir, ancak Oracle CRM On Demand benzersizliği zorunlu kılmaz.
Birincil Ürün Kategorisi	Denklik belgesinin başarıyla elde edilmesi üzerine iş ortağı şirketin sertifika kazanacağı birincil ürün kategorisinin adı. Bu alanı yalnızca denklik belgesi tek bir ürün kategorisine odaklanıyorsa kullanın. Denklik belgesi birden çok ürün kategorisi için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Denklik Belgesi Ürün Kategorileri ilgili öge bölümünü kullanın.
Birincil Ürün	Denklik belgesinin başarıyla elde edilmesi üzerine iş ortağı şirketin sertifika kazanacağı birincil ürünün adı. Bu alanı yalnızca denklik belgesi tek bir ürüne odaklanıyorsa kullanın. Denklik belgesi birden çok ürün için aynı derecede uygun ise bu alanı boş bırakın ve bunun yerine Denklik Belgesi Ürünleri ilgili öge bölümünü kullanın.
Son Kullanım Tarihi	Denklik belgesinin sonrasında artık kullanılamayacağı tarih. Bu alan belirtilirse, bu denklik belgesinin Denklik Belgesi giriş sayfasındaki Geri Çekilen Denklik Belgesi listesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirler.
Denklik Belgesi Detayları Bölümü	
Geçerlilik (Ay)	Denklik belgesinin, bir iş ortağı şirkete verildikten sonra geçerli olacağı süre (ay olarak).
Yenilenebilir	Bir iş ortağı şirkete verilen denklik belgesini yenileyip yenileyemeyeceğinizi belirtir.
Web Sitesi	Denklik belgesi ile ilgili ek bilgiler içeren bir sayfanın URL'si. Web sitesi alanı, denklik belgesi bilgileri Oracle CRM On Demand haricinde bir uygulamada depolandıysa ve korunuyorsa kullanılır.
Para Birimi	Ücret için kullanılan para birimi.
Denklik Belgesi Ücreti	Denklik belgesini vermek için uygulanan ücret.

Alan	Açıklama
Ödeme Seçenekleri	Denklik belgesi ücretini ödemek için kullandığınız yöntem, örneğin kredi kartı veya çek. Bu tek değerli bir alandır. Birden fazla ödeme seçeneğine izin verilebilir; örneğin, \"Çek veya Kredi Kartı\", \"Nakit veya Kredi Kartı\" vb.
İletişim Bilgileri Bölümü	
İlgili Kişi	Denklik belgesi için ana iletişim noktasını seçin. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında bir ilgili kişi olarak mevcutsa kullanın.
İlgili Kişi: Adı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin adı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: Soyadı	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin soyadı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: Firma	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin firma adı. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
İlgili Kişi: E-posta	İlgili Kişi alanında seçilen ilgili kişinin e-posta adresi. Bu alan, İlgili Kişi alanında belirlediğiniz seçeneğe göre otomatik olarak doldurulur.
Adı	Denklik belgesi için ana iletişim noktasının adı. Bu alanı yalnızca iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Soyadı	Denklik belgesi için ana iletişim noktasının soyadı. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Şirket	Denklik belgesi için ana iletişim noktasının şirket adı. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
E-posta	Denklik belgesi için ana iletişim noktasının e-posta adresi. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Telefon	Denklik belgesi için ana iletişim noktasının telefon numarası. Bu alanı YALNIZCA iletişim noktası Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten tanımlanmadıysa kullanın.
Ek Bilgi	
Sahip	Denklik belgesi kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. \" Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında \" sayfa 49).
Açıklama	Denklik belgesi kaydı ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Denklik Belgesi İsteği Alanları

Denklik belgesi istemek için Denklik Belgesi İsteği sayfasını kullanın. Denklik Belgesi İsteği sayfasında bir denklik belgesine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel İstek Bilgileri	
Denklik Belgesi	İstenen denklik belgesinin adı. Bu alan gereklidir.
Hedef	Varsa, istenen denklik belgesinin hedefi.
İstek Tarihi	İstenen denklik belgesinin tarihi. Oluşturma sırasında geçerli sistem tarihine ayarlanır, ancak oluşturma sırasında ve sonrasında değiştirilebilir.
Denklik Belgesi Numarası	Genellikle benzersiz olan denklik belgesi numarasıdır, ancak Oracle CRM On Demand benzerliği zorunlu kılmaz.
Yenilenebilir	Verilen denklik belgesinin yenilenebilir olup olmadığını belirtir.
İş Ortağı	Denklik belgesini isteyen iş ortağının adı. Bu alan gereklidir.
Denklik Belgesi Tarihi	Denklik belgesinin iş ortağı şirkete verildiği tarih.
Denklik Belgesi Durumu	Denklik belgesi isteğinin geçerli durumu.
Geçerlilik Son Tarihi	Verilen denklik belgesinin süresinin dolduğu tarih.
Ek Bilgi	
Sahip	Denklik belgesi isteği kaydının geçerli sahibi.
Açıklama	Denklik belgesi isteği ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 2.000 karakterden fazla giriş yapılamaz.

9

Yaşam Bilimleri

Oracle CRM On Demand, yaşam bilimleri bilgileri ve ilaç satış süreci için çeşitli kayıt tipleri sağlar.

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition ile aşağıdaki sekmeler kullanılabilir:

Etkinlik. Etkinlikleri (örneğin, eğitim etkinliklerini veya müşteri etkinliklerini) ve bu etkinliğe davet edilenleri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

İlgili Kişi Eyalet Lisansı. Bu sayfaları, tıp eğitimi almak için eyalet lisansı (veya başka bir yetki bölgesi) detaylarını kaydetmek ve satış temsilcisi tarafından bırakılan numunelere ilişkin imzaları doğrulamak için kullanın.

Envanter Dönemi. Bu sayfaları, planlama ve değerlendirme metrikleri için satış ekibini organize etmek için kullanın (örneğin, ara denetim sayımları, nihai denetim sayımları ve mutabakat gerçekleştirme).

Numune İşlemi. Bu sayfaları, farklı numune işlemi tiplerini (transferler, onaylar, düzeltmeler ve ödemeler veya numune bırakma işlemleri) ve ilişkili işlem öğelerini oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Tahsisat. Bu sayfaları, son kullanıcılara numune dağıtmak ve ürün numunelerinin dağıtımına hazır olduğu dönemin yanı sıra ürün numunelerinin miktarını izlemek için kullanın.

Numune Lotu. Bu sayfaları, ürün numunelerinin lot numaralarını izlemek için kullanın.

Numune Feragatnamesi. Bu sayfaları, ürün numunelerine yönelik feragatnameleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Mesaj Planı. Bu sayfaları, mesaj planlarını yönetmek için kullanın (satış kullanıcıları için bilgisayar veya tablet PC kullanılarak sunulan sunumlar).

Mesaj Planı Öğesi. Bu sayfaları, mesaj planını oluşturan öğeleri belirtmek için kullanın.

Mesaj Planı Öğesi İlişkisi. Bu sayfaları, birincil mesaj planı öğesini desteklemek için isteğe bağlı bilgi sunmak üzere bir sunum öğesi belirtmek için kullanın.

Engellenmiş Ürün. Belirli ürünlerin belirli ilgili kişiler için engellendiğini belirtmek için bu sayfaları kullanın.

HCP İlgili Kişi Tahsisi. Sağlık hizmetleri çalışanları ile ilişkili tahsisler oluşturmak, güncellemek ve silmek için bu sayfaları kullanın.

Yaşam Bilimleri İşlemleri

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasını kullanarak şu görevleri gerçekleştirebilirsiniz:

Etkinlikleri İzleme

Etkinlik sayfalarını kullanarak etkinlikleri (örneğin bir eğitim etkinliği) planlayabilir ve kayıtlarını tutabilirsiniz. Etkinlik bir müşterinin ofisinde yemekli eğitim kadar basit veya bir seminerler dizisi ya da bir şirketin ulusal bir satış toplantısı kadar karmaşık olabilir. Etkinlikleri planlama ve kayıtlarını tutma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkinlikler](#) (sayfa 609).

İş Planlaması

İş planlaması sayfaları, ilaç sektöründeki iş planlama aktiviteleri için bir temel sağlar. Firmalar, ilgili kişiler ve ürünler için hedefler ve amaçlar ayarlayabilirsiniz. Bu hedef ve amaçları uzun vadeli stratejik planlara, kısa vadeli hedeflere, hiyerarşik firma planlarına, anahtar fikir lideri planlarına veya marka planlarına bağlayabilirsiniz. İş planlarını yönetme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Planlaması](#) (sayfa 401).

İlgili Kişi ve Firma Detaylarını ve Planlama Satış Çağrılarını Yakalama

İlgili Kişi Detayı ve Firma Detayı sayfalarının çağrı aktivitesi bölümünü kullanarak satış çağrılarını hakkında daha detaylı bilgi yakalayabilir ve saklayabilirsiniz. Bu sayfalar, bir ilgili kişiye veya firmaya yönelik çağrı aktivitelerinin listesini sağlar ve çağrı geçmişini gösterir. İlgili Kişiler sayfalarını kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Kişiler](#) (sayfa 303). Firma sayfalarını kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Firmalar](#) (sayfa 278) ve [Aktivite Listeleriyle Çalışma](#) (sayfa 207).

Planlama Satış Çağruları

Satış temsilcileri, ilişkili ilgili kişi ve firma ilişkilerini gözden geçirerek çağrı öncesi planlama görevlerini gerçekleştirebilir. Satış temsilcileri, ilgili kişi ve ilgili kişinin geçerli tıp lisansı için en iyi çağrı zamanlarını da gözden geçirebilir. Bu planlama, satış temsilcisinin şunları belirlemesine olanak tanır:

Hangi ürünlerin açıklanacağı

Kaç numunenin veya promosyon ögesinin bırakılacağı

Satış çağrısının tamamlanması için kimin imzasının alınacağı

Bu görevler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (sayfa 213), [En İyi Çağrı Zamanlarını İzleme](#) (sayfa 320), [İlgili Kişi Eyalet Lisansları](#) (sayfa 616) ve [Toplu Çağrı Planlama](#) (sayfa 219).

Düzenleyici Yönergelere Uymak İçin Müşteri Bilgilerini Yakalama

Müşteri ziyaretleri hakkında şu bilgileri yakalayabilirsiniz:

Detaylı ürünler

Müşterilere bırakılan numuneler

Müşterilerin istediği numuneler

Müşterilere bırakılan promosyon veya eğitim öğeleri

Tartışılan mesaj planları

Mesaj yanıtları

Alınan müşteri imzaları

Bu bilgiler tipik olarak Gıda ve İlaç Yönetimi (FDA) ve diğer ülkelerdeki benzer acentelerin düzenlemelerini karşılamak için gereklidir. Bu bilgileri ilgili kişi detay kaydının Çağrı Aktivitesi Listesi Sayfasında saklayabilirsiniz. Aktivite sayfaları hakkında daha fazla bilgi için aşağıdakilere bakın:

[Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191)

[Aktivite Listeleriyle çalışma](#) (sayfa 207)

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (sayfa 213)

Numuneleri Yönetme

Numune yöneticileri; satış temsilcileri için envanter dönemleri, dağıtım kayıtları ve numune envanter kayıtları oluşturma gibi iş süreçlerini gerçekleştirebilir. Satış temsilcileri, numune yöneticisi tarafından istenen envanter denetim raporlarını oluşturabilir ve envanter dönemlerini kapatabilir ya da mutabık kılabilir. Ayrıca, satış temsilcileri envanterleri düzeltebilir, numuneleri içe ve dışa transfer edebilir ve numune bırakabilir; bunlar da ödeme işlemleri oluşturur. Bu görevler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numuneleri Yönetme](#) (sayfa 620).

Müşteri Sunumlarını Yönetme

Satış ve pazarlama organizasyonları çoklu ortam veya grafik dosyası içeriklerini yönetebilir, mesaj planları oluşturabilir ve bu mesaj planlarını sahada satış ekibine dağıtabilir. Satış organizasyonları, müşteri yanıtlarıyla ilgili metrikleri otomatik olarak yakalarken müşterilere uyarlanmış sunumlar sunabilir. Bu metrikler analiz etmesi için pazarlama organizasyonuna iletilir. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasını çevrimdışı bir istemci uygulamasıyla kullanın. İstemci, müşterilere sunum yapmak ve müşteri yanıtlarının metriklerini yakalamak için gereklidir. Sunum içeriğini ve mesaj planlarını yönetmek için, bir satış sunumu yazılımı tipi olan Kişiselleştirilmiş İçerik Teslimi'ni (PCD) kullanın. Kişiselleştirilmiş İçerik Teslimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kişiselleştirilmiş İçerik Teslimi](#) (bkz. "Kişiye Özel İçerik Teslimatı" sayfa 712).

Analiz Veri ve Araçlarını Yönetme

Bir ilaç şirketindeki satış temsilcisi, pazarlama organizasyonu, yönetim ekibi veya idari ekip Oracle CRM On Demand Answers içinde detaylı analitik raporlar oluşturabilir. Çağrı Geçmişi, Etkinlikler ve Kişiselleştirilmiş İçerik Teslimi; Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki bu alanlarda analiz veri ve araçlarını yönetmenize olanak tanıyan analitik bileşenlerine sahiptir. Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını kullanma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tabloları](#) (sayfa 1309) ve [Raporlar](#) (sayfa 919).

Entegrasyon Etkinlikleri ve İş Akışı Kuralları Oluşturma

Aşağıdaki yaşam bilimleri kayıt tipleri ve yaşam bilimleri ile ilgili kayıt tipleri için Entegrasyon Etkinlikleri desteklenir:

Aktivite

İş Planı

Kampanya

İlgili Kişi Eyalet Lisansı

Yaşam Bilimleri

Etkinlik

Fon

Fon İsteği

HCP İlgili Kişi Tahsisi

Envanter Dönemi

PGF İsteği

Mesaj Planı

Hedef

Sıra

Numune Envanteri

Numune Lotu

Numune İsteği

Numune İsteği Kalemi

Numune İşlemi

İşlem Kalemi

Entegrasyon etkinlikleri ve iş akışı kuralları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Entegrasyon Etkinlikleri ve İş Akışı Kuralları Oluşturma.

Aktivite Değerlendirmeleri Gerçekleştirme

Şirket yöneticiniz Aktivite Değerlendirme metinleri ayarladıysa, bir firma veya ilgili kişi ile ilgili görevlerde, randevularda veya planlanan çağrılarda değerlendirmeler gerçekleştirebilirsiniz. Değerlendirmeler ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Değerlendirme Metinleri Ayarlama ve [Aktivite Değerlendirme Metinlerini Kullanma](#) (sayfa 235).

Yaşam Bilimleri Kayıt Tiplerine Defterler Ekleme

Aşağıdaki yaşam bilimleri kayıt tipleri ve yaşam bilimleri ile ilgili kayıt tipleri için defterler desteklenir:

Tahsisat

İş Planı

Etkinlik

HCP İlgili Kişi Tahsisi

Envanter Denetim Raporu

Envanter Dönemi

Hedefler

Numune Lotu

Numune İşlemi

Her kayıt tipi için, kullanıcının Defter seçicide öndeğer olarak hangi defteri göreceğini belirleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. Kullanıcı için Kayıt Tipi Bazında Defter Öndeğerlerini Ayarlama. Genel olarak defterlerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Defter Yönetimi.

Etkinlikler

Seminer, sempozyum veya müşteri takdir etkinliği gibi etkinlikleri planlamak ve izlemek için Etkinlik sayfalarını kullanın. Etkinlik bir müşterinin ofisinde yemekli eğitim kadar basit veya bir seminerler dizisi ya da ulusal bir satış toplantısı kadar karmaşık olabilir.

NOT: Etkinlik ve ilişkili Davetli kayıt tipleri Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında bulunsa da Oracle CRM On Demand Customer Care uygulamasının, şirket Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition kullanmayan bir şirket bile olsa bunları şirketinize göre ayarlamasını isteyebilirsiniz. Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz etkinliklerin kaydını tutmayı içermiyorsa, Etkinlik sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Etkinlik Giriş Sayfasıyla Çalışma

Etkinlik Giriş Sayfası etkinlikleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Etkinlik Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Etkinlik Oluşturma

Son Görüntülediğim Etkinlikler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak etkinlik oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Etkinlik Alanları](#) (sayfa 615).

Etkinlik Listeleriyle Çalışma

Etkinlik Listeleri bölümünde birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda bir etkinliğin standart listeleri açıklanmıştır.

Etkinlik Listesi	Filtreler
Tüm Etkinlikler	Etkinlik adına göre alfabetik olarak sıralanan tüm etkinlikler
Bu Ay Tüm Etkinlikler	Aktif, Devam Ediyor veya Planlandı Durumuna sahip ve o andaki ay içinde bir Başlangıç Tarihi olan etkinlikler.

Etkinlik Listesi	Filtreler
Tüm Güncel Etkinlikler	Aşağıdaki her iki koşulu karşılayan etkinlikler: Durum = Aktif, Devam Ediyor veya Planlandı Başlangıç Tarihi bugünden 30 gün önce ile 60 gün sonra arasında.
En Son Oluşturulan Etkinlikler	Oluşturulduğu tarihe göre sıralanan tüm etkinlikler
En Son Değiştirilen Etkinlikler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm etkinlikler
Etkinliklerim	Sorumlu alanında adınızın bulunduğu etkinlikler

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Etkinlikleri Görüntüleme

Son Görüntülenen Etkinliklerim bölümü en son görüntülediğiniz etkinlikleri gösterir.

Etkinlik ile İlgili Görevleri Görüntüleme

Etkinlik ile İlgili Görevler bölümü son tarihe ve önceliğe göre sıralanmış şekilde size atanan görevleri gösterir. Ayrıca şu bilgileri de görüntüler:

Son Tarih. Siz veya yöneticiniz tarafından ayarlanan, görevin son tamamlanma tarihi.

Ok. Siz veya yöneticiniz tarafından ayarlandığı şekliyle, 1-Yüksek, 2-Orta veya 3-Düşük gibi görev öncelikleri. Görev önceliği oklarla gösterilir: yüksek öncelik için yukarı ok, orta öncelik için ok yok ve düşük öncelik için aşağı ok.

NOT: Şirket yöneticiniz Öncelik alanının görüntüleme değerlerini öndeğerlerinden farklı bir değere ayarlarsa (örneğin, 1-Yüksek öndeğerinden En Yüksek değerine), yöneticiniz aşağıdaki düzenleri kullanmadığı sürece Oracle CRM On Demand, görev listeleri için Öncelik alanında ok görüntülemez: 1-etiket, 2-etiket veya 3-etiket; burada etiket şirket yöneticinizin görev önceliğine verdiği addır. Bu durumda Oracle CRM On Demand, 1-etiket için bir yukarı ok görüntüler, 2-etiket için ok görüntülemez, 3-etiket için aşağı ok görüntüler ve diğer görüntüleme değerleri için ok görüntülemez. Örneğin, Oracle CRM On Demand 1-Bana Ait En Yüksek değeri için bir yukarı ok görüntüler ancak Bana Ait En Yüksek değeri için ok görüntülemez. Oracle CRM On Demand, şirket yöneticinizin Öncelik alanı için seçim listesine eklediği hiçbir özel değer için ok görüntülemez. Seçim listelerinde öndeğerleri değiştirme ile ilgili daha fazla bilgi için (Öncelik alanı gibi) bkz. Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme.

Konu. Görevin başlığı. Görevi incelemek için bağlantıya tıklayın.

Etkinlik. Görev ile ilişkili etkinlik.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Etkinlik Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Etkinlik Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Etkinlik ile İlgili Görevler

En Son Oluşturulan Etkinlikler

En Son Değiştirilen Etkinlikler

En Son Oluşturulan Etkinliklerim

En Son Değiştirilen Etkinliklerim

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Etkinlik Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.)

Etkinlik Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Etkinlik Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Etkinlik Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili etkinlik bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Etkinlikler](#) (sayfa 609)

[Etkinlikleri Yönetme](#) (sayfa 611)

[Etkinlik Alanları](#) (sayfa 615)

Etkinlikleri Yönetme

Etkinlikleri ve davetlileri yönetme ile ilgili bilgiler için, bkz.:

[Etkinlik Davetlilerinin Kaydını Tutma](#) (sayfa 612)

[Olay ve Randevu Senkronizasyonu Hakkında](#) (sayfa 236)

NOT: Etkinlikler özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "[Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme](#)" sayfa 146)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili etkinlik bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Etkinlikler](#) (sayfa 609)

[Etkinlik Alanları](#) (sayfa 615)

[Etkinlik Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 609)

Etkinlik Davetlilerinin Kaydını Tutma

Davetlilerle aşağıdaki işlemleri yapabilirsiniz:

Örneğin bir fuar etkinliğine davetlilerin katılımını onaylamak ve etkinlik daveti hakkındaki geri bildirimleri depolamak için etkinliğin davetlilerini imzalarına göre takip edin. İsterseniz etkinlik için ilgili bilgiler öğeleri olarak satış olanağı, iş fırsatı veya hesap kayıtlarını da görüntüleyebilirsiniz.

Bir etkinliğe sınırsız sayıda davetli ekleyin. Ancak, bir seferde en çok 145 davetli ekleyebilirsiniz. Yani, sınırsız sayıda davetli ekleyebilirsiniz ancak bunu en çok 145 kişiden oluşan gruplar halinde yapabilirsiniz.

Etkinlik Detayı sayfasından bir etkinliğe tek bir davetli veya birden fazla davetli ekleyin. İlgili Kişi Detayı sayfasından bir etkinlik için davetli olarak tek bir kişiyi de ekleyebilirsiniz.

Bir etkinliğin davetlilerini takip etmek için (Etkinlik kaydından)

1 Etkinlik kaydını seçin.

Etkinlikler seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

2 Etkinlik Detayları sayfasında Davetliler bölümüne ilerleyin.

NOT: Davetliler bölümünü Detay sayfası yerleşimine eklemek için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

612 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

3 Davetliler başlık çubuğunda aşağıdakilerden birini gerçekleştirerek davetli ekleyin:

- Her seferinde etkinliğe bir davetli eklemek için Yeni'ye tıklayın.
- Her seferinde etkinliğe en çok beş davetli eklemek için Ekle'ye tıklayın.
- Etkinliğe bir seferde beşten fazla davetli eklemek için Liste Ekle'ye tıklayın.

NOT: Etkinlik kaydını Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasında kullanmayı planlıyorsanız, senkronizasyon için gerekli olan değişiklik izleme bu kayıt tipi için desteklenmediğinden davetli eklemek için Liste Ekle'ye tıklamayın. Bunun yerine Ekle veya Yeni öğelerine tıklayın. Ekle veya Yeni öğesine tıklanması aynı anda tek Davetli kaydı veya en çok beş Davetli kaydı güncellenmeye olanak sağlayan farklı Davetliler Detay sayfaları açar. Liste Ekle öğesine tıklanması davetli olarak aynı anda beşten fazla ilgili kişi seçmenize olanak sağlayan bir İlgili Kişi Arama penceresi açar.

4 Yeni veya Ekle öğesine tıkladıysanız Davetliler Detay sayfasındaki şu bilgileri doldurun veya güncelleyin:

- a** İlgili Kişi Adı alanında, mevcut bir ilgili kişiyi davetli olarak eklemek üzere seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Bu gerekli bir alandır.)
Etkinlik adı öndeğeri, Etkinlik Detayı sayfasındaki etkinlik adı olur.
- b** Davetli Durumu alanında açılan listeden davetlinin durumunu seçin. Durum öndeğeri Bekliyor olarak ayarlanmıştır. (Bu gerekli bir alandır.)
- c** Oturum Detayları ve Açıklamalar alanlarına gereken bilgileri ekleyin.
- d** Davetlilerin kaydını oluşturun.

NOT: Davetliler başlık çubuğunda Yeni'ye veya Ekle'ye tıklamanıza bağlı olarak aynı anda tek Davetli kaydı veya birden çok Davetli kaydı güncellenmeye olanak sağlayan farklı Davetliler Detay sayfası açarsınız.

5 Liste Ekle öğesine tıkladıysanız, İlgili Kişi Arama penceresine davetli olarak eklemek istediğiniz tüm ilgili kişileri seçin ve seçimleriniz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.

NOT: Aramanızı Defterleri kullanarak filtreleyebilirsiniz ve firma adı, ilgili kişi tipi, soyadı ve ad bazında arama yapabilirsiniz. Ayrıca, Yeni öğesine tıklayarak Arama penceresinden yeni ilgili kişiler ekleyebilirsiniz. Oluşturulan Davetli kayıtlarının Davetli alanları öndeğerlerinden herhangi birini güncellenmeniz gerekirse, bunları Etkinlik Detayı sayfasındaki satır içi düzenlemeyi kullanarak düzenleyin veya Davetli Detayı sayfasını kullanın.

6 Etkinlik Detayı sayfasında alanları gerektiği şekilde güncelleyin.

Etkinlik alanları hakkında bilgi için bkz. [Etkinlik Alanları](#) (sayfa 615).

7 Etkinlik davetlilerinin örneğin etkinliğe katılımlarını onaylamak için imzalarını vermesi gerekiyorsa ve yöneticiniz davetli sayfası yerleşiminde İmzalandı Durumu alanını ayarlamışsa, bu alanın durumunu her Davetli kaydında kontrol edebilirsiniz.

İmza alındıktan sonra, Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales gibi harici bir uygulama İmzalandı Durumu alanını web hizmetleriyle doğrular ve ayarlar. Bu alan ayarlandıktan sonra, alanı Oracle CRM On Demand kullanıcı arayüzünü kullanarak temizleyemezsiniz. İmza için ilgili kişi adı veya imzanın alındığı tarih ve saat gibi ek detayları görüntülemek için davetliye karşılık gelen ilgili kişi kaydı için imzayla ilgili öge kaydını görüntülenmeniz gerekir.

- 8 Yöneticiniz satış olanağı, iş fırsatı veya hesap kayıtlarını ilgili bilgiler öğeleri olarak ayarlamışsa, etkinlik için hedeflenen hesaplar, satış olanakları veya iş fırsatları eklemek için Ekle'ye tıklayabilirsiniz.

Düzenle açılan menüsünde Sil bağlantısına tıklayarak gerektiğinde ilgili bilgiler öğe bölümlerinde yer alan hesapları, satış olanaklarını veya iş fırsatlarını kaldırabilirsiniz.

NOT: İlgili bilgiler öğe bölümlerinde yeni hesaplar, satış olanakları veya iş fırsatları oluşturamazsınız. Yöneticiniz; bir hesabın, satış olanağının veya iş fırsatının katıldığı tüm etkinlikleri görüntüleyebilmeniz için hesap, satış olanağı veya iş fırsatı kayıtlarına yönelik olarak etkinlik kayıtlarını ilgili bilgiler öğeleri olarak da ayarlayabilir.

- 9 Etkinlik kaydını oluşturun.

- 10 (İsteğe bağlı) Bir Olay kaydı için Davetli Detayı sayfasından yeni bir Davetli kaydını şu şekilde oluşturabilirsiniz:

- Olay kaydında Davetliler bölümüne gidin ve Davetli kaydı açılır listesinden Görüntüle'yi seçin.
- Davetli Detayı sayfasında Yeni'ye tıklayın ve yeni Davetli kaydı için alanları doldurun.
- Yeni Davetli kaydını kaydetmek için Kaydet'e tıklayın.

Oracle CRM On Demand sizi Davetliler bölümünde listelenen ilk Davetli için Detay sayfasına gönderir. Oluşturduğunuz yeni Davetli kaydını görüntülemek için Olay Detayı sayfasına geri dönün. Yeni oluşturulan Davetli kaydı Davetliler bölümünde listelenir.

Bir etkinliğin davetlilerini takip etmek için (İlgili Kişi kaydından)

- 1 İlgili Kişi kaydını seçin.

İlgili kişi seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).

- 2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, Etkinlik bölümüne ilerleyin.

NOT: Etkinlik bölümünü Detay sayfası yerleşimine eklemek için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

- 3 Etkinlik başlık çubuğunda, etkinliğe tek bir davetli eklemek için Yeni'ye tıklayın.

Davetliler düzenleme sayfasında, ilgili kişi adının öndeğeri İlgili Kişi Detayı sayfasındaki ilgili kişi olur.

- 4 Davetli Durumu alanında açılan listeden davetlinin durumunu seçin. (Bu gerekli bir alandır.)

Durum öndeğeri Bekliyor olarak ayarlanmıştır.

- 5 Davetli için bir etkinlik seçmek üzere Etkinlik arama seçicisini kullanın. (Bu gerekli bir alandır.)

- 6 Oturum Detayları ve Açıklamalar alanlarına gereken bilgileri ekleyin.

- 7 Davetlilerin kaydını oluşturun.

Oracle CRM On Demand, ilgili kişiyi Etkinlik Detayı sayfasındaki Davetliler bölümünün altında davetli olarak listeler ve etkinlikleri İlgili Kişi Detayı sayfasındaki Etkinlik bölümünün altında listeler.

Etkinlik Alanları

Etkinlik eklemek veya mevcut bir etkinliğin detaylarını güncellemek için Etkinlik Düzenleme sayfasını kullanın. Etkinlik Düzenleme sayfasında bir etkinliğe ilişkin mevcut tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Etkinlik Detaylı Bilgileri	
Adı	Olayın adı, en çok 150 karakter. Öndeğer olarak gerekli alan.
Yer	Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Başlangıç Tarihi	Ayar öndeğeri güncel tarih ve saattir. Öndeğer olarak gerekli alan.
Bitiş Tarihi	O andaki günden ve saatten bir saat sonrası öndeğerdir. Öndeğer olarak gerekli alan.
Teyit Tarihi	Hedeflenen, davetlilere olay ile ilgili teyit gönderme tarihi.
Durum	Etkinliğin statüsü. Öndeğerler; Aktif, İptal Edildi, Tamamlandı, Devam Ediyor, Aktif Değil ve Planlandı.
Tip	Etkinliğin tipi. Bu alana 30 karakterden fazla giriş yapılamaz. Öndeğerler; CD_ROM Sunumu, Konferans, Hastane Gösterimi, Dergi Kulübü, Yemekli Eğitim, Toplantı, Vizite, Seminer, Sempozyum, Fuar ve Ticaret.
Bütçe	Belirttiğiniz para birimi cinsinden bütçe tutarı. Öndeğer Sistem para birimidir. Yöneticiniz Aktivite Para birimi alanını kullanarak para birimini ayarlar. Bu alanı kullanmak istiyorsanız alanın şirket yöneticiniz tarafından Etkinlik sayfası yerleşimine eklenmesi gerekir. Sayfa yerleşimlerine alan ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirmedeğerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir.
Maksimum Katılımcı Sayısı	Bu olaya katılmasına izin verilen maksimum davetli sayısı.
Ürün	Olay sırasında vurgulamayı istediğiniz ürün. Ürünü veya ürün kategorisini seçebilirsiniz, ikisini birden seçemezsiniz. Ürün eklemek için, şirket yöneticiniz Yönetim'e gider ve İçerik Yönetimi'ne tıklar.
Ürün Kategorisi	Olay sırasında vurgulamayı istediğiniz ürün kategorisi. Ürünü veya ürün kategorisini seçebilirsiniz, ikisini birden seçemezsiniz. Ürün kategorileri eklemek için, şirket yöneticiniz Yönetim'e gider ve İçerik Yönetimi'ne tıklar.
Sürekli Tıp Eğitimi Kredisi	Bu olay ile ilgili Sürekli Tıp Eğitimi kredilerinin sayısı. NOT: Yöneticiniz daha genel bir isim kullanarak bu alanı özelleştirebilir (örneğin Sürekli Eğitim bilgileri için CE Bilgileri).

Alan	Açıklama
Ek Bilgi	
Sahip	<p>Etkinlik kaydının sahibi.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Sahip Tam Adı	Etkinlik kaydının sahibi.
Etkinlik Hedefi	Bu alana 500 karakterden fazla giriş yapılamaz. Öndeğer olarak gerekli alan.
Açıklama	Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Oturum Detayları	Oturum ile ilgili detaylar. Bu alana 500 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sahip Tam Adı	Etkinlik kaydının sahibi.
Değiştirilmiş	Bu etkinliğin en son değiştirilme tarihi ve etkinliği değiştiren kullanıcı.

İlgili Bilgiler

İlgili etkinlik bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Etkinlikler](#) (sayfa 609)

[Etkinlik Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 609)

[Etkinlikleri Yönetme](#) (sayfa 611)

İlgili Kişi Eyalet Lisansları

İlgili Kişi Eyalet Lisansları sayfalarını bir ilgili kişinin ilgili kişi eyalet lisanslarını oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

İlgili kişi eyalet lisansı, uygulamalı tıp eyalet lisansı (veya başka bir yetki belgesi) bilgilerini kaydeder. Satış temsilcisi (örneğin bir ilaç satış temsilcisi) tarafından ilgili kişiye (örneğin bir doktora) bırakılan numunelerin imzalarını doğrulamak için kullanılır. Bir doktor aynı anda yalnızca bir geçerli aktif eyalet lisansına sahiptir.

Belirli bir yetki bölgesindeki tıp lisansları yenilenebilir. Uygulama ABD dışındaysa Eyalet alanına giriş yapmak zorunlu değildir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz İlgili Kişi Eyalet Lisansı bilgilerinin kaydını tutmayı içermiyorsa, İlgili Kişi Eyalet Lisansı sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasıyla Çalışma

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfası ilgili kişi eyalet lisansı kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Oluşturma

En Son Değiştirilen İlgili Kişi Eyalet Lisansları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni ilgili kişi eyalet lisansı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İlgili Kişi Eyalet Lisansı Alanları](#) (sayfa 619).

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Listeleriyle Çalışma

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Listeleri bölümü birtakım filtrelenen listeler görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda ilgili kişi eyalet lisanslarının standart listeleri açıklanmıştır.

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Listesi	Filtreler
Tüm İlgili Kişi Eyalet Lisansları	İlgili kişi eyalet lisansının kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm ilgili kişi eyalet lisansları.
En Son Değiştirilen İlgili Kişi Eyalet Lisansları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm ilgili kişi eyalet lisansları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son İlgili Kişi Eyalet Lisanslarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen İlgili Kişi Eyalet Lisansları bölümünde, en son görüntülediğiniz ilgili kişi eyalet lisansları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan İlgili Kişi Eyalet Lisansları

En Son Değiştirilen İlgili Kişi Eyalet Lisansları

En Son Oluşturulan İlgili Kişi Eyalet Lisanslarım

En Son Değiştirilen İlgili Kişi Eyalet Lisanslarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

İlgili Kişi Eyalet Lisanslarını Yönetme

İlgili kişi eyalet lisanslarını yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Bağlantılı ilgili kişi eyalet lisansı bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[İlgili Kişi Eyalet Lisansları](#) (sayfa 616)

[İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 617)

[İlgili Kişi Eyalet Lisansı Alanları](#) (sayfa 619)

İlgili Kişi Eyalet Lisansı Alanları

İlgili kişi eyalet lisansı eklemek veya mevcut bir ilgili kişi eyalet lisansının detaylarını güncellemek için İlgili Kişi Eyalet Lisansı Düzenleme sayfasını kullanın. İlgili Kişi Eyalet Lisansı Düzenleme sayfasında bir ilgili kişi eyalet lisansına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: İlgili kişi eyalet lisanslarını İlgili Kişi Eyalet Lisansı Listesi sayfasında ve İlgili Kişi Eyalet Lisansı Detay sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı ilgili kişi eyalet lisansı alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
İlgili Kişi	Bu eyalet lisansı kaydı için ilgili kişi, tipik olarak bir doktor veya ilaç temsilcisi. İlgili kişi seçmek için Arama simgesine tıklayın. (Gerekli.)
Lisans Numarası	İlgili kişinin lisans numarası, örneğin PS4231732. (Gerekli.)
Durum	Lisans numarasıyla ilişkili ABD ili veya yetki alanı. Seçim listesini kullanarak ili seçin, örneğin New Jersey için <i>NJ</i> . NOT: Yetki alanınız ABD dışındaysa Eyalet alanına giriş yapmak zorunlu değildir.
Geçerlilik Son Tarihi	Lisans süresinin dolduğu tarih, (AA/GG/YYYY), örneğin, 10/31/2009. Geçerlilik son tarihini seçmek için takvim simgesini kullanın.
Durum	Lisans durumu (Aktif veya Aktif Değil olabilir). Aktif. Eyalet lisansı geçerli kılındıysa bu alanı Aktif olarak ayarlayın. Aktif Değil. Eyalet lisansı artık gerekli değilse bu alanı Aktif Değil olarak ayarlayın.

İlgili Bilgiler

İlgili kişi eyalet lisansları hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[İlgili Kişi Eyalet Lisansları](#) (sayfa 616)

[İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 617)

[İlgili Kişi Eyalet Lisanslarını Yönetme](#) (sayfa 618)

İlgili Kişilere Geçerli Bir Eyalet Lisansı Olmadan Numune Verme Maksimum Sayısını Ayarlama

Numuneleri Yönetme

Çoğu büyük ilaç üreticisi normal sahada satış aktivitelerinin bir parçası olarak sağlık profesyonellerine ücretsiz numuneler sağlar. ABD'de numune dağıtımı Gıda ve İlaç Yönetimi (FDA) tarafından düzenlenir ve her yıl en az bir kez mutabık kalınmalıdır. Bu konuda Oracle CRM On Demand Numune Yönetimi kullanılarak elektronik numune ve promosyon kalemleri envanterinin nasıl yönetileceği ve nasıl sürdürüleceği açıklanmaktadır. Yöneticiler bir numune envanteri ayarlayabilir ve sürdürebilir; numune teslimatlarını, transferleri, alındıları, ihtilafları, düzeltmeleri ve envanter sayımlarını izleyebilir. Son kullanıcılar Oracle CRM On Demand numune yönetimini elektronik numune stokunu izlemek, numune transferleri oluşturmak, numune transferi alındılarını onaylamak ve mutabakat amaçlı olarak envanter bakiyelerini düzeltmek için kullanır.

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki numune yönetimi numune yöneticilerinin ve satış temsilcilerinin organizasyonun her düzeyinde numune bırakmaları ölçmesine ve izlemesine olanak tanır. Numune yöneticisi ile son kullanıcı görevleri arasındaki farklar ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın.

Numune Yönetimi Senaryosu

Bu konuda, numune yöneticisi ve numuneleri sağlık profesyonellerine dağıtan satış temsilcisi (son kullanıcılar) tarafından gerçekleştirilen işleme bir örnek verilmiştir. Şirketiniz kendi iş gereksinimlerine göre farklı bir işlem gerçekleştirebilir.

Bir ilaç firması piyasaya yeni ürünler çıkaracaktır. Numune envanteri ayarlamak için, numune yöneticisi ürünleri veritabanına ekler, lot numaraları atar, satış temsilcilerine numuneler tahsis eder ve numuneleri alandaki yöneticilere ve satış temsilcilerine transfer eder. Ardından satış temsilcileri kendi bölgelerindeki doktorları ziyaret eder ve yeni numuneleri bırakır. Aradan bir ay geçtikten sonra, genel merkez tarafından her satış temsilcisinden envanter mutabakatı yapması istenir. Satış temsilcisi her envanter kaydı için bir son sayım sağlar ve yeni envanter dönemi başlar. Satış temsilcisi mutabakatı çalıştırırken envanterde bazı ihtilaflar olduğunu farkeder. Gerekli düzeltmeleri yaptıktan sonra, satış temsilcisi başarılı bir mutabakat gerçekleştirir ve envanteri Tamamlandı ve Mutabakata Varıldı olarak işaretler.

Bu senaryoda numune yöneticileri şirketlerinin numune envanterinden ve envanterin yasal düzenlemeler ve kurallarla uyumlu olmasından sorumludur. Bu rolde, ana numune envanteri oluşturma ve her son kullanıcıya numune transfer etme sorumluluğunu alırlar. Son kullanıcılar bir sevkiyat aldıklarında, envanter alındısı veya onayı sunarlar. Oracle CRM On Demand teslim alınan numuneleri kendi envanter sayımlarına otomatik olarak girer.

Bu senaryoda satış temsilcisi, satış temsilcisinin yöneticisi ve numune yöneticisi sevk edilen miktarlar ile teslim alınan miktarlar arasındaki ihtilafları izleyebilir.

Yönetici Prosedürleri

Numune yöneticilerinin Oracle CRM On Demand uygulamasındaki numune yönetiminde, aşağıdaki görevleri gerçekleştirmek için yönetici sorumlulukları olmalıdır:

Numuneleri ürün olarak tanımlayın ve Oracle CRM On Demand veritabanına ekleyin. Şirketiniz için ürünler ayarlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. İçerik Yönetimi.

Organizasyonunuz numuneleri izlemek için lot numaraları kullanıyorsa, lot numaraları tanımlayın ve lot numaralarını numune ürünleri ile ilişkilendirin. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Lotları](#) (sayfa 690).

Numune envanteri ayarlayın. Numune envanterindeki her kayıt, satış temsilcisine numune bırakma işlemi için yeterlilik kazanan olarak kategorize edilen ürün ile ilgili bilgiler sağlar. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Envanteri](#) (sayfa 632).

Tahsisatlar ayarlayın ve satış temsilcilerine numuneler tahsis edin. Tahsisat kaydı, numune dağıtma çağrısı yürütürken satış temsilcisine kliniklere, hastanelere veya doktor ilgili kişilere dağıtması için sağlanan ürünlerin verildiği dönemi belirler. Tahsisat kaydı aynı zamanda numune ile ilişkili sınırları tanımlar (örneğin, bir çağrı sırasında bırakılabilecek maksimum miktar). Daha fazla bilgi için bkz. [Tahsisatlar](#) (bkz. "Tahsisler" sayfa 681).

Numune yönetimi planı bir ürünün belirli bir sağlık hizmetleri çalışanından (HCP) engellenmesini destekliorsa veya sağlık hizmetleri çalışanı için belirli bir ürünün miktarını sınırlamayı destekliorsa tahsisler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri](#) (sayfa 686) veya [Engellenen Ürünler](#) (bkz. "Engellenmiş Ürünler" sayfa 750).

Numunelerin veya promosyon kalemlerinin hareketinin izlenebileceği tanımlanmış bir envanter dönemi ayarlayın. Yöneticiler ve satış temsilcileri envanter dönemi dahilindeki tüm başlangıç sayımlarını, ara denetim sayımlarını, son sayımları, raporlamayı ve mutabakatları gerçekleştirir. Daha fazla bilgi için bkz. [Envanter Dönemi](#) (sayfa 622).

Sahadaki son kullanıcılara numune transfer edin. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644).

Numune aktivitelerini izleyin. İzlenecek aktiviteler arasında numune bırakma, çalışanlar ve merkez arasında numune transferleri, kullanıcı envanteri sayımları ve envanter düzeltmeleri vardır. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Aktivitelerini İzleme](#) (sayfa 672).

Elektronik imzaları kontrol edin. Elektronik imzalar, satış temsilcileri tarafından yakalanır ve Oracle CRM On Demand veritabanında depolanır. İmzalar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Elektronik İmzaları Kontrol Etme](#) (sayfa 669).

Son Kullanıcı Prosedürleri

Son kullanıcılar, sağlık profesyonellerine numuneler dağıtan satış temsilcileridir ve aşağıdaki görevleri gerçekleştirirler:

Numune envanterini teslim alma (numune transferleri) onayı. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Envanteri Alındı Onayı](#) (sayfa 634).

Diğer son kullanıcılara numune transfer etme veya genel merkeze geri numune transfer etme. Satış temsilcileri kendi aralarında numune alışverişini yapabilir veya genel merkeze numune (örneğin, süresi dolan numuneler) iade edebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644).

Müşteri ziyaretleri sırasında numuneler bırakma. Daha fazla bilgi için bkz. [Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650).

Verilen numuneler için elektronik imzaları yakalayın. Satış temsilcileri tarafından yakalanan elektronik imzalar, Oracle CRM On Demand veritabanına yüklenir. İmzalar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Elektronik İmzalar Hakkında](#) (sayfa 669).

Gerektiği şekilde ara envanter sayımları gerçekleştirme. Daha fazla bilgi için bkz. [Ara Envanter Sayımı İsteme](#) (sayfa 628).

Gerektiği şekilde envanter dönemlerini kapatma. Daha fazla bilgi için bkz. [Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629).

Envanter kayıtlarında oluşabilecek ihtilaflara envanter düzeltmeleri gerçekleştirerek ve başka işlemler sunarak çözümler getirme. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemlerini Düzeltme](#) (sayfa 646), [Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma](#) (sayfa 648), [Tediye İşlemlerini Görüntüleme](#) (sayfa 648).

Gerektiği şekilde envanter mutabakatı yapma. Daha fazla bilgi için bkz [Envanteri Mutabakatı İşlemi](#) (bkz. "Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi" sayfa 634).

Numune Yönetimi Gereksinimleri

Aşağıdaki gereksinimler yöneticiler ve son kullanıcılar için geçerlidir:

Yöneticiler. Oracle CRM On Demand uygulamasında numuneleri yönetebilmeniz için önce yöneticilerin ürünleri tanımlamaları gerekir. Şirketiniz için ürünler ayarlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. İçerik Yönetimi.

Son kullanıcılar. Son kullanıcıların numuneler verebilmeleri için, önce numuneler ile ilgili bir tahsisat kayıtlarının bulunması ve numuneleri aldıklarını onaylamaları gerekir. Tahsisler ve onaylar ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Tahsisler](#) (sayfa 681) ve [Numune Envanteri Alındı Onayı](#) (sayfa 634).

Ayrıca, numunelerin yönetilmesi için yöneticilerin ve son kullanıcıların kullanıcı rollerinde Basit Numune İşlemlerini Etkinleştirme ayrıcalığına ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştirme ayrıcalığına sahip olması gerekir. Elektronik imzaları kontrol etmek üzere gereken kullanıcı rolü ve erişim profili ayarları hakkında bilgi için bkz. [Elektronik İmzaları Kontrol Etme](#) (sayfa 669).

Envanter Dönemi

Envanter Dönemi sayfalarını envanter dönemi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. *Envanter dönemi* tüm numune veya promosyon kalemi hareketlerinin (numune verme, alma, transfer ve envanter düzeltmeleri) izlenebildiği, tanımlanan bir dönemdir. Envanter dönemi müşteri şirketinin numune yöneticisi tarafından tanımlanır. Planlama ve değerlendirme metrikleri yoluyla satış ekibini organize etmek için kullanılır.

Numune yöneticileri ve satış temsilcileri envanter dönemi dahilindeki tüm başlangıç sayımlarını, ara denetim sayımlarını, son sayımları ve mutabakatları gerçekleştirir.

Başlangıç Sayımı. Başlangıç sayımı yeni envanter alımı sırasında satış temsilcisi tarafından gerçekleştirilir. Satış temsilcilerinin aldıkları tüm numuneleri fiziksel olarak saymaları ve kalemlerin kendilerine teslim edildiğini onaylamaları gerekir. Daha fazla bilgi için bkz [Numune Envanteri Alındı Onayı](#) (sayfa 634).

Ara Denetim Sayımı. Numune yöneticisi istediği zaman bir ara denetim sayımı talep edebilir. Bu, envanteri sayma ve hakkında rapor oluşturma isteğidir. Ara denetim sayımı genellikle bir sahtecilik aktivitesinin gerçekleşmiş olabileceği hallerde veya envanteri izleme ile ilgili bir işlem sorunu olabilecek hallerde özel durum denetimi olarak gerçekleştirilir. Numune yöneticisi için bir kontrol noktası görevi görür. Daha fazla bilgi için bkz. [Ara Envanter Sayımı İsteme](#) (sayfa 628).

Son Denetim Sayımı. Son denetim sayımını numune yöneticisi ister. Bu durumda, envanter dönemi sona yaklaşıyor ve tüm numunelerin açıklamasının yapılması gerekiyordur. Satış temsilcisi her numune için son fiziksel sayımı yapmalı, kaydını tutmalı ve son denetim raporunu sunmalıdır. Bir denetim raporu oluşturmak için, satış temsilcisi Envanter Denetim Raporu Giriş Sayfasına gidebilir ve yeni envanter denetim raporu oluşturabilir. Satış temsilcisi son denetim raporunun otomatik olarak oluşturulmasını da tetikleyebilir; daha fazla bilgi için, bkz. [Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629).

Mutabakat. Son denetim raporu tamamlandığında, satış temsilcisi envanter mutabakatı oluşturmalıdır. Bu mutabakat için; iç, numune işlemlerinin izlenmesi son fiziksel sayım ile karşılaştırılır. İhtilaf varsa kaydedilir. İhtilaf yoksa, mutabakat başarılıdır ve envanter dönemi mutabık kılındı olarak işaretlenir. Daha fazla bilgi için, bkz. [Fiziksel ve Elektronik Sayım İhtilaflarını Düzeltme](#) (sayfa 649) ve [Envanter Dönemini Mutabık Kılma](#) (sayfa 630).

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz envanter dönemi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Envanter Dönemi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Envanter Dönemi Tipleri

Numune envanteri mutabakatı ayda bir kez sıklığında gerçekleşebildiğinden, Oracle CRM On Demand Numune Yönetimi numune yöneticisinin sizden istediği sıklıkta mutabakat yapmanıza olanak tanır. Maksimum esneklik için üç tip envanter dönemi sağlar.

Aşağıdaki tabloda envanter dönemlerinin tipleri açıklanmıştır.

Envanter Dönemi	Açıklama
Aktif	Geçerli dönem. Son tarih görüntülenmez ve mutabakat sağlanmamıştır. Yeni ürünler eklemek dahil olmak üzere her numune işlemi tipini girebilirsiniz. Envanter sayımları buna uygun olarak düzeltilir.
Aktif Değil	Geçmiş, mutabakat sağlanmamış dönem. Son tarih görüntülenir ancak henüz mutabakat sağlanmamıştır. Envanter için yeni ürünler hariç her numune işlemi tipini girebilirsiniz. Envanter sayımları buna uygun olarak etkilenir. Oracle CRM On Demand için konfigürasyon öndeğeri bir aktif olmayan dönem sağlar.
Mutabık	Geçmiş, aktif olmayan dönem. Son tarih görüntülenir ve mutabakat başarıyla sağlanmıştır. Bu kilitlenen envanter döneminde işlem gerçekleştiremezsiniz.

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki numune yönetimi konfigürasyonu öndeğeri üç mutabakat sağlanmamış dönem sağlar: bir aktif ve iki aktif olmayan dönem. Aynı anda birden çok mutabakat sağlanmış envanter döneminiz olabilir ancak yalnızca bir açık aktif envanter döneminiz olabilir.

Envanter Dönemi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Envanter Dönemi Giriş Sayfası, envanter dönemini yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa, çeşitli bölümleri içerir ve sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Envanter Dönemi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Envanter dönemleriyle çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Envanter Dönemi Oluşturma

Yalnızca şirketin numune yöneticisi envanter dönemi oluşturabilir. Satış temsilcileri envanter dönemleri oluşturamaz. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition kullanan her satış temsilcisi için başlangıç envanter dönemini numune yöneticisi oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. Kullanıcılar için Envanter Dönemleri Oluşturma ve [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53).

Envanter Dönemi Listeleriyle Çalışma

Envanter Dönemi Listesi bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda envanter dönemlerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Envanter Dönemi Listesi	Filtreler
Tüm Envanter Dönemleri	Envanter döneminin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm envanter dönemleri.
En Son Değiştirilen Envanter Dönemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm envanter dönemleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Envanter Dönemlerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Envanter Dönemleri bölümünde, en son değiştirilen envanter dönemleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Envanter Dönemi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Envanter Dönemi Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Envanter Dönemleri

En Son Değiştirilen Envanter Dönemleri

En Son Oluşturulan Envanter Dönemlerim

En Son Değiştirilen Envanter Dönemlerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Envanter Dönemi Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Envanter Dönemi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

1 Envanter Dönemi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

- 2 [Envanter Dönemi Giriş Sayfası Yerleşimi](#) sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

Envanter dönemleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Dönemi](#) (sayfa 622)

[Envanter Dönemi Alanları](#) (sayfa 631)

[Envanter Dönemlerini Yönetme](#) (sayfa 625)

Envanter Dönemlerini Yönetme

Envanter dönemlerini yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Envanter Dönemine Numune Envanteri Ekleme](#) (sayfa 626)

[Envanter Dönemine Numune İşlemleri Ekleme](#) (sayfa 626)

[Envanter Dönemine Defterler Ekleme](#) (sayfa 627)

[Envanter Dönemi İçin Envanter Denetim Raporu Oluşturma](#) (sayfa 628)

[Ara Envanter Sayımı İsteme](#) (sayfa 628)

[Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629)

[Envanter Dönemini Mutabık Kılma](#) (sayfa 630)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Envanter dönemleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Dönemi](#) (sayfa 622)

[Envanter Dönemi Alanları](#) (sayfa 631)

[Envanter Dönemi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 623)

Envanter Dönemine Numune Envanteri Ekleme

Numune yöneticileri bir satış temsilcisi ile ilgili olarak bir envanter dönemine numune envanteri satır ögesi eklemek veya mevcut numune envanteri satır ögesinin detaylarını güncellemek için Numune Envanteri Düzenleme sayfasını kullanır. Numune Envanteri Düzenleme sayfasında numune envanterine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Satış temsilcileri bir envanter döneminde numune envanteri satır ögeleri ekleyemez veya silemez. Ancak ara ve son denetim sayımları gerçekleştirirken, satış temsilcileri bir envanter dönemindeki numune envanteri satır ögesindeki Fiziksel Sayım alanını düzenlemelidir. Denetim sayımları ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Ara Envanter Sayımı İsteme](#) (sayfa 628) ve [Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629).

Başlamadan önce. Bir envanter dönemine numune envanteri satır ögeleri eklemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Bir envanter dönemine numune envanteri satır ögesi eklemek için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, görüntülemek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Envanter Dönemi Detay sayfasında, Numune Envanteri bölümünde Yeni'ye tıklayın.
- 3 Numune Envanteri Düzenleme sayfasında, gerekli alanları doldurun. Ardından Kaydet'e tıklayın.
Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune Envanteri Alanları](#) (sayfa 635).

NOT: Bu prosedür az sayıda ürün ekliyorsanız uygundur. Birden çok envanter kaydı eklemek için, bir aktarma dosyası oluşturmanız (uygun envanter kayıtlarından oluşan) ve şirket yöneticinizden verileri envanter dönemine yüklemesini istemeniz önerilir.

İlgili Konular

İlgili, numune envanteri bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Envanteri](#) (sayfa 632)

[Numune Envanterini Yönetme](#) (sayfa 632)

[Numune Envanteri Alanları](#) (sayfa 635)

Envanter Dönemine Numune İşlemleri Ekleme

Bir envanter dönemine numune işlemi satır ögesi eklemek veya mevcut numune işlemi satır ögesinin detaylarını güncellemek için Numune İşlemi Düzenleme sayfasını kullanın. Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, bir numune işlemine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Başlamadan önce. Bir envanter dönemine numune işlemleri eklemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Bir envanter dönemine numune işlemi eklemek için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, görüntülemek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Envanter Dönemi Detay sayfasında, Numune İşlemleri bölümünde Yeni'ye tıklayın.
- 3 Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, gerekli alanları doldurun. Kaydet'e tıklayın.
Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).

İlgili Bilgiler

İlgili numune işlemi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune İşlemleri](#) (sayfa 640)

[Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 640)

[Numune İşlemlerini Yönetme](#) (sayfa 643)

[Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673)

Envanter Dönemine Defterler Ekleme

Aktif envanter dönemine defter eklemek için aşağıdaki prosedürü kullanın. Aktif envanter dönemine defter eklediğinizde, defteri değiştirebilir veya kaldırabilirsiniz. Bu prosedür, defterin Envanter Dönemi detay sayfasında ilgili öge olarak görüntülendiğini varsayar. İlgili öğeleri görüntüleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Öge Yerleşimlerini Özelleştirme](#).

Bir envanter dönemine defter eklemek için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, görüntülemek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Envanter Dönemi Detayı sayfasında, sayfanın Defterler bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 Defter seçicide, envanter dönemine eklemek istediğiniz defteri seçin, ardından da Tamam'a tıklayın.
Defterlerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Defter Yönetimi](#).
- 4 Gerekliğinde, Kapat düğmesine tıklayarak envanter dönemini kapatın.

Bir envanter dönemi kapatıldığında, bir envanter denetim raporu oluşturulur ve yeni envanter dönemi oluşturulur. Kapatılan envanter dönemine ekli tüm numune envanteri ve defter bilgileri yeni envanter dönemine ve envanter denetim raporuna kopyalanır. Daha fazla bilgi için bkz. [Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629).

Envanter Dönemi İçin Envanter Denetim Raporu Oluşturma

Bir envanter dönemi için envanter denetim raporu oluşturmak veya mevcut bir envanter denetim raporu ile ilgili detayları güncellemek için Envanter Denetim Raporu Düzenleme sayfasını kullanın. Envanter Denetim Raporu Düzenleme sayfasında bir envanter denetim raporuna ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Başlamadan önce. Bir envanter dönemi ile ilgili envanter denetim raporu oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Envanter dönemi ile ilgili envanter denetim raporu oluşturmak için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, görüntülemek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin
- 2 Envanter Dönemi Detay sayfasında, Envanter Denetim Raporları bölümünde Yeni'ye tıklayın.
- 3 Envanter Denetim Raporu Düzenleme sayfasında, gerekli alanları doldurun ve Kaydet'e tıklayın.
Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Envanter Denetim Raporu Alanları](#) (sayfa 638).
Envanter denetim raporu oluşturduktan sonra raporu değiştiremezsiniz. Oluşturulan bir envanter denetim raporunda bir hata bulunursa, önce hatayı düzeltmek için envanter düzeltmesi yapmanız, ardından envanter düzeltmesi işlendikten sonra yeni envanter denetim raporu oluşturmanız gerekir.

İlgili Konular

Envanter denetim raporları hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Denetim Raporu](#) (sayfa 637)

[Envanter Denetim Raporlarını Yönetme](#) (sayfa 637)

[Envanter Denetim Raporu Alanları](#) (sayfa 638)

Ara Envanter Sayımı İsteme

Satış temsilcileri ofislerine döndüğünde genellikle fiziksel envanter sayımı yapmaları istenir. Numune envanterlerini denetlemelerine olanak sağlayan bir ara envanter sayımı isteği yaparlar ve bilgileri numune yöneticisine sunarlar. Numune yöneticisi normal olarak fiziksel envanter denetimi gereksinimi yayınlar. Ara denetim şirket yönergelerini temel alır. Ara denetim sayımı genellikle bir sahtecilik aktivitesinin gerçekleşmiş olabileceği hallerde veya envanteri izleme ile ilgili bir işlem sorunu olabilecek hallerde özel durum denetimi olarak gerçekleştirilir. Numune yöneticisi için bir kontrol noktası görevi görür.

Fiziksel envanterinizi aktif, mutabık olunmamış envanter dönemi boyunca herhangi bir anda sayabilirsiniz. Ara envanter sayımı istediğinizde yalnızca aktif envanter dönemleri dikkate alınır.

Başlamadan önce. Bir envanter sayımı istemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Ara envanter sayımı istemek için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, denetim gerçekleştirmek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Her Numune Envanteri satır ögesi için, Fiziksel Sayım alanına bir değer girin.
Fiziksel Sayım alanına girdiğiniz değer her ürün için elde bulundurduğunuz fiziksel miktarlara karşılık gelmelidir.
- 3 Ara Sayım'a tıklayın.
Ardından aşağıdakiler gerçekleşir:
 - Son Fiziksel Sayım alanındaki değer, o andaki fiziksel miktar değerinizden önceki fiziksel miktar değerini yansıtacak şekilde değişir. Ardından eski fiziksel sayımı yeni fiziksel sayım ile doğrulayabilir ve karşılaştırabilirsiniz.
 - Tüm satır öğelerinin o andaki envantere kopyalandığı yeni envanter denetim raporu oluşturulur.
 - Geçerli envanter dönemi açık kalır.

NOT: Ara Sayım düğmesi yalnızca aktif olan envanter dönemleri için etkinleştirilir.

Envanter Dönemini Kapatma

Envanter dönemleri kapandığında, satış temsilcisi her numune için son fiziksel sayımı yapmalı, kaydını tutmalı ve son denetim raporunu sunmalıdır. Satış temsilcisi son denetim sayımını (ürün veya lot numarası bazında) envanter dönemini kapatarak sunar. Bir envanter dönemini kapattığınızda, onu kapatır ve bir envanter denetim raporu oluşturulmasını tetiklersiniz. Yalnızca aktif envanter dönemlerini kapatabilirsiniz.

Bir envanter döneminin kapatılması [Envanter Mutabakatı İşlemi](#) (bkz. "[Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi](#)" sayfa 634) için de önemli bir adımdır.

Başlamadan önce. Bir envanter dönemini kapatmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcılığını içermelidir.

Envanter dönemini kapatmak için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, kapatmak istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Her Numune Envanteri satır ögesi için, Fiziksel Sayım alanına bir değer girin.
Fiziksel Sayım alanına girdiğiniz değer her ürün için elde bulundurduğunuz fiziksel miktara karşılık gelmelidir.
- 3 Kapat'a tıklayın.
Kapat'a tıkladığınızda aşağıdakiler gerçekleşir:
 - 1. adımda açtığınız envanter dönemi bir envanter dönemi bitiş tarihi atanarak kapatılır ve eski envanter dönemindeki tüm kayıtları içeren yeni bir envanter dönemi oluşturulur.

- Eski envanter döneminin Fiziksel Sayım (Numune Envanteri kayıtlarında) alanındaki değerler, yeni envanter döneminin Açılış Bakiyesi alanına (karşılık gelen Numune Envanteri kayıtlarında) kopyalanır.
- Süresi dolmayan tüm numuneler eski envanter döneminden yeni envanter dönemine kopyalanır.
- Sıfırdan büyük bir miktara sahip tüm süresi dolan numuneler eski envanter döneminden yeni envanter dönemine kopyalanır.
- Eski envanter dönemi ile ilişkili tüm defter bilgileri yeni envanter dönemine kopyalanır.
- Envanter Denetim Raporu oluşturulur. Tüm numune envanteri ve eski envanter dönemi ile ilişkili defter bilgileri yeni Envanter Denetim Raporuna kopyalanır.

NOT: Kapat düğmesine tıkladığınızda, envanter döneminin durumu Aktif değilse veya numune envanteri kayıtlarından herhangi birinde Fiziksel Sayım alanı boşsa bir hata mesajı görüntülenir.

- 4 Envanter Dönemi Listesi sayfasına dönün ve 1. Adımda açtığınız aynı envanter dönemi kaydını açın.

Envanter denetim raporunun kapatılan envanter döneminin alt ögesi olarak açıldığına dikkat edin. Envanter denetim raporu, envanter dönemi kapatıldığında envanter kayıtlarının ve son fiziksel sayımın bir kesitini içerir. Envanter denetim raporu ve ilişkili kayıtları kilitlidir, değiştirilemez ve numune yöneticisinin tarihsel denetim listesi olarak kalır.

Envanter Dönemini Mutabık Kılma

Satış temsilcilerinin yılda en az bir kez numunelerinin mutabakatını oluşturmaları gerekir. Mutabakatları yıl içinde çeşitli kereler başlatabilirsiniz, ancak bunu yalnızca kapatılan envanter dönemleri için yapabilirsiniz. Bir envanter döneminin tam olarak mutabık kılınabilmesi için önce envanter dönemi ile ilişkilendirilen tüm işlemlerin tamamlanması gerekir.

Bir envanter döneminin mutabakatının sağlanması [Envanter Mutabakatı İşlemi](#) (bkz. "[Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi](#)" sayfa 634) için son adımdır.

Başlamadan önce. Bir envanter dönemini mutabık kılmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Envanter dönemini mutabık kılmak için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, mutabık kılmak istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.

Açtığınız envanter döneminin kapatılması gerekir. Bir dönemi yalnızca fiziksel sayım ile Oracle CRM On Demand uygulamasının hesapladığı miktar arasında fark yoksa ve envanter döneminde bekleyen işlem yoksa mutabık kılabilirsiniz.

- 2 Mutabık Kıl'a tıklayın.

Aşağıdaki koşullardan herhangi biri doğruysa bir hata mesajı görüntülenir:

- Devam Ediyor durumunda olan envanter dönemi ile ilişkilendirilen işlemler var.
- Hala açık olan, daha önceki envanter dönemleri var.
- Fark kabul edilebilir sınırlar içinde değil. Şu anda fark sıfır olarak ayarlandı.

- 3 Envanter Dönemi Listesi sayfasına dönün ve 1. Adımda açtığınız aynı envanter dönemi kaydını açın. Mutabakat başarılıysa Mutabık Kılındı işareti seçilir.

NOT: Mutabakat öncesinde son kullanıcıların dönem ile ilgili başka temsilciye transfer edilen veya merkeze iade edilen numuneler için transfer işlemleri oluşturmaları gerekir. Ayrıca, mobil kullanıcıların bir envanter sayımı sunmadan önce yerel veritabanlarını sunucu veritabanı ile senkronize etmeleri gerekir. Bu senkronizasyon daha önceki bir dönemde alınan numuneleri kaydediyorlarsa veya henüz aktif hale gelmeyen bir dönemde alınan numuneleri kaydediyorlarsa önemlidir.

Envanter Dönemi Alanları

Envanter dönemi eklemek veya mevcut bir envanter döneminin detaylarını güncellemek için Envanter Dönemi Düzenleme sayfasını kullanın. Envanter Dönemi Düzenleme sayfasında bir envanter dönemine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUÇU: Envanter dönemlerini, Envanter Dönemi Listesi sayfasında ve Envanter Dönemi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı envanter dönemi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur. Birçok alan satış temsilcileri için salt okunur, ancak numune yöneticileri için düzenlenebilir. Bir envanter döneminin tamamlanmış veya mutabık kılınmış olmasına bağlı olarak Aktif alanı ve Mutabık Kılındı alanı Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak ayarlanır.

Alan	Açıklama
Başlangıç Tarihi	Bu envanter dönemi için başlangıç tarihi.
Bitiş Tarihi	Bu envanter döneminin sona erme tarihi.
Aktif	Bu onay kutusu, Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak ayarlanır ve envanter döneminin aktif mi yoksa kapalı mı olduğunu belirtir: Seçilirse, bu envanter dönemi aktif durumda demektir. Geçerli olarak bırakılan tüm numuneler ve promosyon kalemleri, işlem için bu aktif envanter dönemini kullanır. Seçilmezse, bu envanter dönemi tamamlanmış veya kapatılmış demektir ve aktif değildir. Daha fazla bilgi için bkz. Envanter Dönemini Kapatma (sayfa 629).
Sahip	Bu envanter döneminin sahibi.
Oluşturuldu	Bu envanter döneminin oluşturulma tarihi ve dönemi oluşturan kullanıcı.
Değiştirilmiş	Bu envanter döneminin en son değiştirilme tarihi ve dönemi değiştiren kullanıcı.
Mutabık	Oracle CRM On Demand, bu onay kutusunu otomatik olarak ayarlar. Bu onay kutusu, envanter dönemi için mutabık kılma işleminin başarıyla çalıştırılıp

Alan	Açıklama
	<p>çalıştırılmadığını belirtir:</p> <p>Bu onay kutusu seçilirse, bu envanter dönemi herhangi bir fark olmadan tamamen mutabık kılınmış, aktif değil ve kilitli demektir.</p> <p>Bu onay kutusu seçilmezse, bu envanter dönemi başarıyla mutabık kılınmış demektir.</p> <p>Daha fazla bilgi için bkz. Envanter Dönemini Mutabık Kılma (sayfa 630).</p>

İlgili Konular

Envanter dönemleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Dönemi](#) (sayfa 622)

[Envanter Dönemlerini Yönetme](#) (sayfa 625)

[Envanter Dönemi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 623)

Numune Envanteri

Numune Envanteri giriş sayfalarını envanter kayıtları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Numune envanteri kaydı satış temsilcisine numune bırakma işlemi için yeterlilik kazanan olarak kategorize edilen ürün ile ilgili bilgiler sağlar. Numune yöneticisi ürünü onaylar ve satış temsilcisine bir miktar atar. Satış temsilcisi numuneyi doğrulanmış bir doktora, kliniğe veya hastaneye dağıtıncaya kadar koruyabilir. Ürün düzeyinde veya numune lotu düzeyinde bir numune envanteri kaydı tanımlanabilir. Belirtilen bir ilgili kişiye dağıtılabilecek miktar ile ilgili kurallar o ürün numunesinin tahsis kaydında saklanır. Tahsis kaydı ve numune envanteri kaydı bir satış çağrısı yürütme ve bir numune veya promosyon ürünü verme işlemi izler.

Numune Envanteri Kayıtları İşlemini İzleme Hakkında

Numune yöneticisi sahadaki son kullanıcılara numune sevkiyatları gönderdiğinde, satış temsilcisinin numune envanterinin alındığını onaylaması gerekir. Satış temsilcisi numune envanterini fiziksel olarak teslim almalı, sayımını yapmalı ve miktarı onaylamalıdır. Bu işlem numune envanteri izleme işleminin başlangıç noktasını oluşturur ve sonuç olarak, envanter döneminin sonunda envanterin mutabık kılınması ile sonuçlanır.

Bir envanter dönemi sırasında, satış temsilcisi numune yöneticisinden bir envanter üzerinde denetimler gerçekleştirme istekleri alabilir. Bunun üzerinde, satış temsilcisi bir envanter denetim raporu oluşturmak için numune envanteri kayıtlarını kullanır. Bir envanter dönemi bittiğinde, envanter sayılır ve numune envanter kaydında tutulur ve kalan envanter yeni envanter dönemine kopyalanır. Envanter döneminin mutabık kılınması, envanterin ürünlerle ilgili işlem kayıtlarının işlenmesi ile elde edilen hesaplamalarla eşleştiğini teyit eder. Envanter döneminin *mutabık kılındı* olarak algılanabilmesi için tüm kayıtların eşleşmesi gerekir.

Numune Envanterini Yönetme

Numune envanterini yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

632 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Numune Envanterinin Devam Eden Toplamını Hesaplama](#) (sayfa 633)

[Numune Envanteri Alındı Onayı](#) (sayfa 634)

[Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi](#) (sayfa 634)

[Envanter Dönemine Numune Envanteri Ekleme](#) (sayfa 626)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili, numune envanteri bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Envanteri](#) (sayfa 632)

[Numune Envanteri Alanları](#) (sayfa 635)

Numune Envanterinin Devam Eden Toplamını Hesaplama

Bir envanter döneminin başlangıcında, satış temsilcisinde x ürününden n sayıda olabilir. Envanter dönemi sırasında, satış temsilcisi çeşitli işlem görevleri gerçekleştirir (örneğin: içe transfer, dışa transfer, numune verme, düzeltme ve onay). Her işlem görevi başlatıldığında ve tamamlandığında, Oracle CRM On Demand x ürününün devam eden sayımını günceller.

Numune işlemi aktivitesine bağlı olarak, Oracle CRM On Demand *temsilci envanteri bakiyesini* hesaplayarak tüm ürünler için güncel sayımın bir kaydını tutar. Temsilci envanteri bakiyesini hesaplamak için, Oracle CRM On Demand her envanter döneminin başlangıcında x ürününün miktarını alır ve şunları yapar:

Sevkiyat onayları ekler

İçe Transfer tipinde numune işlemleri ekler

Dışa Transfer tipinde numune işlemleri çıkarır

Tediye tipinde numune işlemleri çıkarır (numune bırakma işlemi)

İade tipinde numune işlemleri çıkarır

Envanter Düzeltmesinin tipine ve miktar alanındaki değere bağlı olarak numune işlemlerini ekler veya çıkarır.

Kayıp, hırsızlık veya insan hatası için negatif sayı kabul edilebilir.

Başlamadan önce. Numune envanterinin devam eden sayımını görüntülemek için, Numune Envanteri Detayı ve Numune Envanteri Düzenleme sayfalarında Sistem Sayımı alanı görüntülenmelidir. Öndeğer olarak, Sistem Sayımı alanı görüntülenmez; numune envanteri sayfaları için alan kurulumunu konfigüre etmek için numune

yöneticinize danışın. Alan yönetimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Tipi Uygulama Özelleştirme Sayfası.

Son fiziksel sayımdaki miktarı görüntülemek için

- 1 Envanter Dönemi Listesi sayfasında, görüntülemek istediğiniz envanter dönemi kaydını açmak için Başlangıç Tarihi alanına gidin.
- 2 Envanter Dönemi Detay sayfasında, Numune Envanteri bölümüne gidin.

Her Numune Envanteri satır ögesi için, Son Fiziksel Sayım alanındaki değer, son envanter denetim raporu çalıştırıldığında envanterin miktarını gösterir. Sistem Sayımı alanı, merkezden satış temsilcisine transfer edilen başlangıçtaki numune miktarını gösterir. Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune Envanteri Alanları](#) (sayfa 635).

Numune Envanteri Alındı Onayı

Numune yöneticisi sahadaki son kullanıcılara numune gönderdiğinde, son kullanıcılar numuneleri değiştirdiğinde veya son kullanıcılar numuneleri merkeze iade ettiğinde işlemin alıcısı numune envanterinin alındığını onaylamalıdır. Alıcı numune envanterini fiziksel olarak teslim almalı, sayımını yapmalı ve miktarı onaylamalıdır. Bu adım numune envanteri izleme işleminin başlangıç noktasıdır ve sonuç olarak, dönemin sonunda numune envanterinin mutabık kılınması ile sonuçlanır.

Oracle CRM On Demand Numune Yönetimi numune envanterinin [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644) işlemi yoluyla elektronik olarak taşınmasını destekler. Ardından, Oracle CRM On Demand uygulamasının yeni envanteri alıcının aktif envanter dönemine transfer edebilmesi için önce numuneler, numunelerin alındığını onaylaması gereken bir alıcıya yönlendirilir.

Son kullanıcılar numune transferinin tam olarak veya kısmen alındığını onaylayabilir. Daha fazla bilgi için aşağıdakilere bakın:

[Numune Transferinin Eksiksiz Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 644)

[Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 645)

Başlamadan önce. Numune envanterinin alınmasını onaylamak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

NOT: Numune envanterinin alındığını onaylarken, son kullanıcı transfer edilmekte olan numune envanteri ile ilişkili ürün numunesine, numune lotuna veya envanter dönemine karşılık gelen kayıtlara zaten sahip değilse, Oracle CRM On Demand bu kayıtları oluşturur.

Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi

Bu konuda envanterin nasıl mutabık kılındığı açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Aşağıdakileri yapın:

Kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Aşağıdaki gereksinimleri karşılayın:

- **Önceki envanter dönemlerinin mutabık kılındığını doğrulayın.** Kullanıcılar önceki envanter dönemlerini kronolojik sırayla mutabık kılmalıdır. Bu gereksinim bir şirketin konfigürasyonu birden çok aktif olmayan, mutabık kılınmamış döneme izin veriyorsa düşünülmalıdır.

- **Envanter transferlerinin alındığını onaylayın.** Kullanıcılar alınan tüm numune envanteri sevkiyatları için onay göndermelidir.
- **Transfer edilen numuneler için transfer işlemleri oluşturun.** Kullanıcıların başka temsilciye transfer edilen veya merkeze iade edilen numuneler için transfer işlemleri oluşturmaları gerekir.
- **Mobil kullanıcılar yerel veritabanlarını sunucu veritabanı ile senkronize etmelidir.** Mobil kullanıcıların bir envanter sayımı sunmadan önce yerel veritabanlarını sunucu veritabanı ile senkronize etmeleri gerekir. Bu gereksinim daha önceki bir dönemde alınan numuneleri kaydediyorlarsa önemlidir.

Envanteri Mutabık Kılarken Geçerli Olan Kısıtlamalar

Aşağıdaki kısıtlamaları dikkate alın:

Transfer edilen ve alınan numunelerin sayımı, kayıtları sunulana kadar envanter sayımında yansıtılmaz.

Fiziksel envanter sayımları ile elektronik envanter sayımları arasında bir ihtilaf varsa envanter dönemi mutabık kılınmaz. Bir ihtilaf varsa kullanıcının dönemi mutabık kılabilmesi için önce ihtilafın düzeltilmesi gerekir.

Envanteri mutabık kılmak için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 [Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629)
- 2 [Fiziksel ve Elektronik Sayım İhtilaflarını Düzeltme](#) (sayfa 649)
- 3 [Envanter Dönemini Mutabık Kılma](#) (sayfa 630)

Numune Envanteri Alanları

Bir envanter dönemine yeni numune envanteri kaydı eklemek veya mevcut envanter kaydının detaylarını güncellemek için Numune Envanteri Düzenleme sayfasını kullanın. Numune Envanteri Düzenleme sayfasında numune envanterine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Numune envanterini, Numune Envanteri Listesi sayfasında ve Numune Envanteri Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı numune envanteri alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Numune	Bu numune envanteri kaydı ile ilişkili ürün. NOT: Yeni bir numune envanteri kaydı oluştururken, bu alana yalnızca numune olarak kategorilenmiş ürünler (bir başka deyişle kategori tipi Bırakılan Numune olan ürünler) girilebilir.

Alan	Açıklama
Lot Numarası	Seçilen ürün numunesi ile ilişkili lot numarası. Bu alan isteğe bağlıdır. NOT: Bir numune envanteri kaydı eklerken veya güncellerken, numune lotunu seçmek için Arama simgesine tıklayın. Seçimde yalnızca envantere lot numarası ile izlenen numune lotları (Lot Bazında Envanter onay kutusu seçili olan numune lotları) seçilebilir. Numune lotları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Numune Lotları (sayfa 690) ve Numune Lotu Alanları (sayfa 693).
Açılış Bakiyesi	Envanter döneminin başlangıcında merkezden alınan ilk miktar.
Son Fiziksel Sayım	En son envanter denetim raporunun çalıştırıldığındaki envanterin miktarı.
Fiziksel Sayım	Eldeki bakiyenin fiziksel sayımı. Bu değeri satış temsilcisi girer. NOT: Bu, satış temsilcisinin değiştirebileceği tek alandır.
Sistem Sayımı	Merkezden satış temsilcisine transfer edilen başlangıçtaki miktar. Numune envanterinin devam eden sayımını görüntüleme hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Numune Envanterinin Devam Eden Toplamını Hesaplama (sayfa 633). NOT: Öndeğer olarak, Numune Envanteri Listesi sayfasında ve Numune Envanteri Detayı sayfasında Sistem Sayımı alanı görüntülenmez; numune envanteri sayfaları için alan kurulumunu konfigüre etmek için numune yöneticinize danışın.
Fark	Fiziksel Sayım alanındaki değer ile Son Fiziksel Sayım alanındaki değer arasındaki fark. Bir envanter dönemi kapatıldığında Oracle CRM On Demand bu alanı otomatik olarak doldurur. Daha fazla bilgi için bkz. Envanter Dönemini Kapatma (sayfa 629).
Lot Numarası: Geçerlilik Son Tarihi	Numunenin süresinin dolacağı tarih. Bu tarih numune envanteri kayıtları izlemek için numune lotu kullanılıyorsa anlamlıdır.
Lot Numarası: Bitiş Tarihi	Numunenin süresinin dolacağı, hesaplanan bir tarih. Lot numarası kesin tarihini hesaplamak için kullanılan formül aşağıdaki gibidir: Süre Sonu Tarihi eksi Kısa Günler sayısı Bitiş Tarihine eşittir.
Oluşturuldu	Bu numune envanteri kaydının oluşturulma tarihi, zaman damgası ve kaydı oluşturan kullanıcı.
Değiştirilmiş	Bu numune envanteri kaydının son değiştirildiği tarih, zaman damgası ve değiştiren kullanıcı.

İlgili Bilgiler

Numune envanterleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Envanteri](#) (sayfa 632)

[Numune Envanterini Yönetme](#) (sayfa 632)

[Envanter Dönemine Numune Envanteri Ekleme](#) (sayfa 626)

Envanter Denetim Raporu

Envanter denetim raporlarını oluşturmak ve izlemek için Envanter Denetim Raporu sayfalarını kullanın.

Envanter denetim raporu Oracle CRM On Demand tarafından, bir satış temsilcisi envanter dönemi için bir ara veya son denetim sayımı oluşturduğunda oluşturulur. Yöneticiler ve satış temsilcileri Envanter Denetim Raporu Listesi sayfasında daha önce sunulan envanter sayımlarını (ara ve son kapanış dönemleri) görüntüleyebilir.

Envanter denetim raporu, numune uyumluluğu yöneticilerinin numunelerin her satış temsilcisi tarafından uygun şekilde dağıtıldığını kontrol etmeleri için kullanışlı bir araçtır. Envanter denetim raporları uyumluluk yöneticilerinin yıl içindeki belirli yasal uyumluluk gereksinimlerini karşılamalarına olanak tanır. Envanter denetim raporu oluşturulduğunda, onu değiştiremezsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz envanter denetim raporu bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Envanter Denetim Raporu sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Envanter Denetim Raporlarını Yönetme

Envanter denetim raporlarını yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Ara Envanter Sayımı İsteme](#) (sayfa 628). Ara denetim sayımı envanter sayımı yapma ve envanter denetim raporu oluşturma isteğidir.

[Envanter Dönemini Kapatma](#) (sayfa 629). Son kullanıcılar her numune için son fiziksel sayımı yapmalı, kaydını tutmalı ve son denetim raporunu sunmalıdır. Bir envanter döneminin kapatılması son envanter denetim raporunun oluşturulmasını otomatik olarak tetikler.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme](#) (sayfa 167)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Envanter denetim raporları hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Denetim Raporu](#) (sayfa 637)

[Envanter Denetim Raporu Alanları](#) (sayfa 638)

[Envanter Dönemi İçin Envanter Denetim Raporu Oluşturma](#) (sayfa 628)

Envanter Denetim Raporu Alanları

Envanter Denetim Raporu Listesi sayfasını, envanter denetim raporu kayıtlarını görüntülemek için kullanın. Bir envanter denetim raporu oluşturulduktan sonra, söz konusu raporda değişiklik yapamazsınız.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda, bazı envanter denetim raporu alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar Envanter Denetim Raporu Bilgileri	
Tip	<p>Envanter denetim raporunun tipi (şunlardan biri olabilir):</p> <p>Tahliye Envanter Sayımı. Bu tip envanter denetim raporu, her numune için nihai fiziksel sayımı hesaplayıp kaydederek envanter dönemini kapatır. Yalnızca aktif envanter dönemlerini kapatabilirsiniz (daha fazla bilgi için bkz. Envanter Dönemini Kapatma (sayfa 629)).</p> <p>Ara Envanter Sayımı. Bu tip envanter denetim raporu; aktif, mutabık olunmamış envanter dönemi boyunca herhangi bir anda fiziksel envanterinizi sayar. Ara envanter sayımı istediğinizde yalnızca aktif envanter dönemleri dikkate alınır (daha fazla bilgi için bkz. Ara Envanter Sayımı İsteme (sayfa 628)).</p>
Durum	<p>Envanter denetim raporunun durumu kaydın durumunu belirtir ve aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Devam Ediyor. Envanter denetim raporunun ilk durumu.</p> <p>Sunuldu. Envanter denetim raporu satış temsilcisi tarafından gözden geçirilmiş ve onay için yöneticisine sunulmuştur.</p> <p>Reddedildi. Envanter denetim raporu satış temsilcisinin yöneticisi tarafından gözden geçirilmiş ve eksik veya yanlış olduğu için reddedilmiştir.</p> <p>Onaylandı. Envanter denetim raporu satış temsilcisinin yöneticisi tarafından gözden geçirilmiş ve geçerli bir envanter muhasebesi olarak kabul edilmiştir.</p> <p>İptal edildi. Envanter denetim raporu onay sürecini izleyememiş ve iptal edilmiştir.</p>
Neden	<p>Envanter denetim raporunun gerekme nedeni (şunlardan biri olabilir):</p> <p>Yıllık. Geçmiş yıl için standart bir ara envanter sayımı oluşturuyorsanız bu seçeneği belirleyin.</p> <p>Yıllık - Tahliye. İlgili yıl için standart bir ara tahliye envanter sayımı oluşturuyorsanız bu seçeneği belirleyin.</p> <p>Gerekçeli İptal. Numune yöneticisi istediği için özel bir ara envanter sayımı oluşturuyorsanız bu seçeneği belirleyin.</p> <p>Gerekçeli İptal - Tahliye. Numune yöneticisi, beklenen envanter döneminin dışında bir tahliye envanter sayımı oluşturmanızı istiyorsa bu seçeneği</p>

Alan	Açıklama
	<p>belirleyin.</p> <p>Özel - Ara. Numune yöneticisi, özel bir envanter denetim raporu oluşturmanızı istiyorsa bu seçeneği belirleyin.</p> <p>Haftalık - Ara. Geçmiş hafta için bir ara envanter sayımı oluşturuyorsanız bu seçeneği belirleyin.</p> <p>Aylık - Ara. Geçmiş ay için bir ara envanter sayımı oluşturuyorsanız bu seçeneği belirleyin.</p> <p>İşten Çıkarma - Tahliye. Satış temsilcisi işten çıkarıldıysa ve kalan envanteri farklı bir taraf sayıyorsa bu seçeneği belirleyin.</p>
Açıklamalar	Envanter denetim raporuyla ilgili girilen ek açıklamalar.
Raporlama Tarihi	Raporun oluşturulduğu tarih.
Tamamlama Tarihi	Raporun nihai onay aldığı tarih.
Ek	<p>Bu alan sayfada gösteriliyorsa, envanter denetim raporuna dosya ekleyebilirsiniz. Alan ilk olarak, kayıt Düzenleme sayfasında bir ataş simgesi gösterir:</p>  <p>Kayıt Düzenleme sayfasındaki ataş simgesine tıklayıp yüklemek istediğiniz dosyayı seçerek envanter denetim raporuna dosya ekleyebilirsiniz.</p> <p>Dosya yüklendikten ve kayıt oluşturulduktan sonra, kaydın Detay sayfasındaki Ek alanında ek dosyasının adı ve boyutu gösterilir. Kaydın Düzenleme sayfasında, söz konusu alanda dosyayı kaldırmak için kullanılacak bir ataş simgesi ve X simgesi gösterilir.</p> <p>Her envanter denetim raporu kaydına yalnızca bir dosya ekleyebilirsiniz.</p> <p>Kayıtlara Ek alanı üzerinden dosya ekleme yönergeleri ve dosya boyutları ve tipleriyle ilgili kısıtlamalara yönelik bilgi için bkz. Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme (sayfa 167).</p>
Anahtar Envanter Dönemi Bilgileri	
Envanter Dönemi	Denetim raporunun ilişkili olduğu envanter dönemi.
Sahip	Envanter denetim raporunu çalıştıran ve envanter kayıtlarının sahibi olan satış temsilcisi.
Oluşturuldu	Raporu oluşturan kullanıcı ve raporun oluşturulduğu tarih ve saat damgası.
Değiştirilmiş	Raporu onaylayan veya reddeden kullanıcı ve raporun onaylanma ya da reddedilme tarihi ve saat damgası.

İlgili Konular

Envanter denetim raporları hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Envanter Denetim Raporu](#) (sayfa 637)

[Envanter Denetim Raporlarını Yönetme](#) (sayfa 637)

[Envanter Dönemi İçin Envanter Denetim Raporu Oluşturma](#) (sayfa 628)

Numune İşlemleri

Numune işlemlerini ve numuneler ile ilgili ilişkili işlemleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Numune İşlemi sayfalarını kullanın.

Numune işlemi numune transferi, alındı, numune verme veya envanter düzeltmesi ile ilgili bir kayıttır. Oracle CRM On Demand izleme amaçlı olarak her numune işlemi kaydına bir benzersiz tanımlayıcı atar. Bir envanter dönemi sonunda tüm numune ve promosyon kalemi işlemlerinin raporlanabileceği ve mutabakat oluşturulabileceği ve bir envanter dönemi sırasındaki envanter ürünleri devam eden sayımının tutulabileceği şekilde bir numune işlemi oluşturursunuz. Her numune işlemi kaydı bir veya daha çok satır kalemi girişinden (işlem kalemleri) oluşan tek işlem gösterir. İşlemler, işlem tarihlerine bağlı olarak uygun envanter dönemi ile ilişkilendirilir. Tüm numune bırakma ve promosyon kalemi bırakma aktivitesi, bir tediye işlemi (numune bırakma işlemi) oluşturur. Genel merkez ve satış temsilcileri arasında envanter transferleri iki işlem kaydı oluşturur:

Biri gönderen tüzel kişilik için *dışa transfer* için

Diğeri numuneyi alan tüzel kişilik için *içe transfer* için

Satış temsilcileri ve genel merkez, kayıp, hırsızlık, iade, bulunma veya insan hatasına bağlı olarak envantere oluşan ihtilafları düzeltmek için düzeltme işlemleri oluşturabilir. Numune işlemlerinin durumu Sunuldu olduğunda, işlem bilgilerinde değişiklik yapılamaz. Bir değişiklik gerekiyorsa, yeni işlem düzeltmesi oluşturmanız gerekir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz numune işlemi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Numune İşlemi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Numune İşlemi Giriş Sayfası, numune işlemlerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Numune İşlemi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Numune işlemleriyle çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Numune İşlemi Oluşturma

En Son Değiştirilen Numune İşlemleri bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni numune işlemi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).

Aşağıdaki numune işlemi tiplerini oluşturabilirsiniz:

Gönderilen işlemleri. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644).

Düzeltilme işlemleri. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemlerini Düzeltme](#) (sayfa 646).

Kayıp işlemleri. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma](#) (sayfa 648).

Oracle CRM On Demand aşağıdaki numune işlemi tiplerini, satış temsilcileri satış çağrıları sırasında numune bıraktıklarında otomatik olarak oluşturduğundan siz oluşturamazsınız:

Tediye işlemleri. Tediye işlemlerini görüntüleyebilirsiniz: Bir tediye işlemi için değişiklikler gerekiyorsa, yeni envanter düzeltme işlemi oluşturmanız gerekir. Daha fazla bilgi için bkz. [Tediye İşlemlerini Düzeltme](#) (bkz. "Tediye İşlemlerini Görüntüleme" sayfa 648).

Alınan işlemleri. Son kullanıcılar numune alımlarını onaylamalıdır. Bir satış temsilcisi kendisine gönderilenden farklı bir numune miktarı alırsa, bu ihtilafı kaydetmek için bir envanter düzeltme işlemi oluşturulmalıdır. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Envanteri Alındı Onayı](#) (sayfa 634).

Numune İşlemi Listeleriyle Çalışma

Numune İşlemi Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda numune işlemlerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Numune İşlemi Listesi	Filtreler
Tüm Numune İşlemleri	Numune işleminin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm numune işlemleri.
Düzeltilme İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, Envanter Düzeltmesi tipindeki tüm numune işlemleri.
Tediye İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, Tediye tipindeki tüm numune işlemleri.
İhtilaf İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, İhtilaf İşlendi durumundaki tüm numune işlemleri.
Kayıp İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, Envanter Düzeltmesi tipindeki ve nedeni Kayıp olan tüm numune işlemleri.
Alınan İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, İç Transfer tipindeki tüm numune işlemleri.
En Son Değiştirilen Numune İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm numune işlemleri.
Gönderilen İşlemleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, Dış Transfer tipindeki tüm

Numune İşlemi Listesi	Filtreler
	numune işlemleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Numune İşlemlerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Numune İşlemleri bölümünde, en son değiştirilen numune işlemleri gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Numune İşlemi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Numune İşlemi Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Numune İşlemleri

En Son Değiştirilen Numune İşlemleri

En Son Oluşturulan Numune İşlemlerim

En Son Değiştirilen Numune İşlemlerim

Numune İşlemi Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Numune İşlemi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Numune işlemleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune İşlemleri](#) (sayfa 640)

[Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673)

[Numune İşlemlerini Yönetme](#) (sayfa 643)

Numune İşlemlerini Yönetme

Numune işlemlerini yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

- [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644)
 - [Numune Transferinin Eksiksiz Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 644)
 - [Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 645)
 - [Numune İşlemlerini Düzeltme](#) (sayfa 646)
 - [Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma](#) (sayfa 648)
 - [Tediye İşlemlerini Görüntüleme](#) (sayfa 648)
 - [Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649)
 - [Fiziksel ve Elektronik Sayım İhtilaflarını Düzeltme](#) (sayfa 649)
 - [Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)
 - [Elektronik İmzaları Kontrol Etme](#) (sayfa 669)
 - [Numune Aktivitelerini İzleme](#) (sayfa 672)
- Numune İşlemlerinin Otomatik Sunulmasını Ayarlama
- Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.
- [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)
 - [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)
 - [Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)
 - [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)
 - [Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme](#) (sayfa 167)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

- [Numune İşlemleri](#) (sayfa 640)
- [Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 640)
- [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673)
- [İşlem Kalemi Alanları](#) (sayfa 678)

Numune Transferi Oluşturma

Bir *numune transferi* Dışa Transfer tipinde gönderilen bir işlemdir. Şirketinizde ürün numuneleri değiştirildiğinde bir numune transferi oluşturursunuz. Bu prosedür şu kişiler tarafından kullanılabilir:

Sahadaki son kullanıcılara sevkiyatlar göndermek için numune yöneticisi

Kendi aralarında numune değiştirmek için son kullanıcılar

Numuneleri merkeze göndermek için son kullanıcılar

Oracle CRM On Demand uygulamasında bir numune transferi sunulduktan sonra, alıcı İç Transfer tipinde bir numune transferi alır. Alıcı işlemin teslim alındığını onayladıktan sonra, Oracle CRM On Demand yeni envanteri envanter sayımına girer ve envanter kalemlerini gönderenin envanter kayıtlarından düşer.

Başlamadan önce. Numune transferi oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune transferi oluşturmak için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında Yeni'ye tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, İşlem Tipini Dışa Transfer olarak ayarlayın. Dışa Transfer numuneleri başka bir kullanıcıya transfer ettiğinizi gösterir.
- 3 Durumu Devam Ediyor olarak ayarlayın.
- 4 Transfer Hedefi alanına numuneyi alacak kişinin adını girin.
- 5 Gerekli şekilde Numune İşlemi Düzenleme sayfasındaki (daha fazla bilgi için, bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673)) kalan alanları doldurun ve Kaydet'e tıklayın.
- 6 En az bir işlem kalemi satır ögesi ekleyin; bu işlem [Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649) altında açıklanmıştır.
- 7 Gerekli şekilde, kayıtlı ilişkili defterleri ekleyin veya değiştirin
- 8 Sun'a tıklayın.

Hata yoksa, bu yeni dışa transfer işlemi kaydının durumu Yolda olarak değişir ve Oracle CRM On Demand otomatik olarak, işlem tipinin İç Transfer ve durumun Yolda olduğu bir yeni alıcı işlemi kaydı oluşturur.

Dışa transfer işlemi ile ilişkili defter bilgileri yeni alıcı işlemine kopyalanır.

Yeni alınan işlemi kaydı, dışa transfer işlemi kaydındaki tüm işlem kalemi satır öğelerini devralır.

Numune Transferinin Eksiksiz Alındığının Onaylanması

Oracle CRM On Demand numune envanterinin elektronik olarak taşınmasını destekler. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644). Ardından, Oracle CRM On Demand uygulamasının yeni envanteri

alıcının aktif envanter dönemine transfer edebilmesi için önce numuneler, numunelerin alındığını onaylaması gereken bir alıcıya yönlendirilir.

Son kullanıcılar aşağıdaki prosedürde açıklandığı gibi numune transferinin eksiksiz alındığını veya [Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 645) bölümünde açıklandığı gibi numune transferinin kısmen alındığını onaylayabilir.

Numune transferinin alındığını onaylarken, son kullanıcı transfer edilmekte olan numune envanteri ile ilişkili ürün numunesine, numune lotuna veya envanter dönemine karşılık gelen kayıtlara zaten sahip değilse, Oracle CRM On Demand uygun şekilde bu kayıtları oluşturur.

Başlamadan önce. Numune transferinin alınmasını onaylamak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune transferinin eksiksiz alındığını onaylamak için

1 Numune İşlemi Giriş Sayfasında, Numune İşlemi Listesi bölümünde, Alınan İşlemleri'ne tıklayın.

2 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve onaylamak istediğiniz işlemi açın.

Açtığınız işlemin İçe Transfer tipinde ve Yolda durumunda olması gerekir.

3 İşlemin detaylarını inceleyin ve İşlem Kalemleri bölümünde, alınan ürün numunelerinin miktarını yansıtacak şekilde Alınan Miktarı alanlarına değerler girin.

Sevk Edilen Miktar alanı sevk edilen kalemlerin miktarını gösterir ve salt okunur alandır.

4 Onayla'ya tıklayın.

Alınan ve sevk edilen miktarlar arasında fark yoksa, işlemin durumu İşlendi olarak değişir ve numune transferinin eksiksiz alındığını onaylarsınız.

Alınan ve sevk edilen miktarlar arasında bir fark varsa, işlemi ihtilafı kapatmak veya Kısmen Alındı durumuyla işlemi açık tutmak arasında seçim yapabilirsiniz. Daha fazla bilgi için, bkz. [Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 645).

NOT: Transfer edilen numunelerin miktarları, son kullanıcılar numunelerin alındığını onaylayana kadar son kullanıcı envanter sayımlarında görünmez.

Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması

Oracle CRM On Demand numune envanterinin elektronik olarak taşınmasını destekler. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune Transferi Oluşturma](#) (sayfa 644). Ardından, Oracle CRM On Demand uygulamasının yeni envanteri alıcının aktif envanter dönemine transfer edebilmesi için önce numuneler, numunelerin alındığını onaylaması gereken bir alıcıya yönlendirilir.

Son kullanıcılar [Numune Transferinin Eksiksiz Alındığının Onaylanması](#) (sayfa 644) bölümünde açıklandığı gibi numune transferinin eksiksiz alındığını veya aşağıdaki prosedürde açıklandığı gibi numune transferinin kısmen alındığını onaylayabilir.

Numune transferinin alındığını onaylarken, son kullanıcı transfer edilmekte olan numune envanteri ile ilişkili ürün numunesine, numune lotuna veya envanter dönemine karşılık gelen kayıtlara zaten sahip değilse, Oracle CRM On Demand uygun şekilde bu kayıtları oluşturur.

Başlamadan önce. Numune transferinin alınmasını onaylamak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune transferinin kısmen alındığını onaylamak için

- 1 Numune İşlemi Giriş Sayfasında, Numune İşlemi Listesi bölümünde, Alınan İşlemleri'ne tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve onaylamak istediğiniz işlemi açın.
Açtığınız işlemin İç Transfer tipinde ve Yolda durumunda olması gerekir.
- 3 İşlemin detaylarını inceleyin ve İşlem Kalemleri bölümünde, alınan ürün numunelerinin miktarını yansıtacak şekilde Alınan Miktarı alanlarına değerler girin.
Sevk Edilen Miktar alanı sevk edilen kalemlerin miktarını gösterir ve salt okunur alandır.
- 4 Onayla'ya tıklayın.
Alınan ve sevk edilen miktarlar arasında fark varsa Oracle CRM On Demand tarafından otomatik olarak Farklarla İşlendi durumuna sahip bir fark işlemi oluşturulur. Alınan ve sevk edilen miktarlar arasında fark yoksa, Oracle CRM On Demand işlemin durumunu İşlendi olarak değiştirir ve numune transferinin eksiksiz alındığı size bildirilir.

NOT: Numune transferi miktarları, son kullanıcılar numunelerin alındığını onaylayana kadar son kullanıcı envanter sayımlarında görünmez.

Numune İşlemlerini Düzeltme

Satış temsilcileri envanteri izlemeli ve mutabakat sırasında her numunenin açıklaması olduğundan emin olmalıdır. Düzeltme özelliği numune yöneticilerinin ve son kullanıcıların geçmiş numune işlemlerini (zaten gerçekleştirilmiş olan işlemler) düzelterek numune envanter sayımlarını düzeltmelerine olanak tanır. Geçmiş numune işlemlerini düzeltmenin genel nedenleri: ürün kaybı, ürün hırsızlıkları, sayım hataları veya veri girişi hataları. Her tip numune işlemi (transfer, kayıp, çalınan, alınan, numune verme işlemi veya tediye vb.) için ürün ekleyebilir veya miktarları düzeltebilirsiniz. Numune yöneticisi kaydındaki ilk miktar ile satış temsilcisi fiziksel envanter sayımı yaptığında mevcut olan miktar arasında mutabakat yapmak için düzeltmeleri kullanırsınız.

İşlendi işlem durumunda olan her tip işlemi düzeltebilirsiniz. Mevcut bir işlem düzeltildikten sonra onu tekrar düzeltemezsiniz. Yeni bir envanter düzeltme kaydı oluşturmanız gerekir. Daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Mevcut Envanter Düzeltme Kaydını Düzeltme](#) (sayfa 646)

[Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma](#) (sayfa 647)

Başlamadan önce. Düzeltmeler (Envanter Düzeltmesi tipinde numune işlemleri) oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

[Mevcut Envanter Düzeltme Kaydını Düzeltme](#)

İşlendi işlem durumunda olan her tip işlemi düzeltebilirsiniz. Mevcut bir işlem düzeltildikten sonra onu tekrar düzeltemezsiniz. Yeni bir düzeltme kaydı oluşturmanız gerekir, bkz. [Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma](#) (sayfa 647).

Başlamadan önce. Mevcut envanter düzeltme kayıtlarını düzeltmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Mevcut envanter düzeltme kaydını düzeltmek için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Envanter Düzeltmesi tipindeki ve İşlendi durumundaki bir işlemi açın.
- 2 Gerekli şekilde, kayıtlarla ilişkili defterleri ekleyin veya değiştirin.
- 3 Düzelt'e tıklayın.
Bu adım Envanter Düzeltmesi tipinde ve İşlendi durumunda yeni bir işlem oluşturur.
Tüm işlem kalemi satır öğeleri yani kayda kopyalanır. İlk işlem ile ilişkili defter bilgileri yeni işleme kopyalanır.
- 4 Gerekli şekilde, temel işlem bilgilerini değiştirin.
Sayfanın bu bölümündeki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).
- 5 Gerekli şekilde, işlem kalemlerini değiştirin.
Örneğin, mevcut işlem kalemi satır öğesi ile ilgili miktarı değiştirebilir, yeni işlem kalemi satır öğesi ekleyebilir veya mevcut bir işlem kalemi satır öğesini silebilirsiniz. Sayfanın bu bölümündeki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İşlem Kalemi Alanları](#) (sayfa 678).
- 6 Yeni envanter düzeltme işlemi kaydını sunmak için Sun'a tıklayın.
Hata yoksa, yeni envanter işlemi kaydının durumu Sunuldu olarak değişir.

Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma

Fiziksel envanter sayımları ile elektronik envanter sayımları arasındaki ihtilafları çözümlemek için, son kullanıcıların ve numune yöneticilerinin düzeltme işlemleri oluşturmaları ve sunmaları gerekir. Satış temsilcileri ve numune yöneticileri numune işlemlerindeki değişiklikleri Envanter Düzeltmesi tipinde yeni numune işlemi kayıtları oluşturarak kaydeder.

Başlamadan önce. Envanter düzeltme kayıtları oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Yeni bir envanter düzeltme kaydı oluşturmak için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında Yeni'ye tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, İşlem Tipini Envanter Düzeltmesi olarak ayarlayın:
- 3 Neden alanına bir neden girin; örneğin, Kayıp numune, Bulunan numune veya İlk Sayım.
- 4 Gerekli şekilde Numune İşlemi Düzenleme sayfasındaki kalan alanları doldurun ve Kaydet'e tıklayın.
Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).

- 5 En az bir işlem kalemi satır ögesi ekleyin; bu işlem [Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649) altında açıklanmıştır.
- 6 Sun'a tıklayın.

Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma

Satış temsilcileri yeni kayıp numune işlemi kayıtları oluşturarak kendi envanterlerindeki fark ettikleri kayıp numune işlemlerini kaydedebilir.

Başlamadan önce. Kayıp numune işlemleri oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Yeni kayıp işlemi kaydı oluşturmak için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında Yeni'ye tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, İşlem Tipini Envanter Düzeltmesi olarak ayarlayın:
- 3 Neden alanına bir neden girin; örneğin: Kayıp.
- 4 Gerektiği şekilde Numune İşlemi Düzenleme sayfasındaki kalan alanları doldurun ve Kaydet'e tıklayın. Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).
- 5 En az bir İşlem Kalemi satır ögesi ekleyin. Daha fazla bilgi için, bkz. [Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649).
- 6 Sun'a tıklayın.

Tediye İşlemlerini Görüntüleme

Son kullanıcılar tediye işlemleri (numune verme işlemleri) oluşturamaz. Oracle CRM On Demand, satış temsilcileri satış çağrılarında her numune verdiğinde tediye işlemlerini otomatik olarak oluşturur.

NOT: Son kullanıcılar alınan işlemleri de oluşturamaz. Oracle CRM On Demand, satış temsilcileri önceden verilen numuneleri iade ettiklerinde veya numuneleri merkeze veya başka satış temsilcisine transfer ettiklerinde içe transfer işlemlerini otomatik olarak oluşturur.

Başlamadan önce. Tediye işlemlerini görüntülemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Tediye işlemlerini görüntülemek için

- 1 Numune İşlemi Giriş Sayfasında, Numune İşlemi Listesi bölümünde, Tediye İşlemleri'ne tıklayın.
- 2 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve onaylamak istediğiniz tediye işlemini açın.

- 3 Görüntülenen Numune İşlemi Detay sayfasında, Temel İşlem Bilgilerini, Temel İlgili Kişi Bilgilerini ve İşlem Kalemleri bilgilerini inceleyin.

Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Numune İşlemi Alanları](#) (sayfa 673).

Son kullanıcılar bu sayfadaki hiçbir bilgiyi güncelleyemez veya değiştiremez. Tediye işlemi için herhangi bir değişiklik veya düzeltme gerekiyorsa, yeni envanter düzeltme işlemi oluşturulmalıdır, bkz. [Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma](#) (sayfa 647).

NOT: Benzer bir şekilde, Numune İşlemi Listesinden uygun seçeneği belirleyerek alınan işlemlerini de görüntüleyebilirsiniz.

Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme

Numune işlemine işlem kalemi satır ögesi eklemek veya bir numune işlemindeki mevcut işlem kalemi satır ögesini güncellemek için Numune İşlemi Düzenleme sayfasını kullanın.

Başlamadan önce. Numune işlemlerine işlem kalemleri eklemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune işlemine işlem kalemleri eklemek için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve görüntülemek istediğiniz işlem kaydını açın.
- 2 Numune İşlemi Detay sayfasında, İşlem Kalemleri bölümünde Yeni'ye tıklayın.
- 3 İşlem Kalemi Düzenleme sayfasında, gerekli alanları doldurun. Kaydet'e tıklayın.
Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İşlem Kalemi Alanları](#) (sayfa 678).

İlgili Konular

İşlem kalemleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İşlem Kalemleri](#) (sayfa 677)

[İşlem Kalemlerini Yönetme](#) (sayfa 677)

[İşlem Kalemi Alanları](#) (sayfa 678)

Fiziksel ve Elektronik Sayım İhtilaflarını Düzeltme

Fiziksel envanter sayımları ile elektronik envanter sayımları arasındaki ihtilafları (numuneler transfer edildiğinde Oracle CRM On Demand tarafından kaydedildiği şekliyle) düzeltmek için, numune yöneticilerinin ve son kullanıcıların düzeltme işlemleri oluşturmaları ve sunmaları gerekir.

Fiziksel ve elektronik sayım ihtilaflarını düzeltmek [Envanter Mutabakatı İşlemi](#) (bkz. "Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi" sayfa 634) için önemli bir adımdır.

Başlamadan önce. Fiziksel ve elektronik envanter sayımları arasındaki ihtilafları düzeltmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını ve Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır.

Numune yöneticileri ve satış temsilcileri fiziksel ve elektronik envanter sayımları arasındaki ihtilafları düzeltmek için aşağıdaki seçeneklerden birini veya tümünü kullanabilir:

Bir veya daha çok satır ögesine sahip numune düzeltme işlemi oluşturmak ve sunmak. Daha fazla bilgi için bkz. [Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma](#) (sayfa 647).

Henüz sunulmamış, daha önce girilmiş olan işlemlerin satır ögesi kayıtlarını düzeltmek. Daha fazla bilgi için bkz. [Mevcut Envanter Düzeltme Kaydını Düzeltme](#) (sayfa 646).

Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme

Satış çağrısı sırasında, satış temsilcileri envanterlerinden numuneler alır ve bunları doktorlara, eczacılara, kliniklere, hastanelere ve diğer uygun ilgili kişilere verir. Satış temsilcisinin aşağıdakileri yapması gerekir:

Verilen her numuneyi saymak.

Numunenin doktor ve uzmanlık alanı için uygun olduğunu doğrulamak.

İşlemi tamamlamak için yetkili imzalar almak.

Ürünleri bir Çağrı Kaydı ile İlişkilendirmek için Ürün Gereksinimleri. Yalnızca, aşağıdaki koşulları sağlayan Verilen Numune, Verilen Promosyon Ögesi, Bilgisi Verilen Ürünler veya Numune İstek Kalemi kategori tipi ürünleri çağrı kaydına bağlanabilir:

Bu ürünler satış çağrısının birincil ilgili kişisi için engellenmez. Bir satış çağrısı sırasında satış temsilcisi çağrıdaki birincil ilgili kişi için engellenen herhangi bir ürünü (engellenen ürün bilgileri, numune veya promosyon kalemi ürünleri dahil olmak üzere) sağlayamaz. Bir ürün kurumsal, uyumluluk ile ilgili veya yasal nedenlerden ötürü engellenmiş olabilir. Örneğin, bir ilaç firması test aşamasındaki bir ilacın açıklanmasını engellemek isteyebilir. İlgili kişilere yönelik olarak ürün engelleme hakkında bilgi edinmek için bkz. [Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750).

NOT: Bir ürün bir satış çağrısındaki birincil ilgili kişi için engellendiyse satış temsilcisi kendisinde o ürün için tahsis olsa dahi ürünü çağrı kaydı ile ilişkilendiremez. Bir çağrıdaki birincil ilgili kişi için engellenmiş olan ürünler çağrıya eklenebilecek ürünler listesinde seçilemez. Çağrıda birincil ilgili kişi yoksa hiçbir ürün engellenmez.

Ürünler satış temsilcisine tahsis edildi.

Ürünler, numuneler ve promosyon öğeleri durumunda satış temsilcisinin stokunda mevcut.

Ürünler geçerli çağrı tarihinde aktif.

Satış Çağrısı Ayarlama Yönergeleri. Numune veya promosyon kalemi verme ya da ürün bilgileri verme için satış ziyaretlerini ayarlarken şu yönergeleri göz önünde bulundurun:

Tüm katılımcı veya ilgili kişi ziyaretlerinde ilişkilendirilmiş bir birincil ilgili kişi olduğundan emin olun.

Tüm katılımcı, ilgili kişi veya firma ziyaretlerinde ilişkilendirilmiş bir adres olduğundan emin olun.

Çağrı kaydı oluşturulduktan ve bununla ilişkili numune verme, promosyon kalemi, ürün bilgisi veya numune isteği tanımlandıktan sonra birincil ilgili kişi bilgilerini kesinlikle değiştirmeyin.

Başlamadan önce. Satış çağrısı sırasında numune vermek, numune istemek ve promosyon kalemleri dağıtmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

650 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

Satış çağrısı sırasında numuneler vermek için

- 1 İlgili Kişiler Giriş Sayfasında, numune vermek istediğiniz ilgili kişiyi açın.
- 2 Çağrılar bölümünde İlgili Kişi Detayı sayfasında, yeni satır ögesi eklemek için Yeni Çağrı veya Otomatik Çağrı ögesine tıklayın.
 - Yeni Çağrı'ya tıklamak sizi yeni çağrı kaydı ile ilgili çoğu bilgileri manuel olarak girmeniz gereken Çağrı Düzenleme sayfasına götürür.
Tip alanında Çağrıyı belirttiğinizden emin olun. Aksi takdirde, aşağıdaki ilgili öğeleri kullanamazsınız: Verilen Numuneler, Promosyon Öğeleri, Bilgisi Verilen Ürünler.
 - Otomatik Çağrı'ya tıklamak sizi yeni çağrı kaydı ile ilgili aşağıdaki alan verilerinin otomatik olarak doldurulduğu Ziyaret Detayı sayfasına götürür.
 - Durum alanının değeri Planlandı'dır.
 - Bitiş Tarihi alanının değeri Başlangıç Tarihi artı 30 dakikadır.
 - Tip alanının değeri Çağrı'dır.
- 3 Çağrı Düzenleme veya Ziyaret Detayı sayfasında aşağıdakileri yapın:
 - a Yeni çağrı kaydını mevcut akıllı çağrı şablonundaki bilgilerle doldurmak için, Akıllı Çağrı Şablonu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve akıllı çağrı şablonunu seçin.
 - b Bilgileri girin veya güncelleyin.
Çağrı Düzenleme ve Ziyaret Detayı sayfasındaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (bkz. "Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağrılarını) İzleme" sayfa 213).
- 4 Aşağıdakilerden birini gerçekleştirerek kaydı oluşturun:
 - Çağrı Düzenleme sayfasında Kaydet'e tıklayın.
 - Ziyaret Detayı sayfasında, Özel Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet veya Paylaşılmış Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet seçeneklerinden birine tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [Ziyaret Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydet](#) (bkz. "Çağrı Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydetme" sayfa 668).
- 5 Ardından, Ziyaret Detayı sayfasında gerektiğinde şunlardan birini yapın:
 - Detaylı ürünler, verilen numuneler, numune isteği veya promosyon kalemi satır öğelerini ana çağrı kaydına ekleyin.
NOT: Üst çağrı kaydına yalnızca çağrının birincil ilgili kişisi için engellenmemiş olan ürünler eklenebilir. Birincil ilgili kişi için engellenen ürünler ürün listesinde seçilemez.
 - Ana çağrı kaydına katılımcı satırı ekleyin, ardından katılımcı kaydına detaylı ürünler, verilen numuneler, numune isteği veya promosyon kalemi satır öğeleri ekleyin.

Bu görevler ile ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

- [Çağrılara Katılımcı Ekleme](#) (sayfa 652)
- [Firma Çağrılarında Birden Çok İlgili Kişi Ekleme](#) (sayfa 654)

- [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655)
 - [Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 659)
 - [Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 662)
 - [Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)
- 6 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.
Bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

İlgili Konular

Numune verme ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahsisleri Yönetme](#) (sayfa 683)

[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (sayfa 213)

[İlgili Kişilere Numune Verme Maksimum Sayısını Ayarlama](#)

[İlgili Kişilerin Numune Almasını Yetkilendirme](#)

Çağrılara Katılımcı Ekleme

Katılımcı belirtilen bir toplantıda veya telefon konuşmasında bulunan bir kişidir. Bir firmada birden çok katılımcı olabilir ve bir firma ziyaretine katılan her kişide farklı benzersiz öğeler veya satış temsilcisinin kaydedeceği belirli etkileşimler olabilir. Kişi-etkileşim düzeyinde raporlama yapmak satış temsilcisinin her kişi etkileşimi için hangi promosyon kaleminin bırakıldığını ve hangi ürünlerin bilgisinin verildiğini veya hangi numune isteği bilgilerinin kaydedildiğini kaydetmesine olanak tanır.

Katılımcı çağrısı bir üst firma ziyareti ile ilişkilendirilen bir kişi çağrısıdır. Katılımcı çağrıları uzman çağrıları gibi çalışır ancak bunlar firma ziyaretlerine bağlıdır. Katılımcı çağrıları Katılımcı Çağrısı çağrı tipindeki ayrı kayıtlardır.

Katılımcı Çağrıları için Erişim Profili Ayarları

Katılımcılara erişmek ve üst firmaya katılımcı eklemek için erişim profillerinizde uygun ayarların olması gerekir. Aşağıdaki tabloda, bir üst firmada katılımcı çağrılarına erişmenize olanak tanıyan, Katılımcı Çağrısı ile ilgili bilgiler kayıt tipleri için erişim düzeyi ayarı gösterilmiştir. Bu ayar erişim profili öndeğeriniz ve sahip erişimi profilinizin her ikisinde de gereklidir. Katılımcı Çağrısı ile ilgili bilgiler kayıt tipi için erişim düzeyi konfigüre edildiğinde, katılımcı çağrıları, çağrı çerçevesi içindeki diğer çağrılara (firma veya ilgili kişi çağrıları) benzer şekilde davranış gösterir. Ancak katılımcı çağrıları için üst düzey izin, üst aktivitede tanımlanan izin ile sınırlıdır. Erişim profilleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Erişim Profili Yönetimi ve Erişim Profilleri Ayarlama İşlemi.

Kayıt Tipi	İlgili Bilgiler Kayıt Tipi	Erişim Düzeyi
Aktivite	Katılımcı Çağrıları	Görüntüle

NOT: Katılımcı çağrıları firmanın iki alt düzey öğesidir ve Firma Ziyaretinin (bir Aktivite tipidir) alt öğesidir. Sonuç olarak, katılımcı çağrılarına erişim Aktivite kayıt tipi ile ilgili bilgiler bölümünden konfigüre edilmelidir.

Aşağıdaki prosedürde bir katılımcının bir çağrıya nasıl ekleneceği açıklanmıştır.

Çağrıya katılımcı eklemek için

- 1 Firmalar Giriş Sayfasına gidin ve istediğiniz firmayı seçin.
Kayıt seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Firma Detayında, Çağrılar bölümüne gidin ve katılımcı eklemek istediğiniz firma ziyareti kaydını açın.
- 3 Ziyaret Detayı sayfasında, Katılımcılar bölümünde Yeni Çağrı'ya tıklayın.
NOT: Detaylar sayfanızda Katılımcılar bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Katılımcılar bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

- 4 Katılımcı Detayı sayfasında aşağıdakileri yapın:
 - a Yeni çağrı kaydını mevcut akıllı çağrı şablonundaki bilgilerle doldurmak için, Akıllı Çağrı Şablonu alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve akıllı çağrı şablonunu seçin.
 - b Gerektiği şekilde bilgileri girin veya güncelleyin. Ancak, aşağıdakilere dikkat edin:
 - Çağrı Tipi alanındaki salt okunur değer, öndeğer olarak Katılımcı Çağrısı olur.
 - Firma bilgileri firma ziyaretinden doldurulur.
 - Adres bilgileri firma ziyaretinden doldurulur.
 - Firma ziyaretine katılan ilgili kişiyi seçmek için Birincil İlgili kişi alanını kullanmanız gerekir.

Bu sayfadaki alanlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#) (bkz. "[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrılarını\) İzleme](#)" sayfa 213).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir. Şirket yöneticinizin tanımladığı özel alanlar Akıllı Çağrı şablonuna kaydedilir.

- 5 Katılımcı kaydını oluşturmak için Kaydet'e tıklayın.
- 6 Katılımcı detayı sayfasında, aşağıdaki konularda gösterildiği şekliyle, bu katılımcı kaydı için bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune isteği ve promosyon kalemi bilgileri girin:
 - [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655)
 - [Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 659)
 - [Çağrılara Promosyon Kalemleri Bilgileri Bağlama](#) (bkz. "[Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama](#)" sayfa 662)
 - [Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)

NOT: Katılımcı Detayı sayfasına yalnızca çağrının birincil ilgili kişisi için engellenmemiş olan ürünler eklenebilir. Birincil ilgili kişi için engellenen ürünler ürün listesinde seçilemez.

- 7 İşiniz bittiğinde, Ziyaret Detayı için Geri'ye tıklayın.
Katılımcılar bölümü yeni eklenen katılımcıyı listeler.

8 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.

Daha fazla bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Firma Çağrılarına Birden Çok İlgili Kişi Ekleme

Bir firma çağrısında birden çok ilgili kişi olabilir. Her ilgili kişi için, çağrı oluştururken kullanılan tuş darbesi sayısını azaltmanıza olanak sağlayan Oracle CRM On Demand Çağrı Oluştur özelliğini kullanarak otomatik olarak bir katılımcı çağrısı oluşturabilirsiniz. Bu özellik ayrıca firma çağrısının İlgili Kişiler ve Katılımcı Çağrıları ile ilgili bilgiler bölümleri için tutarlı bilgiler sağlar.

Bir Firma Çağrısına Birden Çok İlgili Kişi Eklemeden Önce Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Bu prosedürü kullanarak bir firma çağrısına birden çok ilgili kişi eklemeyen önce şunları göz önünde bulundurun:

İlgili kişinin Engelleme Neden Kodu alanı ayarlanmadığı sürece seçilen ilgili kişiler firma çağrısı ile ilişkilendirilir.

İlgili kişinin Engelleme Neden Kodu alanı ayarlandıysa ilgili kişi firma çağrısına eklenmez ve bir katılımcı çağrısı oluşturulmaz; Oracle CRM On Demand ilgili kişinin engellendiğine dair bir mesaj görüntüler. İlgili kişilerin engellenmesi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Kişileri Engelleme](#) (sayfa 322).

Bloke edilmemiş olan her ilgili kişi için Oracle CRM On Demand, Firma Çağrısı Detayı sayfasında Çağrı Oluştur seçeneğini belirlediğinizde bir katılımcı çağrısı oluşturur. Oluşturulan katılımcı ziyaretleri, Firma Ziyareti Detayı sayfasının Katılımcı Ziyareti sekmesinde görülebilir. Oluşturulan katılımcı ziyaretlerinin Tarih, Saat, Süre, Firma, Adres, Durum, Konu alanları ana firma ziyaretinden doldurulur.

Firmaya ilişkin olarak katılımcı ziyareti ile ilgili kişi listesi arasındaki bağlantıyı aşağıda açıklanan şekilde görebilirsiniz:

- İlgili kişi kaldırılır veya silinirse katılımcı ziyareti de kaldırılır veya silinir.
- Firma ziyareti İmzalandı, Sunuldu veya Tamamlandı durumunda olmadığı sürece, katılımcı ziyareti kaldırılır veya silinirse ilgili kişi de kaldırılır veya silinir.

İlgili kişiler firma ziyareti kullanıcı arayüzü akışında birleştirilirse Oracle CRM On Demand, ikincil ilgili kişiye ilişkin katılımcı ziyaretlerini kaldırır.

Firma çağrısında Bilgisi Verilen Ürünler ile ilgili bilgiler bölümünü veya Bilgisi Verilebilir Ürünler ile ilgili bilgiler bölümünü kullanarak bilgileri verilen ürün bilgileri sağladıysanız Çağrı Oluştur seçeneği kullanılarak çağrı oluşturulduğunda her bir katılımcı çağrısı aynı bilgisi verilen ürün bilgisiyle doldurulur.

Bırakılan numuneleri, bırakılan promosyon kalemlerini veya bir ziyaret için detayı verilen ürünleri belgelediyseniz ancak, ziyareti sunmadıysanız ve ilgili kişiyle ilişkili bir bloke edilen ürün kaydı varsa ziyaret sunma işlemi hatasız devam eder. Ürün, numune veya promosyon kalemi ilk kez bırakıldığında ya da detayı verilen ürün ilk kez oluşturulduğunda bloke edilmelidir. Böylece ilgili ürün ziyaret raporunda bloke edilir. Kalemi Oracle CRM On Demand ürününe zaten girdiyseniz ve ürünü bloke ettiyseniz ziyaret işlemi doğru şekilde devam eder. Ürün engelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750).

Başlamadan önce. Bu prosedürü uygulayan kişinin (genellikle şirket yöneticisi veya sahada servis temsilcisi) Çağrılar: Çağrı Detayını Etkinleştirme ayrıcalığına ve erişim profillerinde Hesap Çağrısı, İlgili Kişi Çağrısı ve Katılımcı Çağrısı kayıtlarına ihtiyacı vardır.

Bir firma çağrısına birden çok ilgili kişi eklemek için

- 1 Firmalar Giriş Sayfasına gidin ve istediğiniz firmayı seçin.
Kayıt seçme ile ilgili bilgiler için bkz. Kayıtları Bulma.
- 2 Firma Detayında, Çağrılar bölümüne gidin ve katılımcı eklemek istediğiniz firma ziyareti kaydını açın.
- 3 Firma Çağrı Detayı sayfasında, İlgili Kişiler ilgili bilgiler bölümünde Ekle'ye tıklayın ve İlgili Kişi Ara penceresinde çağrıya katılan ilgili kişileri seçin, ardından ilgili kişileri seçmeyi tamamladığınızda Tamam'a tıklayın.
NOT: Çağrı Detayları sayfasında İlgili Kişiler bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve İlgili Kişiler bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.
- 4 Firma Çağrısı Detayı veya oluşturulan Katılımcı Çağrısı Detayı sayfasında, aşağıdaki konularda gösterildiği şekliyle, bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune istekleri ve promosyon kalemi bilgileri girin:
 - [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655)
 - [Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 659)
 - [Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 662)
 - [Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)**NOT:** Katılımcı Detayı sayfasına yalnızca çağrının birincil ilgili kişisi için engellenmemiş olan ürünleri ekleyebilirsiniz. Birincil ilgili kişi için engellenen ürünler ürün listesinde seçilemez.
- 5 İşiniz bittiğinde, Çağrı Detayı için Geri'ye tıklayın.
İlgili Kişiler bölümü yeni eklenen ilgili kişileri listeler.
- 6 Hazır olduğunuzda, çağrı detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.
Daha fazla bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama

Şu yöntemlerden biri ile bilgisi verilen ürün bilgilerini çağrılara bağlayabilirsiniz:

Bilgisi verilen ürün bilgilerini üst çağrıya ekleyerek

Katılımcıları üst çağrıya ekleyip her katılımcı kaydı için bilgisi verilen ürünler bilgilerini ekleyerek

Üst firma ziyaretine katılımcıları; toplantıya katılan her kişi için bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune istekleri ve promosyon kalemi bilgilerinin izlenebileceği şekilde eklersiniz.

Bilgisi verilen ürün bilgilerinin Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması (SPM) bilgileri ile nasıl ilişkilendirileceği hakkında bilgiler için bkz. [Çağrı Hedeflerini İlişkilendirme, Bir Sonraki Çağrı Hedefi ve Satış Çağrısında Bilgileri Verilen Ürünlerin Sonuçları](#) (sayfa 733).

Bu yordamda, detayı verilen ürün bilgilerinin bir ziyaret kaydına nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Bilgisi Verilebilir Ürünler Bilgileri Bölümü veya Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgileri Bölümü Seçimini Yaparken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Bu konuda, çağrılara bilgisi verilen ürün bilgileri bağlantılandırmak için Bilgisi Verilebilir Ürünler Bilgileri bölümü veya Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgileri bölümü kullanma seçimi yapılırken göz önünde bulundurulması gerekenleri açıklar:

Bilgisi Verilebilir Ürünler Bilgileri Bölümü

Bilgisi Verilebilir Ürünler satış temsilcilerinin müşterilere bilgilerini verebilecekleri ürünlerin bir listesini sağlar. Bu liste satış temsilcisinin tahsis kayıtlarını baz alır. Yöneticiler, Bulgu seçim listesini kaldırmak, Ürün Bulgusu kaydı eklemek, yeni alanlar eklemek ve özelleştirilmiş sayfa yerleşimlerini kullanmak için Detaylandırma için Kullanılabilir Ürünler bölümünü özelleştirebilirler. Ayrıca yöneticiler kendi özel alanlarını, diğer Oracle CRM On Demand ile ilgili bilgi bölümleri olarak dahil edebilirler. Sürüm 24 ve daha önceki sürümlerde Bulgu seçim listesi, Öncelik alanı ile birlikte doldurulması zorunlu bir alandı. Bu gereksinim artık geçerli değil.

NOT: Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşmasını destekleyen Mesaj Planı nesnelerinin Bilgisi Verilebilir Ürünlere bağlantısı oluşturulamaz.

Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgiler Bölümü

Şirketiniz çağrı hedeflerini, sonraki çağrı hedeflerini ve sonuçları belgelendirmek isterse Bilgisi Verilebilir Ürünler yerine Bilgisi Verilen Ürünler ilgili bilgiler bölümünü kullanın.

Bilgisi Verilen Ürünler Detay türündeki tüm ürünlerden oluşan bir seçim menüsü sağlamıştır, burada satış temsilcileri bilgi verme oturumuna hangi ürünlerin dahil edileceğini seçebilir. Bir satış temsilcisinin yalnızca bu satış temsilcisine tahsis edilen ürünleri görüntülemesine olanak sunan bir yönetim filtresi sağlar. Bilgisi Verilen Ürünler ilgili bilgiler bölümü, yöneticilerin gerektiğinde yeni alanlar ekleyebilmesi için tam olarak özelleştirilebilir. Yöneticiler Bilgisi Verilen Ürünlere Ürün Bulgusu kayıt tipini ekleyebilir ve isteğe bağlı Bulgu seçim listesini değiştirebilir. Bilgisi Verilen Ürünler ayrıca Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması kayıt tiplerini ve bilgilerini de destekler.

Oracle CRM On Demand uygulamasını özelleştirme ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Uygulama Özelleştirme.

Bilgisi Verilen Ürünler, Mesaj Planı Öğeleri, Mesaj Planı İlişkileri ve Mesaj Yanıtı Kayıtlarında Ürün Alanı Senkronizasyonu Hakkında

Mesajlaşma Planı Kalem, Mesajlaşma Planı Kalem İlişkileri ve Mesaj Yanıtı ile ilgili bilgiler kayıtlarındaki (ilgili PCD kayıtları) Ürün alanı, ana Detayı Verilen Ürünler kaydındaki kullanılabilir bir ürünle ilişkilendirilmelidir. Arama seçicisini kullanarak, bir ürünü ilgili PCD kayıtlarında ilişkilendirdiğinizde, seçici yalnızca ana Detayı Verilen Ürünler kaydında kullanılabilir olan ürünleri listeler. Ancak, Detayı Verilen Ürünler kaydındaki Ürün alanının ilgili PCD kayıtlarıyla ilişkilendirmesi tamamlandıktan sonra, bir kullanıcı Detayı Verilen Ürünler kaydındaki ana ürünü değiştirebilir. Sonuç olarak, Bilgisi Verilen Ürünler kaydı satırındakiyle aynı ürünün uygulandığı önceden kaydedilen ilgili PCD alt kayıtları senkronizasyon dışı kalır. Bu nedenle, ürünü ilgili PCD kayıtlarıyla ilişkilendirdikten sonra Detayı Verilen Ürünler kaydındaki Ürün alanını güncellemeyin.

Aktivite Kayıtlarını ve Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Kayıtlarını Kilitlemeye Yönelik İşlem Yönetim Kuralları Hakkında

Yöneticiniz Oracle CRM On Demand İşlem Yönetimi'ni kullanarak, aşağıdaki kayıt kilitleme kurallarını oluşturabilir:

Bir Aktivite kaydını alt kayıtlarıyla birlikte kilitlemek için bir kural

Ziyaret Detayı Verilen Ürün kaydını alt kayıtlarıyla birlikte kilitlemek için bir kural

Bu durumda, bir Ziyaret Aktivitesi kaydı sunduğunuzda Oracle CRM On Demand, Ziyaret Detayı Verilen Ürün kaydının durumunu ve Ziyaret Aktivitesi kaydının durumunu senkronize eder. Ziyaret Aktivitesi Sunuldu olarak işaretlendiğinde Oracle CRM On Demand, Detayı Verilen Ürünler kaydını da Sunuldu olarak işaretler. Durumu Sunuldu olarak ayarlanmış olan Aktivite için İşlem Yönetimi kilitleme kuralı Aktivite alt kayıtlarını kilitlese durumu Sunuldu olarak ayarlanan Ziyaret Detayı Verilen Ürün için benzer bir İşlem Yönetimi kilitleme kuralı kullanmanız önerilir. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition ile ilgili kayıt kilitleme kuralları ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Detaylı Ürünler İlgili Bilgiler Bölümü İşlemleri için Önemli Konular

Detaylı Ürünler işlevinin benzersiz yapısı nedeniyle, detaylı ürünlerle ilgili işlemleri her zaman Çağrı Detayı sayfasında Detaylı Ürünler ilgili bilgiler bölümünden yapın. Aşağıdaki konulardan detaylı ürünler işlemleri yapabilirsiniz:

- (Önerilen) Dört işlemi destekleyen Çağrı Detayı sayfasındaki Detaylı Ürünler ilgili bilgiler bölümü: Yeni, Düzenleme, Satır İçi Düzenleme ve Silme. Dört işlem de üst Aktivite kaydını içeren Entegrasyon Olayı Kuyruğu (IEQ) XML'ini oluşturur.
- (Önerilmez) Detaylı Ürünler ilgili bilgiler bölümünde Ürün Adı'na tıklanarak görüntülenen Detaylı Ürünler Detay sayfası üç işlemi destekler: Düzenleme, Satır İçi Düzenleme ve Silme. Üç işlem de üst Aktivite kaydını içermeyen IEQ XML'i oluşturur. Detaylı Ürünler Detay sayfasından böyle işlemler yaparsanız, bu işlemleri veya oluşturulan IEQ XML'ine bağlı olan diğer eylemleri kullanarak konfigüre ettiğiniz iş akışı eylemleri beklendiği gibi çalışmayabilir.

Bilgisi verilen ürünü bir çağrı kaydına bağlamak için

- 1 Çağrı Detayı veya Katılımcı Detayı sayfasında, Bilgisi Verilebilir Ürünler veya Bilgisi Verilen Ürünler bölümüne gidin ve şunlardan birini yapın:

NOT: İstedığınız bölüm sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

- Detaylandırılacak Mevcut Ürünler bölümünde, Belirti, Öncelik (isteğe bağlı) ve Sorunlar (isteğe bağlı) alanlarına gerekli bilgileri girin.

Çağrı kaydına bağlanacak kullanılabilir ürünler listesinde yalnızca birincil ilgili kişi için engellenmeyen Bilgisi Verilen Ürünler kategori tipindeki ürünler (satış temsilcisine tahsis edilen ve günün tarihinde aktif olan) görünür.

Alanlar ile ilgili bilgi için bu konunun sonundaki tabloya bakın.

- Bilgisi Verilen Ürünler bölümünde, Yeni'ye tıklayın ve Bilgisi Verilen Ürün Düzenleme sayfasında gerekli bilgileri girin.

Alanlar ile ilgili bilgi için bu konunun sonundaki tabloya bakın.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçiminin Filtrelenmesini Etkinleştirme ayarını yaptıysa Ürün seçicide yalnızca satış temsilcisine tahsis edilen ürünler

görüntülenir. Daha fazla bilgi için bkz. [Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama](#).

NOT: Bilgisi Verilen Ürün alanları, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.

Erişim Detayı sayfasına erişmek için, Ziyaret Detayı sayfasındaki Katılımcılar bölümüne gidin ve istediğiniz katılımcı kaydını açın.

- 2 Kaydı oluşturun.
- 3 Çağrı kaydına daha fazla bilgisi verilen ürün eklemek için 1 ile 2 arasındaki adımları tekrarlayın.
- 4 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.

Bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Alan	Açıklama
Temel Bilgisi Verilen Ürün Bilgileri	
Ürün Kategorisi	(Salt görüntüle) Şirket yöneticisinin tanımladığı ürün kategorisi. Aşağıdakilerden biri olabilir: Numune Bilgileri Promosyon Kalemi Bilgileri Detaylı Ürünler
Ürün	(Gerekli) Görüşülen veya müşteriye gösterilen ürünün (örneğin, bir tıbbi cihaz) adı. Arama seçicisini kullanarak kalemi seçin. Ürünleri ayarlama ile ilgili bilgi için, bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama ve Ürün Alanları (sayfa 679). Yalnızca, aşağıdaki koşulları sağlayan Verilen Numune, Verilen Promosyon Ögesi, Bilgisi Verilen Ürünler veya Numune İstek Kalemi kategori tipi ürünleri çağrı kaydına bağlanabilir: Bu ürünler birincil ilgili kişi için engellenmez. Ürünler satış temsilcisine tahsis edildi ve şirket yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçimlerinin Filtrelenmesini Etkinleştir ayarını belirledi. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama . Ürünler geçerli çağrı tarihinde aktif.
Öncelik	Müşteri kullanımı için isteğe bağlı alan.
Belirti	Ürünün ilgili olduğu koşul. Bazı örnekleri: Alerji, Astım, Aritmi, Kalp Yetmezliği vb. Bir belirti seçmek için açılan listeyi kullanın. Sürüm 23'ten önce Gösterge alanı öndeğer olarak gerekli bir alandı. Ancak güncel sürüm için bu alan artık gerekli bir alan değildir. Ancak, şirketiniz Bilgisi Verilen Ürün kategorisi Sürüm 23'te sayfa yerleşimini özelleştirdiyse Bulgu seçim listesi bu özelleştirilmiş yerleşimler için gerekli bir alan olarak kalmaya devam eder. Bu alanı Gerekli Değil olarak değiştirmek için, şirketinizin yöneticisinin bilgisi verilen ürün için özelleştirilmiş sayfa yerleşiminde ayarlanmış olan alanın Gerekli onay

Alan	Açıklama
	kutusunun işaretini kaldırması gerekir. Alan ayarı hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme.
Sorunlar	Bu alan müşteri kullanımı için isteğe bağlı bir alandır. Bazı örnekler: Yan Etkiler, Etkililik, Maliyet-Jenerik, Fiyat vb. Bir sorun seçmek için açılan listeyi kullanın.
NOT: Aşağıdaki alanlar varsayılan olarak kullanılabilir değildir. Ancak, şirket yöneticiniz bunları Bilgisi Verilen Ürün sayfa yerleşiminize ekleyebilir. Daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.	
Bilgisi Verilen Ürün	Bu değer Ürün alanındaki değere ayarlanır. Arama seçicisi kullanılarak bu değer değiştirilmesi Ürün alanını aynı değere değiştirir.
Birincil Mesaj Planı Ögesi	Bilgisi verilen ürün için birincil mesaj olarak atanan mesaj planı ögesi.
Birincil Mesaj Planı İlişkileri	Bilgisi verilen ürün için birincil olarak atanan mesaj planı öge ilişkileri kaydı.
Birincil Mesaj Yanıtı	Bilgisi verilen ürün için birincil olarak atanan mesaj yanıtı.
Tip	Bilgisi Verilen Ürün kategorisi. Tipi seçmek için seçim listesini kullanın. Tip için öndeğerler Mesaj Yanıtı, Mesaj Sonucu, Çağrı Hedefi ve Sonraki Çağrı Hedefi'dir. Ancak şirket yöneticiniz gerektiğinde başka tipler de ekleyebilir. Bir tip seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladıysa, Bilgisi Verilen Ürünler kayıt tipinin sayfa yerleşimi öndeğerinden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Çağrı Hedefi seçiminin yapılması, yöneticiniz tarafından ayarlanırsa, Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme ve <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın.</i>
Ürün Bulgusu	Bir semptom veya hastalığın birleşimi ya da genellikle bir sağlık çalışanı ile çağrı sırasında ilaç satış temsilcisi tarafından bilgileri verilen ve bu semptomu veya hastalığı geçiren belirli bir ürün veya ilaç. Daha fazla bilgi için bkz. Ürün Bulguları (sayfa 738).
Bilgi Notları	Bilgisi verilen ürün ile ilgili ek bilgiler. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama

Şu yöntemlerden biri ile verilen numuneler bilgilerini çağrılara bağlayabilirsiniz:

Verilen numuneler bilgilerini üst çağrıya ekleyerek

Katılımcıları üst çağrıya ekleyip her katılımcı kaydı için verilen numuneler bilgilerini ekleyerek

Üst firma ziyaretine katılımcıları; toplantıya katılan her kişi için bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune istekleri ve promosyon kalemi bilgilerinin izlenebileceği şekilde eklersiniz.

Aşağıdaki prosedürde verilen numunelerin bir çağrı kaydına nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Satış çağrısı sırasında numune vermek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Verilen numuneler bilgilerini bir çağrı kaydına bağlamak için

- 1 Çağrı Detayı veya Katılımcı Detayı sayfasında, Verilebilir Numuneler veya Verilen Numuneler bölümüne gidin ve şunlardan birini yapın:

NOT: İsteddiğiniz bölüm sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

- Bırakılacak Mevcut Numuneler bölümünde, Miktar alanına gerekli bilgileri girin.

Çağrı kaydına bağlanacak kullanılabilir numuneler listesinde yalnızca birincil ilgili kişi için engellenmeyen Verilen Numuneler kategori tipindeki ürünler (satış temsilcisine tahsis edilen ve temsilcinin envanterinde olan) görünür.

- Verilen Numuneler bölümünde, Yeni'ye tıklayın ve Verilen Numuneler Düzenleme sayfasında gerekli bilgileri girin.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçiminin Filtrelenmesini Etkinleştirme ayarını yaptıysa Ürün seçicide yalnızca satış temsilcisine tahsis edilen ürünler görüntülenir. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama.

NOT: Lot numarası (#) hariç olmak üzere, verilen numuneler alanları , akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanır.

Erişim Detayı sayfasına erişmek için, Ziyaret Detayı sayfasındaki Katılımcılar bölümüne gidin ve istediğiniz katılımcı kaydını açın.

Aşağıdaki tabloda, bazı alanlar açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Temel Verilen Numune Bilgileri	
Ürün Kategorisi	(Salt görüntüle) Ürün yöneticisinin şirkette tanımladığı ürün kategorisi. Aşağıdakilerden biri olabilir: Numune Bilgileri Promosyon Kalem Bilgileri Detaylı Ürünler
Ürün	(Gerekli) İlgili kişiye bırakılan ürün numunesinin (örneğin, piyasaya yeni çıkan bir ilaç) adı. Arama seçicisini kullanarak kalemi seçin. Ürünleri ayarlama ile ilgili bilgi için, bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama ve Ürün Alanları (sayfa 679). Yalnızca, aşağıdaki koşulları sağlayan Verilen Numune, Verilen Promosyon Ögesi, Bilgisi Verilen Ürünler veya Numune İstek Kalemi kategori tipi ürünleri çağrı kaydına bağlanabilir: Bu ürünler birincil ilgili kişi için engellenmez.

Alan	Açıklama
	<p>Ürünler satış temsilcisine tahsis edildi ve şirket yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçimlerinin Filtrelenmesini Etkinleştir ayarını belirledi. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama.</p> <p>Ürünler geçerli çağrı tarihinde aktif.</p>
Lot Numarası	<p>Seçilen ürün numunesinin lot numarası.</p> <p>NOT: Bu alan yalnızca envanterdeki numuneleri izlemek için lot numaraları kullanılıyorsa ilgilidir. Numune bırakma kaydı eklerken veya güncellerken, bu alana yalnızca Lot Bazında Envanter onay kutusu seçili olan numune lotları girilebilir. Daha fazla bilgi için bkz. Numune Lotları (sayfa 690) ve Numune Lotu Alanlar (bkz. "Numune Lotu Alanları" sayfa 693).</p>
Miktar	<p>İlgili kişiye bırakılan numune kalemlerinin sayısı. Miktar 1 ile 9998 arasında bir sayı olmalıdır. Aşağıdakilerden birini yaparsanız bir uyarı mesajı görüntülenir:</p> <p>Çağrı Başına Maksimum alanındaki değeri aşan bir değer girmek.</p> <p>Tahsis döneminde bir ilgili kişiye bırakılabilecek maksimum ürün miktarını aşan veya %10'u dahilinde olan bir değer girmek.</p>
Çağrı Başına Maksimum	(Salt görüntüle) Bir çağrı için bırakabileceğiniz maksimum ürün miktarı.
Tahsisat Başına Maksimum	(Salt görüntüle) Tahsis döneminde bırakabileceğiniz maksimum ürün miktarı.
Miktar Tahsisatı Hesaplanan Toplamı	(Salt görüntüle) Tahsis döneminde şimdiye kadar bırakılan ürün toplam miktarı.

1 Kaydı oluşturun.

Kaydet'e tıkladığınızda aşağıdaki koşulların tümü doğruysa, Oracle CRM On Demand bırakılan her numune için bir satır öğesi olan bir Tediye işlemi oluşturur ve tediye işlemini numune envanterini güncelleyecek şekilde sunar. Tediye işlemi başarılıysa, Oracle CRM On Demand çağrının durumunu Sunuldu olarak değiştirir.

- Dönemin numune envanterindeki tüm numuneler çağrının tarih ve saati ile gösterilir.
- Numunelerin kaydedildiği dönem mutabakat sağlanmamış bir dönemdir. Mutabakat sağlanmış dönem ise bir hata mesajı görüntülenir.
- Lot numaraları ile izlenen bırakılan numuneler için geçerli bir lot numarası belirtilir.
- Girdiğiniz miktar değeri bir çağrı için bırakılabilecek maksimum miktardan büyük değil.
- Miktar değerini girdiğinizde, tahsis dönemi için bırakılabilecek maksimum miktar aşılmıyor.

2 Çağrı kaydına daha fazla verilen numune eklemek için 1 ile 2 arasındaki adımları tekrarlayın.

3 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.

Bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama

Şu yöntemlerden biri ile promosyon kalemi bilgilerini çağrılara bağlayabilirsiniz:

Promosyon kalemi bilgilerini üst çağrıya ekleyerek

Katılımcıları üst çağrıya ekleyip her katılımcı kaydı için promosyon kalemi bilgilerini ekleyerek

Üst firma ziyaretine katılımcıları; toplantıya katılan her kişi için bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune istekleri ve promosyon kalemi bilgilerinin izlenebileceği şekilde eklersiniz.

Aşağıdaki prosedürde promosyon kalemlerinin, eğitim kalemlerinin veya diğer pazarlama kalemlerinin bir çağrı kaydına nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Satış çağrısı sırasında promosyon kalemleri vermek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Promosyon kalemlerini, eğitim kalemlerini veya diğer pazarlama kalemlerini bir çağrı kaydına bağlamak için

1 Çağrı Detayı veya Katılımcı Detayı sayfasında, Verilebilir Promosyon Kalemleri veya Promosyon Kalemleri bölümüne gidin ve şunlardan birini yapın:

NOT: İsteddiğiniz bölüm sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

■ Bırakılacak Promosyon Kalemleri bölümünde, Miktar alanına gerekli bilgileri girin.

Çağrı kaydına bağlanacak kullanılabilir numuneler listesinde yalnızca birincil ilgili kişi için engellenmeyen Verilen Promosyon Kalemleri kategori tipindeki ürünler (satış temsilcisine tahsis edilen ve temsilcinin envanterinde olan) görünür.

■ Promosyon Kalemleri bölümünde, Yeni'ye tıklayın ve Verilen Promosyon Kalemleri Düzenleme sayfasında gerekli bilgileri girin.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçiminin Filtrelenmesini Etkinleştirme ayarını yaptıysa Ürün seçicide yalnızca satış temsilcisine tahsis edilen ürünler görüntülenir. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama.

Promosyon kalemleri alanları ile ilgili bilgi için bu yordamın sonundaki alan açıklamaları tablosuna bakın.

Erişim Detayı sayfasına erişmek için, Ziyaret Detayı sayfasındaki Katılımcılar bölümüne gidin ve istediğiniz katılımcı kaydını açın.

NOT: Promosyon Kalemi alanları, akıllı çağrı şablonundan yeni bir çağrı kaydı oluşturduğunuzda yeni kayda kopyalanmaz.

2 Kaydı oluşturun.

Kaydet'e tıkladığınızda aşağıdaki koşulların tümü doğruysa, Oracle CRM On Demand bırakılan her numune promosyon kalemi için bir satır öğesi olan bir tediye işlemi oluşturur ve tediye işlemi numune envanterini güncelleyecek şekilde sunar. Tediye işlemi başarılıysa, Oracle CRM On Demand çağrının durumunu Sunuldu olarak değiştirir.

- Dönemin numune envanterindeki tüm numune promosyon kalemleri çağrının tarih ve saati ile gösterilir.
 - Numune promosyon kalemlerinin kaydedildiği dönem mutabakat sağlanmamış bir dönemdir. Mutabakat sağlanmış dönem ise bir hata mesajı görüntülenir.
 - Lot numaraları ile izlenen bırakılan numune promosyon kalemleri için geçerli bir lot numarası belirtilir.
 - Girdiğiniz miktar değeri bir çağrı için bırakabileceğiniz maksimum miktardan büyük değil.
 - Miktar değerini girdiğinizde, tahsis dönemi için bırakabileceğiniz maksimum miktar aşılmıyor.
- 3 Çağrı kaydına daha fazla promosyon kalemi eklemek için 1 ile 2 arasındaki adımları tekrarlayın.
- 4 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.

Bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Alan	Açıklama
Temel Bırakılan Promosyon Kalemleri Bilgileri	
Ürün	<p>(Gerekli) İlgili kişiye bırakılan promosyon kaleminin (örneğin, kalem veya golf topu) veya eğitim kaleminin (örneğin, teknik rapor veya kılavuz) adı. Arama seçicisini kullanarak kalemi seçin. Ürünleri ayarlama ile ilgili bilgi için, bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama ve Ürün Alanları (sayfa 679).</p> <p>Yalnızca, aşağıdaki koşulları sağlayan Verilen Numune, Verilen Promosyon Ögesi, Bilgisi Verilen Ürünler veya Numune İstek Kalemi kategori tipi ürünleri çağrı kaydına bağlanabilir:</p> <p>Bu ürünler birincil ilgili kişi için engellenmez.</p> <p>Ürünler satış temsilcisine tahsis edildi ve şirket yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçimlerinin Filtrelenmesini Etkinleştir ayarını belirledi. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama.</p> <p>Ürünler geçerli çağrı tarihinde aktif.</p> <p>NOT: Sürüm 22'den sonra, Ürün alanının Arama seçicisi, önceki sürümlerde olduğu gibi tahsis araması değil ürün araması gerçekleştirir.</p>
Ürün Kategorisi	<p>(Salt görüntüle) Şirket yöneticisinin tanımladığı ürün kategorisi. Aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Numune Bilgileri</p> <p>Promosyon Kalemi Bilgileri</p> <p>Detaylı Ürünler</p>
Çağrı Tarihi	(Salt görüntüle) Müşteri çağrısının tarihi.

Alan	Açıklama
Miktar	İlgili kişiye bırakılan promosyon veya eğitim kalemlerinin sayısı. Miktar 1 ile 9998 arasında bir sayı olmalıdır. Aşağıdakilerden birini yaparsanız bir uyarı mesajı görüntülenir: Çağrı Başına Maksimum alanındaki değeri aşan bir değer girmek. Tahsis döneminde bir ilgili kişiye bırakabileceğiniz maksimum ürün miktarını aşan veya %10'u dahilinde olan bir değer girmek.
Tahsisat Başına Maksimum	(Salt görüntüle) Tahsis döneminde bırakabileceğiniz maksimum promosyon kalemi miktarı.
Çağrı Başına Maksimum	(Salt görüntüle) Bir çağrı için bırakabileceğiniz maksimum promosyon kalemi miktarı.
Miktar Tahsisatı Hesaplanan Toplamı	(Salt görüntüle) Tahsis döneminde şimdiye kadar bırakılan promosyon kalemi toplam miktarı.

Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama

Şu yöntemlerden biri ile numune isteği bilgilerini çağrılara bağlayabilirsiniz:

Numune isteği bilgilerini üst çağrıya ekleyerek

Katılımcıları üst çağrıya ekleyip her katılımcı kaydı için numune isteği bilgilerini ekleyerek

Üst firma ziyaretine katılımcıları; toplantıya katılan her kişi için bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, numune istekleri ve promosyon kalemi bilgilerinin izlenebileceği şekilde eklersiniz.

NOT: Ürünler ile ilgili sipariş kalemleri oluşturmak ve güncellemek için Sipariş sayfalarını da kullanabilirsiniz. Yeni alan ekleyerek Sipariş Detayı sayfasını özelleştirirseniz, yani alan da Numune İsteği sayfasında kullanılabilir hale gelir. Sipariş kalemleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Ürünler için Sipariş Kalemi Oluşturma](#) (sayfa 746).

Aşağıdaki prosedürde numune isteğinin bir çağrı kaydına nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasının Sürüm 22'den önceki sürümlerinde Web tabanlı uygulamalar veya İçe Aktarma işlevi kullanılırken ilişkili bir üst numune isteği kaydı kullanılmadan bir numune isteği kalemi kaydı eklemek mümkündü. Ancak, Sürüm 22'den itibaren Web tabanlı uygulamaları veya İçe Aktarma işlevini kullanarak numune isteği kalemi kaydı eklerken numune isteği kaleminin bağlamını sağlamak için üst numune isteğinin numune isteği No'sunu girmeniz gerekir. Oracle CRM On Demand kullanıcı arayüzünden, bir çağrı bağlamında yalnızca bir üst numune isteğinden bir numune isteği kalemi oluşturabilirsiniz. Ayrıca, numune isteği kalemleri Web tabanlı uygulamalar veya İçe Aktarma işlevi kullanılarak eklendiğinde ürün engelleme kurallarına uyulmaz.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasındaki iş akışları kullanıldığında, numune isteği kalemleri için engellenen ürünlerin işlenmesi desteklenmez. Daha fazla bilgi için bkz. [Numune İsteği Kalemi İş Akışları ve Engellenen Ürün Kuralları Hakkında](#) (sayfa 755).

Başlamadan önce. Satış çağrısı sırasında numune istemek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune isteği bilgilerini bir çağrı kaydına bağlamak için

- 1 Ziyaret Detayı veya Katılımcı Detayı sayfasında, Numune İsteği bölümünde Yeni'ye tıklayın.
Erişim Detayı sayfasına erişmek için, Ziyaret Detayı sayfasındaki Katılımcılar bölümüne gidin ve istediğiniz katılımcı kaydını açın.
NOT: İstedığınız bölüm sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.
- 2 Numune İsteği Düzenleme sayfasına, numune isteği ile ilgili gerekli bilgileri girin.
Numune isteği alanları ile ilgili bilgi için bkz. [Numune İsteği Alanları](#) (sayfa 709).
- 3 Numune İsteği kaydını oluşturun.
- 4 Numune İsteği Dönemi Detay sayfasında, Numune İsteği Kalemleri bölümüne gidin.
NOT: İsteddiğiniz bölüm sayfanızda görünmüyorsa, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.
- 5 Numune İsteği Kalemi bölümünde:
 - a İstenen her ürün numunesi için bir numune isteği kalemi eklemek için Yeni'ye tıklayın.
NOT: Şirketinizin yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçiminin Filtrelenmesini Etkinleştirme ayarını yaptıysa Ürün seçicide yalnızca satış temsilcisine tahsis edilen ürünler görüntülenir. Daha fazla bilgi için bkz. [Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama](#).
 - b Numune İsteği Kalemi Düzenleme sayfasında, numune isteği kalemi ile ilgili gerekli bilgileri girin.
Bu yordamın sonundaki tabloda bir numune isteği kaleminin bazı alanları ile ilgili ek bilgiler sunulmuştur.
 - c Numune isteği kalemi kaydını oluşturun.
 - d Gerektiğinde ek numune isteği kalemi ekleyin.
- 6 Çağrı kaydına daha fazla numune isteği eklemek için 1 ile 5 arasındaki adımları tekrarlayın.
- 7 Hazır olduğunda, ziyaret detayı bilgilerini işleme sunmak için Sun'a tıklayın.
Daha fazla bilgi için , bkz. [Envanter İzleme için Ziyaret Detayı Bilgileri Sunma](#).

Alan	Açıklama
Sipariş Kalemi Numarası	(Gerekli) Bir sipariş kalemini temsil eden sayısal alan.
Miktar	(Gerekli) İstenen numune sayısı. Bu, sıfırdan farklı pozitif bir tamsayı olmalıdır. Aşağıdakilerden birini girerseniz Oracle CRM On Demand bir uyarı mesajı görüntüler:

Alan	Açıklama
	<p>Tahsis kaydınızda Maks. Mkt. alanındaki değeri aşan bir değer.</p> <p>Tahsis kaydınızda Müşteri alanı başına Maks. Mkt. alanındaki değer %10'u olan veya bu değeri aşan bir değer.</p>
Ürün	<p>(Gerekli) Ürünün adı. İstemek istediğiniz her ürünün yanındaki onay kutusunu seçin. Ürünleri ayarlama ile ilgili bilgi için, bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama ve Ürün Alanları (sayfa 679).</p> <p>Yalnızca, aşağıdaki koşulları sağlayan Verilen Numune, Verilen Promosyon Öğesi, Bilgisi Verilen Ürünler veya Numune İstek Kalemi kategori tipi ürünleri çağrı kaydına bağlanabilir:</p> <p>Bu ürünler birincil ilgili kişi için engellenmez.</p> <p>Ürünler satış temsilcisine tahsis edildi ve şirket yöneticisi Satış Temsilcisi Tahsisine Göre Ürün Seçimlerinin Filtrelenmesini Etkinleştir ayarını belirledi. Daha fazla bilgi için bkz. Bir Satış Temsilcisinin Tahsis Kayıtları Bazında Seçim Listesi Filtrelemesi Ayarlama.</p> <p>Ürünler geçerli çağrı tarihinde aktif.</p>
Sipariş	<p>(Gerekli) Bu alan numune isteğinin üst siparişini belirtir. Öndeğer olarak, bu alan salt okunurdur ancak salt okunur olmayacak şekilde özelleştirilebilir. Özelleştirme ile ilgili bilgi için bkz. <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>.</p>
Ek Bilgi	

Alan	Açıklama
Durum	(Gerekli) Bu alanın öndeğeri Beklemede'dir. Ürünlerle ilgili bir numune isteği sipariği sunduğunuzda, bu alandaki değer Sunuldu olarak değişir. Bu alan için olası değerler şunlardır: Yeni Açık Kaydedildi Yolda Kismen Alındı Kismen Sevk Edildi Beklemede Sevk Edildi Faturalandı Ödendi Yüklendi Kapatıldı İptal edildi Beklemeye Al Risk Fiili Onaylandı Tahmini Reddedildi Onay Bekliyor Tamamlandı Sunuldu - Seçildi Kredi Hatası Etkinlik Kontrolü Başarısız Sipariş Bakiyeli Devam Ediyor İşlendi Alındı İmzalandı İptal Edildi

Çağrı Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydetme

Aşağıdaki prosedürde çağrı detayı bilgilerinin nasıl şablon olarak kaydedileceği açıklanmıştır.

Çağrı detayı bilgilerini şablon olarak kaydetmek için

Çağrı Detayı sayfasında uygun düğmeye tıklayın:

- **Özel Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet.** Şablonu yalnızca sizin kullanımınızla sınırlandırır.
- **Paylaşılmış Akıllı Çağrı Şablonu Olarak Kaydet.** Şablonu başkalarının kullanacağı listeye ekler.

NOT: Düğmeye har tıkladığınızda kayıt ayrı bir akıllı çağrı olarak kaydedilir. Oracle CRM On Demand bu sayfada açık kalır.

Envanter İzleme için Çağrı Detaylı Bilgileri Sunma

Aşağıdaki prosedürde çağrı detaylı bilgilerinin envanter izleme için nasıl sunulacağı açıklanmıştır.

NOT: Çağrı kaydı geçerli bir ilgili kişi eyalet lisansı veya ilişkili imza kaydı içermiyorsa ve bu koşullara ilişkin doğrulama kontrolleri Yaşam Bilimleri İlgili Tercihler sayfasında yöneticiniz tarafından ayarlandıysa Oracle CRM On Demand hata mesajı görüntüler ve çağrı gönderilmesini engeller. İlgili tercihler hakkında bilgi edinmek için Yaşam Bilimleri ile İlgili Tercihleri Ayarlamabölümünde bulunan İlgili Kişi Eyalet Lisansı Doğrulamasını Etkinleştir ve İmza Doğrulamayı Etkinleştir hakkındaki bilgilere bakın.

Katılımcı Ziyareti ve Firma Ziyareti Bilgisi Sunma Hakkında

Oracle CRM On Demand ürününün Sürüm 24'ten önceki sürümlerinde Oracle CRM On Demand, katılımcı ziyareti bilgilerinizi sunduğunuzda ilgili firma ziyareti bilgilerinizi sunmanıza izin vermezdi ve söz konusu firma ziyareti, envanter kalemleri ve geçerli bir imza içerip içermediğinden bağımsız olarak muğlak durumda kalırdı. Ancak Sürüm 24'te, firma ziyareti bilgisi sunma özelliği aşağıda açıklanan şekilde geliştirilmiştir:

İlişkili katılımcı ziyaretlerinin durumundan bağımsız olarak firma ziyareti bilgisi sunabilirsiniz.

Bir firma ziyareti bilgisi Sunuldu olarak işaretlenmiş olsa bile, Ziyaret Detayı sayfasındaki Sun seçeneği tıkladığınızda hata oluşmaz, Oracle CRM On Demand alt katılımcı ziyaretlerini kontrol etmeye devam eder ve henüz sunulmamışlarsa katılımcı ziyareti bilgilerinizi sunar.

Bir firma ziyareti bilgisi Sunuldu olarak işaretlenmemişse Ziyaret Detayı sayfasındaki Sun seçeneği tıkladığınızda ilgili firma ziyareti bilgileri ve Sunuldu durumunda olmayan ilişkili tüm katılımcı ziyareti bilgileri hata meydana gelmeden sunulur.

Firma ziyareti ve tüm katılımcı ziyaretleri Sunuldu olarak işaretlenmişse ve Ziyaret Detayı sayfasındaki Sun seçeneğine tıklarsanız Oracle CRM On Demand hata oluşturmaz ancak, tekrarlı kayıtların oluşmaması için ziyaret işlemine devam etmez.

Envanter izleme için çağrı detaylı bilgilerinizi sunmak için

Tüm bilgiler girildiğinde ve Çağrı Detayı sayfasına kaydedildiğinde, çağrı detayı bilgilerinizi işleme sunmak için Sun'a tıklayın.

Sun'a tıkladığınızda, bırakılan numunelerin veya promosyon kalemlerinin kaydedildiği bir tediye işlemi oluşturulur ve aşağıdaki durum meydana gelir:

- Firma çağrısının durumu Sunuldu olarak değişir.
- Satış temsilcisinin numune envanteri, ziyarette bırakılan promosyon kalemlerine ve numunelere göre azaltılır.
NOT: Numune isteği siparişleri numune envanterini etkilemez.
- Numune isteği siparişleri sunulur.
- Firma çağrınız kapatılır.
- Yalnızca firma çağrısı detaylarını görüntüleyebilirsiniz.

Elektronik İmzalar Hakkında

Oracle CRM On Demand verilen numuneler ile ilgili imza verilerini, resim formatında güvenli bir şekilde depolayabilir. İmza resimleri standart resim formatları kullanılarak Oracle CRM On Demand uygulamasında depolanır. İmza resmi x ve y koordinatları dizisi veya dizedir ve Oracle CRM On Demand veritabanında depolanabilir.

Yöneticiniz, Yaşam Bilimleri İlgili Tercihler sayfasında İmza Doğrulamayı Etkinleştir onay kutusunu işaretlerse satış çağrısı sırasında verilen numuneler için kaydedilen her çağrı aktivitesinde ilişkili imza resmi olmalıdır. Numuneleri alan kişiden (veya şirketten) elektronik imza almak, numuneleri veren satış temsilcisinin sorumluluğudur. İmza kağıt üzerinde veya harici uygulama ile (mobil el cihazı gibi) alınabilir ve iPad veya mobil cihaz gibi çevrimdışı bir istemciden Web tabanlı uygulamalar arayüzü ile Oracle CRM On Demand uygulamasına yüklenebilir. Numuneler verildiğinde satış temsilcisi imzayı almalıdır. Satış temsilcisi, bir imza kaydı çağrıyla ilişkilendirilene dek Oracle CRM On Demand uygulamasında çağrı kaydını gönderemez.

Yöneticiler ve yetkili kullanıcılar, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki çağrı kayıtlarıyla ilişkili imza resimlerini görüntüleyebilir, ancak imza kayıtlarını oluşturamaz, güncelleyemez veya silemez. Numune yöneticileri, farklı çağrılar için ilgili kişiden toplanan imzaların tutarlı olduğundan emin olmak amacıyla imza resimlerini düzenli olarak kontrol etmelidir. Elektronik imzaları kontrol etmek üzere gereken kullanıcı rolü ve erişim profili ayarları hakkında bilgi için bkz. [Elektronik İmzaları Kontrol Etme](#) (sayfa 669).

Elektronik İmzaları Kontrol Etme

Verilen numuneler ile ilgili çağrı aktivitesi ile ilişkilendirilen imzayı kontrol etmek için aşağıdaki prosedürü kullanın. Bu prosedür, kullanıcı rolünüzün ve erişim profillerinizin çağrılara eklenen imza kayıtlarını görüntülemenize izin verecek şekilde ayarlandığını varsayar. İmza kayıtlarını görüntülemek için aşağıdaki kurulum gereklidir:

Kullanıcı rolünüzde Basit Numune İşlemlerini Etkinleştirme ayrıcalığı etkinleştirilmelidir.

Kullanıcı rolünüzdeki kayıt türü erişim ayarlarında, İmza kayıt türü için Erişimi Var ve Tüm Kayıtları Okuyabilir onay kutuları işaretlenmelidir.

Kullanıcı rolünüz için İlgili Kişi Detayı sayfa yerleşiminde İmza ilgili bilgiler bölümü bulunmalıdır.

Erişim profili öndeğerinizde, Aktivite kayıt türü için ilgili bilgiler ayarlarında, İmza kayıt türü için erişim düzeyi imza kayıtlarını okumanızı sağlayan bir değere ayarlanmalıdır.

Genellikle, yalnızca yöneticilere imza kayıtları için erişim izni verilir. İmzalar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Elektronik İmzalar Hakkında](#) (sayfa 669).

NOT: Kullanıcı rolünüz ve erişim profilleriniz çağrılara eklenen imza kayıtlarını görüntülemenize izin verecek şekilde ayarlanırsa imza kaydını görüntüleyebilirsiniz, ancak bu kayıtlardaki imza kayıtlarını veya imza

resimlerini oluşturamaz, güncelleyemez veya silemezsiniz. Ayrıca, imza kaydına bir dosya eklenirse ekli dosyayı görüntüleyebilir, başka bir dosyayla değiştirebilir veya dosyayı kayıttan kaldırabilirsiniz.

Numune imzalarını kontrol etmek için

- 1 İlgili Kişiler Giriş Sayfasında, istediğiniz ilgili kişiyi açın.
- 2 İlgili Kişi Detayı sayfasında, Tamamlanan Etkinlikler bölümünde, istediğiniz çağrı aktivitesi kaydını açmak için Konu alanına gidin.
- 3 Çağrı Detayı sayfasında, İmza bölümüne ilerleyin.

Aşağıdaki tabloda, standart uygulamadaki İmza bölümünde gösterilen alanlar açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Başlık Alanı	Bu alandaki Görüntüle bağlantısına tıkladığında imza kaydı açılır.
İmza Tarihi	İmzanın yakalandığı tarih.
İlgili Kişi Adı	Numune alıcısının adı.
İlgili Kişi Soyadı	Numune alıcısının soyadı.
Satış Temsilcisi Adı	Numuneleri veren satış temsilcisinin adı.
Satış Temsilcisi Soyadı	Numuneleri veren satış temsilcisinin soyadı.

- 4 Görüntülemek istediğiniz imza kaydı için Görüntüle bağlantısına tıklayın.


NOT: Mevcut bir imza kaydının detaylarını düzenleyemezsiniz veya yeni imza kaydı oluşturamazsınız.

- 5 İmza Detayı Sayfasında şunları yapabilirsiniz:

- İmza resmini görüntüleyin.
- İmza Düzenleme sayfasını açmak için Düzenle'ye tıklayın ve imza kaydına bir dosya ekleyin ya da kayda eklenen bir dosyayı görüntüleyin veya kaldırın.

Aşağıdaki tabloda, standart uygulamadaki İmza Detayı sayfasında bulunan alanlardan bazıları ile ilgili bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
------	----------

Alan	Açıklama
Feragatname Metni	<p>Feragatname Metni alanı, verilen numuneler ile ilişkili feragatname metnini görüntüler. Feragatname metninin hiçbir parçasını düzenleyemez, ekleyemez veya silemezsiniz.</p> <p>Feragatname metni, iPad veya mobil cihaz gibi çevrimdışı bir istemciden Web servisleri arayüzü ile Oracle CRM On Demand uygulamasına yüklenir. Bu alan feragatname için belirlenen dilde eksiksiz feragatname metnini içerir ve numune aldıklarını imzalarken doktorlar tarafından görüntülenen metnin aynısını görüntüler. Numune feragatnameleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Numune Feragatnameleri (sayfa 694).</p>
Ek	<p>Bu alan sayfada görüntüleniyorsa imza kaydına dosya ekleyebilirsiniz. Alan ilk olarak, kayıt Düzenleme sayfasında bir ataş simgesi gösterir:</p>  <p>Kayıt Düzenleme sayfasındaki ataş simgesine tıklayıp yüklemek istediğiniz dosyayı seçerek imza kaydına dosya ekleyebilirsiniz.</p> <p>Dosya yükledikten ve kayıt oluşturulduktan sonra, kaydın Detay sayfasındaki Ek alanında ek dosyasının adı ve boyutu gösterilir. Kaydın Düzenleme sayfasında, söz konusu alanda dosyayı kaldırmak için kullanılacak bir ataş simgesi ve X simgesi gösterilir. Kayıtlara Ek alanı kullanarak dosya ekleme bilgileri ve dosya boyutları ve tipleriyle ilgili kısıtlamalara yönelik bilgi için bkz. Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme (sayfa 167).</p>

Numune İşlemleri ve Numune Envanteri Arasındaki İlişki Hakkında

Aşağıdaki tabloda numune işlemleri, işlem tipleri ve satış temsilcilerinin numune envanteri üzerindeki etki arasındaki ilişki gösterilmiştir.

NOT: Dışa Transfer ve Envanter Düzeltmesi (numune kayıp işlemleri) kullanıcı tarafından oluşturulan işlemlerdir. Oracle CRM On Demand Tediye ve İç Transfer işlem tiplerini oluşturur.

Numune İşlemi Kaydı	Açıklama	İşlem Tipi	Numune Envanteri Etkisi
Tediye İşlemi	<p>Satış temsilcilerinin numune sundukları ve verdikleri işlemler. Oracle CRM On Demand, satış temsilcileri satış çağrılarını sırasında her numune verdiğinde tediye işlemlerini otomatik olarak oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. Tediye İşlemlerini Düzeltme (bkz. "Tediye İşlemlerini</p>	Ödeme	Tediye tipindeki numune işlemleri satış temsilcisinin numune envanterinden çıkarılır.

Numune İşlemi Kaydı	Açıklama	İşlem Tipi	Numune Envanteri Etkisi
	Görüntüleme " sayfa 648).		
Alınan İşlem	Satış temsilcilerinin numune aldıkları işlemler. Kullanıcılar numune alımlarını onaylamalıdır. Daha fazla bilgi için bkz Numune Envanteri Alındı Onayı (sayfa 634).	İçe Transfer	İçe Transfer tipindeki numune işlemleri satış temsilcisinin numune envanterine eklenir.
Gönderilen İşlemi	Satış temsilcisinin başka bir kullanıcıya numune transfer ettiği veya kullanılmayan numuneleri merkeze gönderdiği işlemler. Daha fazla bilgi için bkz. Numune Transferi Oluşturma (sayfa 644).	Dışa Transfer	Dışa Transfer tipindeki Numune İşlemleri satış temsilcisinin numune envanterinden çıkarılır.
Düzeltilme İşlemi	Fiziksel numune sayımları ile Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kayıtlar arasındaki ihtilafları mutabık kılmak için satış temsilcisi tarafından oluşturulan işlemler. Daha fazla bilgi için bkz. Numune İşlemlerini Düzeltme (sayfa 646).	Envanter Düzeltme	Envanter Düzeltme tipindeki Numune İşlemleri, gerektiği şekilde satış temsilcisinin numune envanterine eklenir veya envanterden çıkarılır. Örneğin: Düzeltilme nedeni olan Bulundu Envanter Düzeltme tipindeki numune işlemleri satış temsilcisinin numune envanterine eklenir. Bu durumda, işlem kaleminin Miktar alanının değeri pozitif sayı olarak işlenir.
Kayıp İşlemi	Kaybolan numuneleri kaydetmek için satış temsilcisi tarafından oluşturulan işlemler. Kayıp numune işlemleri düzeltilme olarak sunulur. Daha fazla bilgi için bkz. Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma (sayfa 648).	Nedeni Kayıp olan Envanter Düzeltmesi	Düzeltilme nedeni Kayıp olan Envanter Düzeltme tipindeki numune işlemleri satış temsilcisinin numune envanterinden çıkarılır. Bu durumda, işlem kaleminin Miktar alanının değeri negatif sayı olarak işlenir.

Numune Aktivitelerini İzleme

Numune yöneticisi şirketin numune envanterinden ve envanterin yasal düzenlemelerle ve kurallarla uyumlu olmasından sorumludur.

Başlamadan önce. Numune aktivitelerini izlemek için, kullanıcı rolünüze yönetim sorumlulukları atanmış ve rolünüz aşağıdaki ayrıcalıkları içeriyor olmalıdır:

Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığı

Numuneleri Düzeltmeyi Etkinleştir ayrıcalığı

Numune aktivitelerini izlemek için Numune İşlemi Giriş Sayfasındaki Numune İşlemi Listesi bölümünde izlemek istediğiniz listeye tıklayın. Aşağıdaki tabloda her bir listenin amacı açıklanmıştır.

Numune İşlemi Listesi	Filtreler
Tediye İşlemleri	Sunulan ve verilen tüm numuneleri gösterir. Bu listenin izlenmesi numune yöneticisinin verilen tüm numuneleri incelemesine olanak tanır.
Gönderilen İşlemleri	Sunulan ve transfer edilen tüm numuneleri gösterir. Bu listenin izlenmesi numune yöneticisinin iade edilen tüm numuneleri veya son kullanıcılar arasında transfer edilen sevkiyatları incelemesine olanak tanır.
Alınan İşlemleri	Sunulan ve alınan tüm numuneleri gösterir. Bu listenin izlenmesi numune yöneticisinin son kullanıcılar arasında alınan sevkiyatları incelemesine olanak tanır.
Düzeltilme İşlemleri	Sunulan tüm düzeltme işlemlerini gösterir. Bu listenin izlenmesi numune yöneticisinin, fiziksel sayımlarla Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kayıtlar arasındaki ihtilafları mutabık kılmak üzere son kullanıcılar ve numune yöneticileri tarafından sunulan tüm düzeltme işlemi tiplerini incelemesine olanak tanır.
Kayıp İşlemleri	Düzeltilme olarak sunulan tüm numuneleri gösterir. Bu listenin izlenmesi yöneticinin kaybolan tüm numuneleri incelemesine olanak tanır.

Bu listeleri görüntüleme veya oluşturma ile ilgili bilgiler için, bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123) ve [Liste Oluşturma ve Daraltma](#) (bkz. "Liste Oluşturma ve Geliştirme" sayfa 129).

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın.

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

Numune İşlemi Alanları

Numune işlemi eklemek veya Devam Ediyor durumundaki mevcut bir numune işleminin detaylarını güncellemek için Numune İşlemi Düzenleme sayfasını kullanın. Numune İşlemi Düzenleme sayfasında, bir numune işlemine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.


İPUCU: Numune işlemlerini, Numune İşlemi Listesi sayfasında ve Numune İşlemi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı numune işlemi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur. Açık durumdaki numune işleminin tipine bağlı olarak (İçe Transfer, Dışa Transfer, Envanter Düzeltme, Ödeme, Kayıp Numune), bu alanların tümü kullanılamaz.

Alan	Açıklama
Anahtar İşlem Bilgileri	
Adı	Numune işleminin benzersiz tanımlayıcısı (sistem tarafından oluşturulur).
Tarih	<p>Numune işleminin tarihi.</p> <p>Aktif bir envanter dönemine denk gelen bir tarih girdiğinizde, Envanter Dönemi: Başlangıç Tarihi ve Envanter Dönemi: Bitiş Tarihi alanları otomatik olarak doldurulur. Mevcut envanter dönemlerine denk gelmeyen bir tarih girerseniz bir hata mesajı görüntülenir. Gelecekteki Çağrılar Sunmaya İzin Ver ve Numune İşlemi, yöneticiniz tarafından ayarlandıysa gelecekteki bir tarihi girebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. Yaşam Bilimleri ile İlgili Tercihleri Ayarlama.</p> <p>NOT: Bir işlemi başlatmak için gelecekteki bir çağrıyı gönderdiğinizde Oracle CRM On Demand, numune işlemi kaydını etkin envanter dönemiyle ilişkilendirir. Gelecekteki çağrının tarihinden önce envanter dönemini kapatsanız bile numune işlemi geçerli etkin envanter dönemiyle ilişkili kalır. Numune işlemi daha geçerli envanter dönemiyle ilişkili değil.</p> <p>Numune işlemleri, mutabık kılınmış dönemler için oluşturulamaz. Mutabık kılınmış bir döneme veya aktif olmayan bir döneme denk gelen bir tarih girdiğinizde, Oracle CRM On Demand bir hata mesajı görüntüler.</p>
Tip	<p>Numune işleminin tipi aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Dışa Transfer</p> <p>Envanter Düzeltme</p> <p>Kaybedilen Numuneler</p> <p>Numune İsteği</p> <p>Ödeme</p> <p>İçe Transfer</p> <p>Dışa Transfer, Envanter Düzeltmesi, Kayıp Numuneler ve Numune İsteği kullanıcı tarafından oluşturulan işlemlerdir; Ödeme ve İçe Transfer ise sistem tarafından oluşturulan işlemlerdir.</p> <p>NOT: Basamaklı seçim listesi işlevi etkilenebileceği için, Numune İşlemi Alanı Kurulumu için Tip seçim listesinin sırasını özelleştirmemeniz veya değiştirmemeniz çok önemlidir.</p>

Alan	Açıklama
Durum	Numune işlemi durumu aşağıdakilerden biri olabilir: Devam Ediyor Sunuldu Uyuşmazlıklarla İşlendi Yolda İşlendi Düzeltildi
Beklenen Teslimat Tarihi	Numunenin teslim edileceği son tarih.
İzleme No	Sizin ve müşterinizin numunenin teslimatını izlemek için kullanabileceği benzersiz numara.
Gönderilen Paket Sayısı	Numuneye dahil olan paket sayısı.
Transfer Hedefi	Dışa transfer işleminin kaydedildiği kişi. Bu kişi numuneyi alır ve numunenin alındığını onaylamalıdır. Dışa transfer işlemi oluşturulurken, bu gerekli bir alandır.
Transfer Kaynağı	Numuneleri transfer eden kişi (bir başka deyişle Dışa Transfer işlemi oluşturan kişi).
Envanter Dönemi: Başlangıç Tarihi	Numune işlemiyle ilişkili envanter döneminin başlangıç tarihi. Bu, yalnızca girdiğiniz tarih aktif envanter dönemine denk geldiğinde otomatik olarak doldurulan salt okunur bir alandır. Envanter dönemi, İşlem Kalemi satır öğeleri eklerken seçilebilecek ürünleri ve numune lot numaralarını kısıtlar. Bu dönem ayrıca, seçilen envanter dönemi için, yalnızca geçerli ürünlerin ve numune lotu numaralarının seçilebilmesini sağlar.
Envanter Dönemi: Bitiş Tarihi	Numune işlemiyle ilişkili envanter döneminin bitiş tarihi. Bu, yalnızca girdiğiniz tarih aktif olmayan envanter dönemine denk geldiğinde otomatik olarak doldurulan salt okunur bir alandır. Envanter dönemi, İşlem Kalemi satır öğeleri eklerken seçilebilecek ürünleri ve numune lot numaralarını kısıtlar. Bu dönem ayrıca, seçilen envanter dönemi için, yalnızca geçerli ürünlerin ve numune lotu numaralarının seçilebilmesini sağlar.
Düzeltilme Nedeni	Numune işleminin oluşturulma veya düzeltilme nedeni. Neden kodları şunları içerir: Kaybedildi Bulundu Hırsızlık İnsan Hatası

Alan	Açıklama
	Başlangıç Sayımı İstek
Açıklamalar	Kullanıcı, bu alana, numune işlemiyle ilgili ek bilgiler girebilir.
Ek	<p>Bu alan sayfada gösteriliyorsa, numune işlemi kaydına dosya ekleyebilirsiniz. Alan ilk olarak, kayıt Düzenleme sayfasında bir ataş simgesi gösterir:</p>  <p>Kayıt Düzenleme sayfasındaki ataş simgesine tıklayıp yüklemek istediğiniz dosyayı seçerek numune işlemi kaydına dosya ekleyebilirsiniz.</p> <p>Dosya yüklendikten ve kayıt oluşturulduktan sonra, kaydın Detay sayfasındaki Ek alanında ek dosyasının adı ve boyutu gösterilir. Kaydın Düzenleme sayfasında, söz konusu alanda dosyayı kaldırmak için kullanılacak bir ataş simgesi ve X simgesi gösterilir.</p> <p>Her numune işlemi kaydına yalnızca bir dosya ekleyebilirsiniz.</p> <p>Kayıtlara Ek alanı üzerinden dosya ekleme yönergeleri ve dosya boyutları ve tipleriyle ilgili kısıtlamalara yönelik bilgi için bkz. Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme (sayfa 167).</p>

Anahtar İlgili Kişi Bilgileri

NOT: Bu salt okunur bilgiler, yalnızca ödeme işlemleri için doldurulur. Oracle CRM On Demand, satış temsilcileri satış çağrısı sırasında her numune verdiği ya da dağıttığında ödeme işlemlerini otomatik olarak oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650) ve [Tediye İşlemlerini Görüntüleme](#) (sayfa 648).

İlgili Kişi	Ödemenin yapıldığı doktorun veya hastane ilgili kişinin tam adı.
İlgili Kişi Adı	Ödemenin yapıldığı ilgili kişinin adı.
İlgili Kişi Soyadı	Ödemenin yapıldığı ilgili kişinin soyadı.
İlgili Kişi Tipi	İlgili kişi tipi.
İlgili Kişi Firma	Bu ilgili kişiyle ilişkili firma.
İlgili Kişi E-postası	Bu ilgili kişinin e-posta adresi.

İlgili Bilgiler

İlgili numune işlemi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune İşlemleri](#) (sayfa 640)

[Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 640)

[Numune İşlemlerini Yönetme](#) (sayfa 643)

İşlem Kalemleri

Numuneler ile ilgili işlemleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için İşlem Kalemi sayfalarını kullanın.

İşlem kalemi bir numune işlemi ile ilişkili numune veya promosyon kalemlerinin detaylarını kaydeder. Her numune işlemi için, bir veya daha çok numune kalemi satır ögesi mevcut olmalıdır. Bu bilgiler satış temsilcisinin devam eden envanter sayımını hesaplamak için kullanılır. Numune işlemleri bir satış temsilcisine atanan tüm numunelerin ve promosyon kalemlerinin açıklanması için gerçekleştirilen mutabakat işleminde kullanılır.

İşlem Kalemlerini Yönetme

İşlem kalemlerini yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[İşlem Kaleminde Numuneyi Değiştirme](#) (sayfa 677)

[İşlem Kaleminde Numune Lotunu Değiştirme](#) (sayfa 678)

[Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

[İşlem Kalemleri](#) (sayfa 677)

[İşlem Kalemi Alanları](#) (sayfa 678)

[Ürün Alanları](#) (sayfa 679)

İşlem Kaleminde Numuneyi Değiştirme

Bir işlem kaleminde numuneyi değiştirmek için Ürün Düzenleme sayfasını kullanın. Ürün Düzenleme sayfasında bir ürüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Başlamadan önce. Bir işlem kaleminde numuneleri değiştirmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Bir işlem kaleminde numuneyi değiştirmek için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve görüntülemek istediğiniz işlem kaydını açın.
NOT: Açtığınız işlem kaydının Devam Ediyor durumunda olması gerekir. Sunuldu durumundaki işlemler değiştirilemez.
- 2 Numune İşlemi Detay sayfasında, değiştirmek istediğiniz İşlem Kalemi satır ögesine gidin.
- 3 İşlem Kalemi satır ögesinin Numune alanında, gerekirse İşlem Kalemi satır ögesi ile ilişkilendirmek üzere farklı bir numune seçmek için Arama simgesine tıklayın.
- 4 İşlem Kalemi satır ögesinin Numune alanında, numunenin adına tıklayın, Ürün Detayları sayfasında Düzenle'ye tıklayın ve alanları gerektiği şekilde değiştirin.
Daha fazla bilgi için bkz. [Ürün Alanları](#) (sayfa 679).

İşlem Kaleminde Numune Lotunu Değiştirme

Bir işlem kaleminde numuneyi değiştirmek için Numune Lotu Düzenleme sayfasını kullanın. Numune Lotu Düzenleme sayfasında bir numune lotuna ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Başlamadan önce. Bir işlem kaleminde numune lotlarını değiştirmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Bir işlem kaleminde numune lotunu değiştirmek için

- 1 Numune İşlemi Listesi sayfasında, Ad alanına gidin ve görüntülemek istediğiniz işlem kaydını açın.
NOT: Açtığınız işlem kaydının Devam Ediyor durumunda olması gerekir. Sunuldu durumundaki işlemler değiştirilemez.
- 2 Numune İşlemi Detay sayfasında, değiştirmek istediğiniz İşlem Kalemi satır ögesine gidin.
- 3 İşlem Kalemi satır ögesinin Lot Numarası alanında, gerekirse İşlem Kalemi satır ögesi ile ilişkilendirmek üzere farklı bir numune lotu seçmek için Arama simgesine tıklayın.
NOT: Seçimde yalnızca envanterde lot numarası ile izlenen numune lotları (Lot Bazında Envanter onay kutusu seçili olan numune lotları) seçilebilir.
- 4 İşlem Kalemi satır ögesinin Lot Numarası alanında, numune lotunun adına tıklayın, Numune Lotu Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın ve numune lotu alanlarını gerektiği şekilde değiştirin (daha fazla bilgi için, bkz. [Numune Lotu Alanları](#) (sayfa 693)).

İşlem Kalemi Alanları

İşlem kalemi eklemek veya mevcut bir işlem kaleminin detaylarını güncellemek için İşlem Kalemi Düzenleme sayfasını kullanın.

İPUCU: İşlem kalemlerini İşlem Kalemi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı işlem kalemi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Satır Numarası	Her kaleme manuel olarak atanan benzersiz numara.
Numune	Numunenin veya promosyon kaleminin adı.
Lot Numarası	İzleme amaçlı olarak numuneye atanan benzersiz numara veya ad. Bir numune lot numarasıyla izlenebilir veya izlenmeyebilir. Bu alan isteğe bağlıdır. NOT: Bir işlem kalemi eklerken veya güncellerken, numune lotunu seçmek için Arama simgesine tıklayın. Seçimde yalnızca envantere lot numarası ile izlenen numune lotları (Lot Bazında Envanter onay kutusu seçili olan numune lotları) seçilebilir. Numune lotları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Numune Lotları (sayfa 690) ve Numune Lotu Alanları (sayfa 693).
Miktar	Numunenin miktarı. Bu alan gereklidir. NOT: Miktar değeri merkezden transfer edilen numune ilk miktarı değerinden az ise, sayı değeri ile birlikte eksi işaretini kullanın. Bu alan kayıp, hırsızlık veya insan hatası gibi düzeltmeleri kaydetmek için önemlidir.

İlgili Konular

İşlem kalemleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[İşlem Kalemleri](#) (sayfa 677)

[İşlem Kalemlerini Yönetme](#) (sayfa 677)

[Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme](#) (sayfa 649)

Ürün Alanları

Şirketinizin ürün listesini tanımlamak ve yönetmek için Ürün Düzenleme sayfasını kullanın. Ürün Düzenleme sayfasında bir ürüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir. Şirketiniz için ürünler ayarlama ile ilgili bilgi için bkz. [Şirket Ürünlerini Ayarlama](#).

İPUCU: Ürünleri Ürün Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı ürün alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar Ürün Bilgileri	
Ürün Adı	Ürünün adı.
Ürün Kategorisi	<p>Ürün yöneticisinin şirkette tanımladığı şekliyle ürün kategorisi. Aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Numune Bilgileri</p> <p>Promosyon Kalemi Bilgileri</p> <p>NOT: Ürün kategorisi ile ilgili temel verileri değiştirmeyin. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki bazı filtreler Verilen Numuneler ve Verilen Promosyon Kalemi için oluşturulmuştur. Müşteri gereksinimlerinizi temel alan yeni ürün kategorileri ekleyebilirsiniz.</p>
Çözüm	<p>Bu ürünle ilişkili ürün resmi dosyası. Resim dosyası bir satış çağrısı sırasında ürünü açıklamak için kullanılır.</p> <p>NOT: Bu alan Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir ama konfigürasyonunuz için kullanılamıyor olabilir. Bu alana ihtiyacınız varsa ve kullanılamaz durumdaysa şirket yöneticinize danışın.</p>
Parça Numarası	Ürünle ilişkili üretici parça numarası. Parça numarasını şirket belirler.
Sipariş Edilebilir	<p>Ürün numunesinin nasıl sipariş edilebileceğini göstermek için kullanılan bir onay kutusu:</p> <p>Seçilirse, ürün numunesi satış temsilcisi tarafından sipariş edilebilir ve şirketten doktora, kliniğe veya hastaneye sevk edilebilir.</p> <p>Seçilmezse, numune yalnızca satış temsilcisi bir numune bıraktığında elde edilebilir.</p>
Tip	<p>Ürünün tipi aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Ürün. Müşteri tarafından üretilen fiziksel kalem.</p> <p>Servis. Müşteriye servis sağlayan katma değerli olay; danışmanlık süresi gibi kalemler içerebilir.</p> <p>Eğitim. Müşteriye eğitim sağlayan katma değerli olay; laboratuvar, kılavuz, uygulamalı eğitim, ders vb. kalemler içerebilir.</p>

Alan	Açıklama
Durum	<p>Ürün durumunu şirket tanımlar. Değerler aşağıdakileri içerir:</p> <p>Uygun. Ürün numune transferleri ve numune verme için kullanılabilir.</p> <p>Aktif. Bu ürün için aktif numune transferleri ve numune verme var.</p> <p>Beklemede. Ürün verilmeye hazır değil ancak kullanılabilir hale getirilme işleminde.</p> <p>Paket. Birlikte paketlenen ve birbirine bağımlı olan ürün veya servis grubu.</p> <p>Prototip. Ürün genel kullanıma hazır değil ancak ürünün bir örneği incelenebilir veya etüd edilebilir.</p> <p>Sonlandırıldı. Ürün artık numune transferleri ve numune verme kullanılamaz ve gelecekte de kullanılabilir olmayacak.</p> <p>Kapalı. Bu Sonlandırıldı ile aynı anlama gelir, yalnız ürün transfer edilmek veya verilmek üzere hiçbir ürün kalmayana kadar kullanılabilir haldedir.</p>
Ek Bilgi	
Açıklama	Ürün numunesinin açıklaması.

Tahsisler

Tahsis sayfalarını bir numune ile ilgili tahsisleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Bir ilaç şirketinin numune yöneticisi bir tahsis kaydı tanımlar. Bu tahsis kaydı, satış temsilcisine kliniklere, hastanelere veya doktor ilgili kişilere dağıtması için sağlanan ürünlerin verildiği dönemi belirler. Ayrıca, tahsis bilgileri aşağıdakileri tanımlar:

Belirli bir zamanda verilmesine izin verilen belirli bir ürünün numune sayısı

Bir satış temsilcisinin belirli bir yere dağıtmasına izin verilen maksimum numune sayısı

Bu özellik numune yöneticisinin ürün düzeyindeki parametreleri ayarlamasına ve bu bilgileri tüm satış temsilcilerine iletmesine olanak tanır. Tahsisleri kullanarak, tahsis dönemini tanımlayabilir, o tahsis dönemindeki numuneleri tahsis edebilir, her tahsis dönemi için kullanılabilir numune listesini görüntüleyebilir ve o tahsis dönemi sırasındaki dağıtım maksimum parametrelerini ayarlayabilirsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz tahsis bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Tahsis sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma

Tahsis Giriş Sayfası tahsisleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Tahsis Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Tahsislerle çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Tahsis Oluşturma

Numune yöneticisi En Son Değiştirilen Tahsisler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak yeni bir tahsis oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Tahsis Alanları](#) (sayfa 684).

Tahsis Listeleriyle Çalışma

Tahsis Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda tahsislerin standart listeleri açıklanmıştır.

Tahsis Listesi	Filtreler
Tüm Tahsisler	Tahsisin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm tahsisler.
En Son Değiştirilen Tahsisler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm tahsisler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Tahsisleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Tahsisler bölümünde, en son değiştirilen tahsisler gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Tahsis Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Tahsis Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Tahsisler

En Son Değiştirilen Tahsisler

En Son Oluşturulan Tahsislerim

En Son Değiştirilen Tahsislerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Tahsis Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Tahsis Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Tahsis Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Tahsis Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Tahsislerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahsisler](#) (sayfa 681)

[Tahsis Alanları](#) (sayfa 684)

[Tahsisleri Yönetme](#) (sayfa 683)

Tahsisleri Yönetme

Tahsisleri yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Son Kullanıcılara Numune Tahsis Etme](#) (sayfa 684)

[Bir Tahsisteki Numuneyi Değiştirme](#) (sayfa 684)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Tahsislerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahsisler](#) (sayfa 681)

[Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 681)

[Tahsis Alanları](#) (sayfa 684)

Son Kullanıcılara Numune Tahsis Etme

Bir son kullanıcıya numune tahsis etmek için Tahsis Detayı sayfasını kullanın.

Birden çok tahsis kaydı eklemek için, numune yöneticisinin bir içe aktarma dosyası oluşturması (son kullanıcıları ürün tahsisleri ile eşleyen) ve verileri Oracle CRM On Demand uygulamasına yüklemesi önerilir.

Başlamadan önce. Son kullanıcılara numune tahsis etmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Son kullanıcıya numune tahsis etmek için

- 1 Tahsis Listesi sayfasında istediğiniz tahsis kaydını açmak için Tahsis Tipi alanına gidin.
- 2 Tahsis Detayı sayfasında, Sahip alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın ve son kullanıcıyı seçin. Kaydet'e tıklayın.

Bir Tahsisteki Numuneyi Değiştirme

Bir tahsisteki numuneyi değiştirmek için Ürün Düzenleme sayfasını kullanın. Ürün Düzenleme sayfasında bir ürüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Başlamadan önce. Bir tahsisteki numuneyi değiştirmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Bir tahsisteki numuneyi değiştirmek için

- 1 Tahsis Listesi sayfasında, değiştirmek istediğiniz tahsis kaydını açmak için Tahsis Tipi alanına gidin.
- 2 Numune alanındaki Tahsis Detayı sayfasında, gerekirse tahsis kaydı ile ilişkilendirmek üzere farklı bir numune seçmek için Arama simgesine tıklayın.
- 3 Numune alanındaki Tahsis Detayı sayfasında, numunenin adına tıklayın, Ürün Detayları sayfasında Düzenle'ye tıklayın ve alanları gerektiği şekilde değiştirin (daha fazla bilgi için, bkz. [Ürün Alanları](#) (sayfa 679)).

Tahsis Alanları

Tahsis eklemek veya mevcut bir tahsisin detaylarını güncellemek için Tahsis Düzenleme sayfasını kullanın. Tahsis Düzenleme sayfasında bir tahsise ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Tahsisleri, Tahsis Listesi sayfasında ve Tahsis Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı tahsis alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Tahsis Tipi	Tahsis adı numune yöneticisi tarafından tanımlanır. Bu ad benzersiz olmalıdır. Bazı örnekler: Numune Tahsisi Promosyon Kalemi Tahsisi
Aktif	Tahsis durumu aşağıdakilerden biri olabilir: Aktif. Tahsis dönemi için bitiş tarihinin henüz gelmediğini belirtir. Aktif Değil. Tahsis döneminin tamamlandığını ve bitiş tarihine ulaşıldığını belirtir.
Sahip	Tahsis kaydının sahibi. Bu, numune yöneticisinin tahsisi atadığı kişidir.
Numune	Bu tahsile ilişkili ürün numunesi. NOT: Yeni bir tahsis kaydı oluştururken, bu alana yalnızca numune olarak kategorilenmiş ürünler (bir başka deyişle kategori tipi Bırakılan Numune olan ürünler) girilebilir.
Maksimum Miktar	Bir çağrıda bırakılabilecek maksimum ürün miktarı. NOT: Numuneler veya promosyon kalemleri bırakırken, Maksimum Miktar değerini aşarsanız veya bu değere yaklaşırsanız bir uyarı mesajı görüntülenir.
Tahsis Miktarı	Tahsis döneminde bırakılabilecek maksimum ürün miktarı.
Müşteri Başına Maksimum Miktar	Tahsis döneminde bir ilgili kişiye bırakılabilecek maksimum ürün miktarı. NOT: Bir ilgili kişiye numune veya promosyon kalemi bırakırken, Müşteri Başına Maksimum Miktar değerini aşarsanız veya bu değer %10'undaysanız bir uyarı mesajı görüntülenir.
Numune: Açıklama	Tahsis kaydını açıklayan metin alanı, örneğin tahsisin amacı.
Sahibi: Adı	Tahsis kaydının sahibinin adı, genellikle kaydı oluşturan kişidir.
Sahibi: Soyadı	Tahsis kaydının sahibinin soyadı, genellikle kaydı oluşturan kişidir.
Başlangıç Tarihi	Bu tahsis için başlangıç tarihi.
Bitiş Tarihi	Bu tahsis için bitiş tarihi.

Alan	Açıklama
Numune Almayı Durdur	Numune teslim etmeye devam edilip edilmeyeceğini belirten onay kutusu: Bu onay kutusu işaretlenirse, numune bırakmaya artık izin verilmez. Bu onay kutusu işaretlenmezse, numune bırakmaya izin verilir.
Sıralama Esası	Bu alan, satış temsilcilerinin, tahsislerini belirtilen sırada görmelerine olanak tanır.
Ek Alanlar:	
NOT: Öndeğer olarak kullanılabilir olmadıklarından şirket yöneticiniz aşağıdaki alanları konfigüre etmelidir.	
Kalan Miktar	Satış temsilcisine, tahsis döneminde verebilmesi için kalan verdiği ürün miktarı. Oracle CRM On Demand bu alanı Tahsis Miktarı alanının değeri ile başlatır.
Dağıtılan Miktar	Satış temsilcisi tarafından tahsis döneminde bir ilgili kişiye verilen ürün miktarı. Oracle CRM On Demand bu alanı sıfır (0) değeri ile başlatır.

İlgili Konular

Tahsislerle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Tahsisler](#) (sayfa 681)

[Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 681)

[Tahsisleri Yönetme](#) (sayfa 683)

Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri

Bir sağlık hizmetleri çalışanı (HCP) ilgili kişinin (örneğin doktor) satış temsilcisinden alabileceği maksimum ürün veya numune miktarını belirtmek için HCP İlgili Kişi Tahsis sayfalarını kullanın. Bunun aksine, bir Tahsis kaydı bir satış temsilcisinin tahsis dönemi içinde bir ilgili kişiye bırakabileceği veya bilgisini verebileceği maksimum ürün veya numune miktarını belirler. Tahsisler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Tahsisler](#) (sayfa 681).

Bir ilaç şirketinde HCP ilgili kişi tahsisleri normalde bir numune yöneticisi tarafından yönetilir. Kullanıcı rolünüzde Temel Numune İşlemlerini Etkinleştirir ayrıcalığı varsa HCP ilgili kişi tahsisleriyle çalışabilirsiniz. Her bir ilgili kişi için birden çok HCP ilgili kişi tahsis kaydı oluşturabilirsiniz. Her HCP ilgili kişi tahsis kaydı için tahsis tipini, tahsis dönemi için başlangıç tarihi ve bitiş tarihi ve tahsis döneminde ilgili kişiye verilebilecek belirli ürünün numune sayısını belirleyebilirsiniz.

Bağımsız kayıt oluşturmak için HCP ilgili kişi tahsis kayıtlarını doğrudan HCP İlgili Kişi Tahsis sayfalarından oluşturabilirsiniz de, özellikle çok sayıda kayıt oluşturmanız gerektiğinde HCP ilgili kişi tahsis kayıtlarını Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarmanız önerilir. HCP ilgili kişi tahsislerini içe aktarma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları: İçe Aktarma Hazırlığı.

HCP ilgili kişi tahsislerini şirket yöneticinizin sizin için bu ayarı yapması durumunda bir ilgili kişi kaydının salt görüntülenebilir ilgili kalemi olarak görüntüleyebilirsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz HCP ilgili kişileri için tahsisleri izlemeyi içermiyorsa, HCP İlgili Kişi Tahsis sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfasıyla alışma

HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfası HCP ilgili kişi tahsislerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: şirketinizin yöneticisi HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan nce. HCP ilgili kişi tahsisleriyle çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

HCP İlgili Kişi Tahsisi Oluşturma

Numune yöneticisi En Son Değiştirilen HCP İlgili Kişi Tahsisleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak yeni bir HCP ilgili kişi tahsisi oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları](#) (sayfa 689).

NOT: Bağımsız kayıt oluşturmak için HCP ilgili kişi tahsis kayıtlarını doğrudan HCP İlgili Kişi Tahsis sayfalarından oluşturabilseniz de, özellikle çok sayıda kayıt oluşturmanız gerektiğinde HCP ilgili kişi tahsis kayıtlarını Oracle CRM On Demand uygulamasına aktarmanız önerilir. HCP ilgili kişi tahsislerini içe aktarma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları: İçe Aktarma Hazırlığı](#).

HCP İlgili Kişi Tahsis Listeleriyle alışma

HCP İlgili Kişi Tahsis Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda HCP ilgili kişi tahsislerinin standart listeleri açıklanmıştır.

HCP İlgili Kişi Tahsis Listesi	Filtreler
Tüm Sağlık Hizmetleri alışanı İlgili Kişi Tahsisleri	Görebildiğiniz tüm HCP ilgili kişi tahsisleri
En Son Değiştirilen Sağlık Hizmetleri alışanı İlgili Kişi Tahsisleri	Size görünür durumda olan, değiştirme tarihine göre sıralanmış tüm HCP ilgili kişi tahsisleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen HCP İlgili Kişi Tahsisleri bölümünde, en son değiştirilen HCP ilgili kişi tahsisleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanıza ek rapor bölümleri ilâştirebilirsiniz. Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.

HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

HCP ilgili kişi tahsisleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri](#) (sayfa 686)

[Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Yönetme](#) (sayfa 688)

[HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları](#) (sayfa 689)

Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

688 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İlgili Konular

HCP ilgili kişi tahsisleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri](#) (sayfa 686)

[HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 687)

[HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları](#) (sayfa 689)

HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları

HCP ilgili kişi tahsisi eklemek veya mevcut bir tahsisin detaylarını güncellemek için HCP İlgili Kişi Tahsisi Düzenleme sayfasını kullanın. HCP İlgili Kişi Tahsisi Düzenleme sayfasında bir HCP ilgili kişi tahsisine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: HCP ilgili kişi tahsislerini HCP İlgili Kişi Tahsis Listesi sayfasında ve HCP İlgili Kişi Tahsis Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı HCP ilgili kişi tahsisi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
HCP İlgili Kişi Tahsis No	Bu kayıt için Oracle CRM On Demand tarafından oluşturulan benzersiz bir No.
Tip	<p>Oluşturmak istediğiniz tahsisin tipi. Öndeğer olarak HCP ilgili kişi tahsisleri için şu tahsis tipleri kullanılabilir ancak şirketinizin yöneticisi tahsis tipleri ekleyebilir veya çıkarabilir:</p> <p>Bilgi Tahsisi Numune Tahsisi Numune İsteği Tahsisi Promosyon Kalemi Tahsisi</p> <p>Bilgi Tahsisi, Numune Tahsisi, Numune İsteği Tahsisi ve Promosyon Kalemi Tahsisi kullanıcıların oluşturduğu atamalardır. Kullanıcılar bunları numuneleri yönetirken ilgili öge bölümlerini filtrelemek için kullanır.</p> <p>DİKKAT: Basamaklı seçim listesi işlevi etkilenebileceği için, HCP İlgili Kişi Tahsis Alanı Kurulumu için Tip seçim listesinin sırasını özelleştirmemeniz veya değiştirmemeniz gerekir.</p>
Ürün Adı	HCP ilgili kişisine tahsis edilecek ürün numunesinin adı.
İlgili Kişi Adı	Tahsisi belirlemek istediğiniz HCP ilgili kişinin adı.

Alan	Açıklama
Tahsis Miktarı	HCP ilgili kişinin tahsis dönemi boyunca alabileceği, belirli bir üründen toplam numune sayısı. HCP İlgili Kişi Tahsisi kaydını başlatırken Tahsis Miktarı alanının değerini Kalan Miktar alanı ile eşit olacak şekilde ayarlayın. Miktar alanlarında tamsayı değerleri olmalıdır.
Dağıtılan Miktar	Tahsis dönemi boyunca ilgili kişiye zaten verilmiş olan belirli bir ürünün numune sayısı. HCP ilgili kişi tahsisi ilk oluşturulduğunda Dağıtılan Miktar alanı sıfır olmalıdır. Miktar alanlarında tamsayı değerleri olmalıdır.
Kalan Miktar	Tahsis dönemi boyunca belirli HCP ilgili kişisine verilebilmesi için mevcut olan belirli bir ürünün numune sayısı. HCP İlgili Kişi Tahsisi kaydını başlatırken Kalan Miktar alanının değerini Tahsis Miktarı alanı ile eşit olacak şekilde ayarlayın. Miktar alanlarında tamsayı değerleri olmalıdır.
Başlangıç Tarihi	Bu tahsis için başlangıç tarihi.
Bitiş Tarihi	Bu tahsis için bitiş tarihi.

İlgili Konular

HCP ilgili kişi tahsisleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri](#) (sayfa 686)

[HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 687)

[Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Yönetme](#) (sayfa 688)

Numune Lotları

Numune Lotu giriş sayfalarını numune lotları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

Her ürüne, üretildiği sırada bir lot numarası verilir. Şirketler ürünleri izlemek için bu lot numarasını kullanır. Belirli bir ürünün geri çağırılması gerekiyorsa veya üretim sırasında bir defo algılandığıysa izleme temel bir gereksinim olur. Birçok şirket için ürünlerinin tümünün nerede olduğunu bilmek kritik öneme sahiptir. Oracle CRM On Demand lot numaralarını kullanarak, verilen numuneleri izleme seçeneği sağlar. Bir şirketin numune yöneticisi lot numaralarının kullanılıp kullanılmayacağına karar verir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz numune lotu bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Numune Lotu sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Numune Lotu Giriş Sayfasıyla Çalışma

Numune Lotu Giriş Sayfası, numune lotlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Numune Lotu Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Numune lotlarıyla çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune Lotu Oluşturma

En Son Görüntülenen Numune Lotları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni numune lotu oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Numune Lotu Alanları](#) (sayfa 693).

Numune Lotu Listeleriyle Çalışma

Numune Lotu Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda numune lotlarının standart listeleri açıklanmıştır.

Numune Lotu Listesi	Filtreler
Tüm Numune Lotları	Numune lotunun kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm numune lotları. NOT: Tüm Numune Lotları listesinde yalnızca envanterde lot numarası ile izlenen numune lotları görüntülenir (daha fazla bilgi için, bkz. Numune Lotu Alanları (sayfa 693)).
En Son Değiştirilen Numune Lotları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm numune lotları. NOT: En Son Değiştirilen Numune Lotları listesinde yalnızca envanterde lot numarası ile izlenen numune lotları görüntülenir (daha fazla bilgi için, bkz. Numune Lotu Alanları (sayfa 693)).

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Numune Lotlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Numune Lotları bölümünde, en son değiştirilen numune lotları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Numune Lotu Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Numune Lotu Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Numune Lotları

En Son Değiştirilen Numune Lotları

En Son Oluşturulan Numune Lotlarım

En Son Değiştirilen Numune Lotlarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Numune Lotu Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Numune Lotu Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Numune Lotu Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Numune Lotu Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarını kullanın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Numune lotlarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Lotları](#) (sayfa 690)

[Numune Lotu Alanları](#) (sayfa 693)

[Numune Lotlarını Yönetme](#) (sayfa 692)

Numune Lotlarını Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Numune lotlarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Lotları](#) (sayfa 690)

[Numune Lotu Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 691)

[Numune Lotu Alanları](#) (sayfa 693)

Numune Lotu Alanları

Numune lotu eklemek veya mevcut bir numune lotunun detaylarını güncellemek için Numune Lotu Düzenleme sayfasını kullanın. Numune Lotu Düzenleme sayfasında bir numune lotuna ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Numune lotlarını, Numune Lotu Listesi sayfasında ve Numune Lotu Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı numune lotu alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Lot Numarası	Ürün için belirtilen üretim lot numarası.
Numune	Numune ürünün adı. NOT: Yeni bir numune lotu kaydı oluştururken, bu alana yalnızca numune olarak kategorilenmiş ürünler (bir başka deyişle kategori tipi Bırakılan Numune olan ürünler) girilebilir.
Başlangıç Tarihi	Numune lotunun kullanılabilir olduğu tarih.
Geçerlilik Son Tarihi	Numune lotu süresinin dolduğu tarih.
Kısa Günler	Numune yöneticisinin, numune oluşturulmasını durdurmaya karar verdiği, geçerlilik son tarihinden önceki gün sayısı. Bu sayısal değer, bitiş tarihinin hesaplanmasında kullanılır.

Alan	Açıklama
Bitiş Tarihi (CutOff_Date)	<p>Numune lotunun bırakılmasının artık geçerli olmadığı hesaplanmış tarih. Bu tarih, Oracle CRM On Demand tarafından, kısa gün sayısı geçerlilik son tarihinden çıkarılarak hesaplanır.</p> <p>NOT: Şirket yöneticiniz tarafından ne ayarlandığına bağlı olarak Bitiş Tarihi yerine CutOff_Date alan adını görebilirsiniz. Uygulamanızda veri işlemeniz gerekiyorsa CutOff_Date kullanılır, örneğin Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasında. Bitiş Tarihi CutOff_Date ögesinin metin halidir.</p>
Durum	<p>Bu, numunenin karşılanabileceğini gösteren, salt okunur bir alandır. Olası değerler şunlardır:</p> <p>İyi. Geçerli tarihin bitiş tarihinden önce olduğunu gösterir</p> <p>Süresi Doldu. Geçerli tarihin geçerlilik son tarihinden sonra olduğunu gösterir</p> <p>Kısa Vadeli. Geçerli tarihin geçerlilik son tarihi ile bitiş tarihi arasında olduğunu gösterir</p>
Lot Bazında Envanter	<p>Numune lotunun, envanterde lot numarası bazında izlenip izlenmediğini belirtir. Bu alanı şirket yöneticisi tanımlar.</p> <p>Onay kutusu seçilirse, numune lotu envanterde lot numarası bazında izlenir.</p> <p>Onay kutusu seçilmezse, numune lotu envanterde lot numarası bazında izlenmez.</p>
Numune: Parça Numarası	<p>Numune ürün numarası.</p>
Açıklama	<p>Numune lotuna ilişkin genel bir açıklama.</p>

İlgili Konular

Numune lotlarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Lotları](#) (sayfa 690)

[Numune Lotu Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 691)

[Numune Lotlarını Yönetme](#) (sayfa 692)

Numune Feragatnameleri

Numune Feragatnamesi sayfalarını bir şirket ile ilgili feragatnameleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Satış temsilcisi verilen bir numune için bir imza aldığında, kurumsal feragatname doktora görüntülemesine sunulur.

Numune feragatnamesi bir doktora veya sağlık uzmanına verilen ürün numunesi ile ilgili olarak; belirli yan etkiler ile ilgili sorumluluk reddi ve yükümlülüğü azaltmak için görüntülenen metindir. Her feragatnamedeki metnin lafzı dikkatlice yazılır ve hukuk, pazarlama veya ilaç şirketindeki numune uyumluluğu sorumluları tarafından ya da her iki merci tarafından onaylanır. Oracle CRM On Demand uygulamasında, bir şirket için aynı anda yalnızca bir numune feragatnamesi ile ilgili metin aktiftir.

694 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Oracle CRM On Demand iki tür numune feragatnamesi destekler:

Genel. *Genel numune feragatnamesi* her şirket örneği için bir feragatname kaydı içerir. Bu feragatname numune olarak sağlanan tüm ürünler için geçerlidir ve ürün numunelerinin alınmasını onaylayan imza yakalaması sırasında görüntülenir. Aynı anda yalnızca bir genel numune feragatnamesi aktif olabilir. Genel numune feragatnamesi Oracle CRM On Demand için tür öndeğeridir.

Çok dilde. *Çok dilde numune feragatnamesi* birden çok dilde sınırsız sayıda numune feragatnamesi metin kaydı içerir, bu kayıtlar feragatnamenin geçerli olduğu ülkeler bazında gruplanır. Her feragatname kaydı bir başlık bölümünden (feragatnamenin türetilmiş adını gösteren ilişki kodunu içerir), tür, durum, dil-feragatnamenin ülkesi ve şirket için gerekli olan, çevrilmiş feragatname metnini içeren, dile özgü İlgili Feragatname bölümünden oluşur. Bu alanlar ve İlgili Feragatname bölümü ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702). Aynı anda birden fazla çok dilde numune feragatnamesi kümesi aktif olabilir. Çok dilde numune feragatnamelerini kullanabilmeniz için, önce şirketinizin yöneticisinin *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* altında tanımlandığı şekilde özel sayfa yerleşimlerini ayarlamaları gerekir.

Normal olarak müşteriler yalnızca genel feragatnamelerle başlar ve gerektiğinde bunları çok dilde olacak şekilde özelleştirir. Genel ve çok dilde feragatnamelerden oluşan karma kullanmak mümkün olsa da müşteriler genellikle bir türü kullanır.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz feragatname bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Numune Feragatnamesi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Numune Feragatnamesi Giriş Sayfası, numune feragatnamelerini yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz, Numune Feragatnamesi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Numune feragatnameleriyle çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune Feragatnamesi Oluşturma

En Son Değiştirilen Numune Feragatnameleri bölümünde Yeni'ye tıklayarak numune feragatnamesi oluşturabilirsiniz. Tüm numune feragatnameleri oluşturulduklarında Aktif Değil durumundadır. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702).

NOT: Bir numune feragatnamesini kopyaladığınızda, alt seviye feragatname kayıtları kopyalanmaz ancak bir numune feragatnamesini sildiğinizde, varsa alt seviye ilgili feragatname kayıtları ile birlikte feragatnamenin tamamı silinir.

Numune Feragatnamesi Listeleriyle Çalışma

Numune Feragatnamesi Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırladığınızda olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle

CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda numune feragatnamelerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Numune Feragatnamesi Listesi	Filtreler
Tüm Numune Feragatnameleri	Feragatnamenin türünden veya numune feragatnamesinin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm numune feragatnameleri .
En Son Değiştirilen Numune Feragatnameleri	Son zamanda değiştirilmiş, değiştirilme tarihine göre sıralanmış tüm numune feragatnameleri. Üst Numune Feragatnamesi detay sayfasını açmak için numune feragatnamesi ilişki koduna (feragatnamenin türetilmiş adı) tıklayın.

NOT: Şirket yöneticiniz, örneğin çok dilde feragatnameleri görüntülemek için ek özelleştirilmiş listeler ayarlayabilir. Özelleştirilmiş listeler ve sayfa yerleşimleri ayarlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Numune Feragatnamelerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Numune Feragatnameleri bölümünde, en son değiştirilen numune feragatnameleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Numune Feragatnamesi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, Numune Feragatnamesi Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Numune Feragatnameleri

En Son Değiştirilen Numune Feragatnameleri

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Numune Feragatnamesi Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Numune Feragatnamesi Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

1 Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

- 2 Numune Feragatnamesi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Numune feragatnameleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Feragatnameleri](#) (sayfa 694)

[Numune Feragatnamelerini Yönetme](#) (sayfa 697)

[Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702)

[İlgili Feragatname Alanları](#) (sayfa 704)

Numune Feragatnamelerini Yönetme

Numune feragatnamelerini yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Genel Numune Feragatnameleri Oluşturma](#) (sayfa 698)

[Çok Dilde Numune Feragatnameleri Oluşturma](#) (sayfa 698)

[İlgili Feragatnameyi Öndeğer Olarak İşaretleme](#) (sayfa 699)

[Numune Feragatnamesi Etkinleştirme](#) (sayfa 699)

[Genel Feragatnameleri Çok Dilde Feragatnamelere Dönüştürme](#) (sayfa 701)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

[Numune Feragatnameleri](#) (sayfa 694)

[Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 695)

[Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702)

[İlgili Feragatname Alanları](#) (sayfa 704)

Genel Numune Feragatnameleri Oluşturma

Genel numune feragatnamesi şirketiniz için kullanılacak numune feragatnamesini içerir ve öndeğer olarak mevcuttur.

Başlamadan önce. Genel numune feragatnamesi oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Genel numune feragatnamesi oluşturmak için

- 1 Numune Feragatnamesi Ana Sayfasında, En Son Değiştirilen Numune Feragatnameleri bölümünde Yeni'ye tıklayın.
- 2 Temel Feragatname Bilgileri bölümündeki alanları doldurun.
Numune Feragatnamesi alanları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702).
Not: Feragatname kaydında Tür alanı varsa, bunun Genel olarak ayarlandığından emin olun.
- 3 Numune Feragatnamesi kaydını oluşturun.
Oracle CRM On Demand yeni numune feragatnamesini, durumu Aktif Olmayan olacak şekilde oluşturur.

Çok Dilde Numune Feragatnameleri Oluşturma

Çok dilde numune feragatnamesi ilişki kodu (feragatnamenin türetilmiş adı) gibi bilgileri içeren ana başlık bölümü, numune feragatnamesinin dili ve ülkesinden oluşur. Ayrıca birden çok ilgili feragatname kaydı içerir. Her kayıt, feragatname için geçerli olan dillerden birinde feragatname metnini içerir.

Başlamadan önce. Çok dilde numune feragatnamesi oluşturmak için kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır ve şirket yöneticinizin çok dilde numune feragatnameleri için sayfa yerleşimlerini ayarlaması gerekir.

Çok dilde numune feragatnamesi oluşturmak için

- 1 Numune Feragatnamesi Ana Sayfasında, En Son Değiştirilen Çok Dilde Numune Feragatnameleri listesinde Yeni'ye tıklayın.
- 2 Temel Feragatname Bilgileri bölümündeki alanları doldurun.
Not: Feragatname kaydında Tür alanı varsa, bu alanı Çok Dilde olarak ayarlayın.
Numune Feragatnamesi alanları ile ilgili bilgi için bkz. [Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702).
- 3 Numune feragatnamesi kaydını oluşturun.
Oracle CRM On Demand yeni numune feragatnamesini, durumu Aktif Olmayan olacak şekilde oluşturur.

- 4 Numune feragatnamesinin çevrilmiş feragatname metnini içeren İlgili Feragatname bölümünü doldurun:
 - a Numune Feragatnamesi Detay sayfasının İlgili Feragatname bölümünde Yeni'ye tıklayın.
 - b İlgili Feragatname bölümündeki alanları doldurun.
İlgili Feragatname alanları ile ilgili bilgi için bkz. [Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702).
 - c İlgili feragatname kaydını oluşturun.
 - d Gerekliğinde numune feragatnamesi için ek, ilgili feragatname kayıtları oluşturun.

İlgili Feragatnameyi Öndeğer Olarak İşaretleme

Çok dilde numune feragatnameleri için bir ilgili feragatname kaydını öndeğer olarak seçmeniz gerekir. Öndeğer olarak yalnızca bir ilgili feragatname işaretlenebilir.

Başlamadan önce. Çok dilde numune feragatnamesi oluşturmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

İlgili feragatnameyi öndeğer olarak işaretleme için

Bir Numune Feragatnamesi Detay sayfasında, dil öndeğerini seçmek için Dil alanının Arama seçicisini kullanın.

Kullanılabilir diller İlgili Feragatname alt seviye kayıtlarında belirtilen dillerden türetilir

Numune Feragatnamesi Etkinleştirme

Tüm numune feragatnamesi kayıtlarına, oluşturulduklarında otomatik olarak Aktif Değil durumu atanır. Numune feragatname kaydındaki metnin tamamı şirketinizdeki uygun departmanlar tarafından tanımlandığında ve onaylandığında numune feragatnamesi kaydını etkinleştirebilirsiniz.

Numune Feragatnameleri için Geçerli Kısıtlamalar

Aşağıdaki kısıtlamalar numune feragatnameleri için geçerlidir:

Yeni'ye veya Kopyala'ya tıklayarak oluşturduğunuz yeni feragatnameler Etkinleştir düğmesine tıklayarak etkinleştirilene kadar etkin olmaz.

Bir numune feragatnamesi etkinleştirildikten sonra salt okunur hale gelir. Aktif feragatnameyi yalnızca Numune Feragatnamesi Listesi sayfasında listelenen feragatnamenin Kopyala bağlantısını kullanarak kopyalayabilirsiniz. Numune feragatnameleri için bir iş süreci konfigüre edilirse Düzenle ve Sil bağlantılarına tıkladığınızda bir hata mesajı alırsınız. Bir feragatname aktif değilse, Numune Feragatnamesi Liste sayfasındaki Düzenle ve Sil bağlantıları aktif olur. Yeni feragatname etkinleştirme, tekrarlanan aktif feragatnamenin süresi geçtiğinden feragatnameyi süresi doldu olarak gösterir.

Bir feragatnamenin durumunu manuel olarak güncelleyemezsiniz. Durumu manuel olarak güncellemeyi denerseniz bir hata mesajı alırsınız.

Satış temsilcileri, doktorlar ve diğer sağlık çalışanları, imza alma işlemi sırasında o anda aktif olan numune feragatnamesini görüntüleyebilir.

Genel Numune Feragatnameleri için Geçerli Kısıtlamalar

Aşağıdaki kısıtlamalar geçerlidir:

- Aynı anda yalnızca bir numune feragatnamesi aktif olabilir.
- Feragatnamenin Feragatname Metni alanında metin olmalıdır. Bu alan boşsa feragatnameyi etkinleştirmeyi denediğinizde bir hata mesajı alırsınız.

Çok Dilde Numune Feragatnameleri için Geçerli Kısıtlamalar

Aşağıdaki kısıtlamalar geçerlidir:

- Feragatnameyi etkinleştirmeden önce numune feragatnamesi en az bir alt seviye ilgili feragatname kaydı ve geçerli ilgili feragatname kaydı öndeğeri içermelidir.
- Aynı anda birden fazla çok dilde feragatname kümesi aktif olabilir. Aktif olabilecek çok dilde feragatname sayısında sınır yoktur. Ancak her ülke için yalnızca tek çok dilde feragatname aktif olabilir.
- Genel öndeğerini veren yeni bir numune feragatnamesi etkinleştirmeyi denerseniz, Oracle CRM On Demand bir veya birden fazla çok dilde numune feragatnamesini tek genel numune feragatnamesi ile değiştirmeyi denediğinizi bildiren bir uyarı yayınlar. Bu numune feragatnamesini etkinleştirmeye devam ederseniz Oracle CRM On Demand tüm aktif feragatnamelerin süresini sonlandırır.
- Aktif olmayan feragatnameler için, ilgili feragatname kaydı öndeğeri silinirse yeni bir ilgili feragatname öndeğeri seçmeniz gerekir. Bunu yapmazsanız, feragatnameyi etkinleştirmeden önce bir dil öndeğeri seçmenizi isteyen bir hata mesajı alırsınız.
- Şirket yöneticiniz numune feragatnameleri için bir iş süreci konfigüre ederse aşağıdaki kısıtlamalar geçerli olur:
 - Aktif veya süresi dolmuş bir numune feragatnamesi için, ilgili bilgiler bölümü salt okunur olur. İlgili feragatnameyi düzenleme, silme veya oluşturma girişimi Oracle CRM On Demand uygulamasında bir hata üretir.
 - Süresi dolan veya o anda aktif olan bir numune feragatnamesinde veya onun ilgili feragatnamelerinde değişiklik yapamazsınız veya bunları silemezsiniz. Ancak, numune feragatnameleri ile ilgili bir iş süreci ayarlanmadıysa bu kayıtları düzenleyebilirsiniz.

Numune feragatnameleri ile ilgili bir iş süreci ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Başlamadan önce. Numune feragatnamelerini etkinleştirmek için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune feragatnamesi kaydını etkinleştirmek için

- 1 Numune Feragatnamesi Listesi sayfasında, etkinleştirmek istediğiniz numune feragatnamesi kaydının ilişki koduna tıklayın. Aktif Değil durumundaki bir numune feragatnamesi kaydı semeniz gerekir.
- 2 Numune Feragatnamesi Detay sayfasında, numune feragatnamesi kaydını etkinleştirmek için Etkinleştir'e tıklayın.
Numune feragatnamesinin etkinleştirilmesi aşağıdakileri gerçekleştirir:
 - Yeni etkinleştirilen numune feragatnamesi için başlangıç, daha önce aktif olan numune feragatnamesi (varsa) için bitiş tarihini ayarlar
 - Daha önce aktif olan numune feragatnamesinin durumunu Süresi Doldu olarak ayarlar ve ilişki kodunu buna uygun olarak değiştirir
 - Çok dilde numune feragatnameleri için, İlgili Feragatnameler bölümlerinde listelenen tüm ilgili feragatname kayıtlarını etkinleştirir

Genel Feragatnameleri Çok Dilde Feragatnamelere Dönüştürme

Şirketiniz genel numune feragatnameleri kullanıyorsa ve çok dilde numune feragatnameleri kullanmaya karar verirse aşağıdaki prosedürü tamamlayın.

İPUCU: Dönüştürme işlemine başlamadan önce, harici bir çeviri hizmeti kullanarak genel feragatname metninin şirketiniz için gerekli olan dillere çevrildiğinden ve çevrilen feragatname metnini ilgili feragatname metni olarak girebileceğinizden emin olun.

NOT: Bu prosedür yalnızca aktif olmayan genel feragatnameler için geçerlidir. Başka bir duruma sahip genel feragatnameler için, iş süreci konfigürasyonu feragatname kayıtlarını düzenlemenizi önler.

Başlamadan önce. Çok dilde numune feragatnamesi oluşturmak için kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içeriyor olmalıdır ve şirket yöneticinizin çok dilde numune feragatnameleri için sayfa yerleşimlerini ayarlaması ve feragatnamelerin aktif olmaması gerekir. Tüm feragatname metinleri numune feragatnamesi için gerekli olan dillere çevrilmelidir, bu genellikle harici bir çeviri hizmeti ile sağlanır.

Genel feragatnameyi çok dilde feragatnamelere dönüştürmek için

- 1 En Son Değiştirilen Genel Numune Feragatnameleri listesinden, dönüştürmek istediğiniz bir aktif genel feragatnameye tıklayın ve daha sonra bakmak üzere feragatname metnini not alın.
- 2 Genel numune feragatnamesini kopyalayın.
Kopyalanan yeni feragatname öndeğer olarak aktif değildir.
- 3 Kopyalanan genel feragatname kaydını çok dilde feragatname kaydına dönüştürmek üzere, Tür alanı için Çok Dilde'yi seçin ve Ülke seçicisinden ülkeyi seçin.
NOT: Öndeğer olarak kullanılabilir olmadığından şirket yöneticiniz bu alanı erişilebilir hale getirmelidir.
- 4 Numune Feragatnamesi kaydını oluşturun.
Oracle CRM On Demand yeni numune feragatnamesini, durumu Aktif Olmayan olacak şekilde oluşturur.

- 5 Numune Feragatnamesinin çevrilmiş feragatname metnini içeren İlgili Feragatname bölümünü doldurun:
 - a Numune Feragatnamesi Detayı sayfasının İlgili Feragatname bölümünde Yeni'ye tıklayın.
 - b İlgili Feragatname bölümündeki alanları doldurun.
İlgili Feragatname alanları ile ilgili daha fazla bilgi için Numune Feragatnamesi alanlarına bakın.
 - c İlgili Feragatname kaydını oluşturun.
 - d Gerekliğinde Numune Feragatnamesi için ek, İlgili Feragatname kayıtları oluşturun.
- 6 Üst Numune Feragatnamesi kaydında, Dil seçicisinden dil öndeğerini seçin ve kaydı oluşturun.
- 7 Gerekliğinde ek genel feragatnameleri çok dilde feragatnamelere dönüştürün.

Numune Feragatnamesi Alanları

Numune feragatnamesi oluşturmak veya mevcut bir numune feragatnamesinin detaylarını güncellemek için Numune Feragatnamesi Düzenleme sayfasını kullanın. Numune Feragatnamesi Düzenleme sayfasında, bir numune feragatnamesine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Numune feragatnamelerini, Numune Feragatnamesi Listesi sayfasında ve Numune Feragatnamesi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı numune feragatnamesi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Feragatname Bilgileri	
Feragatname Metni	(Yalnızca genel feragatname türü.) Genel feragatname için eklemek istediğiniz feragatname metni. Bu alana maksimum 1000 karakter girilebilir.
İlişki Kodu	Numune feragatnamesi tanımlayan hesaplanan bir değer. Bu alan otomatik olarak aşağıdaki gibi doldurulur: Global feragatnameler için, Oracle CRM On Demand değeri Durum ve Oluşturulduğu Tarih alanlarının bitleştirilmesi yoluyla (<Status>_<Created>) ayarlar, örneğin, Active_7/5/2012 01:36:09. Çok dilde feragatnameler için, Oracle CRM On Demand değeri Ülke, Durum, Oluşturulduğu Tarih ve Dil alanlarının bitleştirilmesi yoluyla (<Country>_<Status>_<Created>_<Language>) ayarlar, örneğin,

Alan	Açıklama
	USA_Active_7/5/2012 01:36:09_English_American.
Tip	<p>Feragatname türünü belirtir. Bu tür aşağıdakilerden biri olabilir:</p> <p>Genel. Bu feragatname şirketin tamamı için geçerli olan bir feragatname metni içerir. Genel feragatnameler tür öndeğeridir.</p> <p>Çok dilde. Bu feragatname şirketin tamamında kullanılabilen çok dilde feragatname metni kayıtları içerir.</p> <p>NOT: Bu alan öndeğer olarak mevcut değildir. Çok dilde numune feragatnameleri için, şirketinizin yöneticisi alan kurulumunu kullanarak öndeğeri Çok Dilde olarak değiştirir ancak bu alanı kullanıcıların erişimine açmaz. Bu alanı ayarlama ve Numune Feragatnamesi sayfa yerleşimleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition</i>.</p>
Durum	<p>Feragatname metninin durumu; aşağıdaki değerlerden biri olabilir:</p> <p>Aktif Değil. Tüm numune feragatnamesi kayıtları oluşturulduklarında Aktif Değil durumundadır.</p> <p>Aktif. Bir numune feragatnamesi kaydı etkinleştirildiğinde, durumu Aktif olarak değişir. Genel numune feragatnameleri ile ilgili olarak, aynı anda yalnızca bir feragatname aktif olabilir. Çok dilde numune feragatnameleri ile ilgili olarak, her ülke için aynı anda yalnızca bir feragatname aktif olabilir</p> <p>Süresi Doldu. Yeni numune feragatnamesi kaydı oluşturulduğunda ve etkinleştirildiğinde, daha önce aktif olan numune feragatnamesi kaydının durumu Süresi Doldu olarak değişir.</p> <p>NOT: Bu alan yalnızca bir numune feragatnamesinde Etkinleştir düğmesine tıkladığınızda güncellenir. Bu alanı kullanıcı arabiriminde veya Web tabanlı uygulamalarda manuel olarak güncelleyemezsiniz.</p>
Başlangıç Tarihi	<p>Feragatnamenin aktif hale geldiği tarih.</p> <p>Bir numune feragatnamesi kaydı oluşturulduğunda bu alan boş kalır. Numune feragatnamesi kaydı etkinleştirildikten sonra, Oracle CRM On Demand bu alanı günün tarihi ile doldurur.</p>
Ülke	<p>(Yalnızca çok dilde feragatname türü.) Bir veya daha çok dile çevrilmiş benzersiz yasal feragatname metinleri dizisi gruplamak için kullanılan ülke. Feragatname metni alt seviye kayıtları çok dilde Numune Feragatnamesi Detay sayfasının Feragatname Metni bölümünde bulunur.</p> <p>Bu alan çok dilde feragatnameler etkinleştirmek için gereklidir.</p>
Dil	<p>(Yalnızca çok dilde feragatname türü.) Çok dilde numune feragatnamesi için dil öndeğeridir; örneğin, İngilizce. Dil öndeğerini seçmek için Arama seçicisini kullanın. Kullanılabilir diller İlgili Feragatname kayıtlarındaki dillere bağlıdır.</p>
Bitiş Tarihi	<p>Feragatnamenin süresinin dolduğu tarih.</p> <p>Bir numune feragatnamesi kaydı oluşturulduğunda bu alan boş kalır. Oracle CRM On Demand bir feragatname kaydının durumunu Süresi Doldu olarak değiştirdiğinde bu</p>

Alan	Açıklama
	alanı tarih ile doldurur.
Açıklama	
Açıklamalar	Feragatname ile ilişkili genel yorumlar. Yalnızca aktif olmayan numune feragatnamelerine yorum ekleyebilirsiniz.
Kayıt Bilgileri	
Oluşturuldu	Oluşturulduğu andaki tarih ve zaman damgası ile birlikte Numune Feragatnamesi kaydını oluşturan kullanıcı.
Değiştirilmiş	Değiştirildiği andaki tarih ve zaman damgası ile birlikte Numune Feragatnamesi kaydını değiştiren kullanıcı.
NOT: İlgili feragatname alt seviye kayıtları ile ilgili bilgi için bkz. İlgili Feragatname Alanları (sayfa 704).	

İlgili Bilgiler

Numune feragatnameleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Feragatnameleri](#) (sayfa 694)

[Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 695)

[Numune Feragatnamelerini Yönetme](#) (sayfa 697)

[İlgili Feragatname Alanları](#) (sayfa 704)

İlgili Feragatname Alanları

İlgili feragatname oluşturmak veya mevcut bir ilgili feragatnamenin detaylarını güncellemek için İlgili Feragatname Düzenleme sayfasını kullanın. İlgili Feragatname Düzenleme sayfasında, bir ilgili feragatnameye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir. İlgili feragatnameler bir numune feragatnamesinin alt seviye kayıtlarıdır.

NOT: İlgili feragatnameler yalnızca çok dilde feragatnameler için geçerlidir.

Çok dilde numune feragatnamesindeki İlgili Feragatnameler bölümü belirli bir ülke için ilgili feragatnameler kümesini içerir. İlgili feragatnamede yaptığınız değişiklikler üst numune feragatnamesi kaydındaki Değiştirildi alanının değerini günceller. Bir numune feragatnamesi için bir iş süreci konfigüre edilirse yeni bir ilgili feragatname oluşturabilir veya üst kayıt etkinleştirilene kadar mevcut bir feragatnameyi düzenleyebilirsiniz. Bu noktada, ilgili feragatnameleri de dahil olmak üzere feragatnamenin tamamı salt okunur hale gelir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı ilgili feragatname alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Feragatname Bilgileri	

704 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Alan	Açıklama
Feragatname Metni	Uygun dilde eklemek istediğiniz feragatname metni. NOT: Feragatname metinlerini kendileri için gereken dillere Oracle CRM On Demand müşterileri çevirmelidir. Oracle CRM On Demand bu metni çevirmez. Bu alana maksimum 1000 karakter girilebilir. Bu gerekli bir alandır.
Dil	Feragatname metninin dili; örneğin, İspanyolca. Dil seçicisini kullanarak dili seçin. Bu alanda her ilgili feragatname için benzersiz bir değer olmalıdır; farklı ilgili feragatnameler farklı dil ayarları içermelidir. Bu alana tekrarlanan değer eklenmesi bir hata mesajına neden olur. Bu alan gereklidir.
Dil Öndeğeri	Çok dilde numune feragatnamesi için dil öndeğeridir; örneğin, İngilizce. İlgili feragatnamenin dil öndeğerinin seçilmesi numune feragatnamesinin dil öndeğerini ayarlar.
Kayıt Bilgileri	
Oluşturuldu	Oluşturulduğu andaki tarih ve zaman damgası ile birlikte İlgili Feragatname kaydını oluşturan kullanıcı.
Değiştirilmiş	Değiştirildiği andaki tarih ve zaman damgası ile birlikte İlgili Feragatname kaydını değiştiren kullanıcı.

İlgili Bilgiler

Numune feragatnameleriyle ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune Feragatnameleri](#) (sayfa 694)

[Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 695)

[Numune Feragatnamelerini Yönetme](#) (sayfa 697)

[Numune Feragatnamesi Alanları](#) (sayfa 702)

Numune İstekleri

Bir satış ziyareti sırasında (örneğin, bir ilaç satış temsilcisi bir doktora numune bıraktığında) ürün numunesi istekleri oluşturmak, güncellemek ve yönetmek için Numune İsteği sayfalarını kullanın.

Numune isteği satış temsilcilerinin doktorlar ve diğer sağlık çalışanları adına ürün numunesi siparişleri verdikleri bir mekanizmadır. Bir numune isteğinde bir veya daha çok numune isteği kalemi vardır, her numune isteği kalemi istenen bir ürün numunesini temsil eder.

Oracle CRM On Demand işlem yönetimi numune isteğinin imza gerektiren bir ziyaret etkinliğinin parçası olmasından dolayı numune isteklerini destekler ve numune isteklerini ziyaret etkinliği kilitlemeye dahil eder. Numune isteklerinin, numune isteği kalemlerinin kilitlenmelerine izin vermek için kendi kuralları vardır. İşlem

yönetimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. İşlem Yönetimi İşlevi. Numune isteği kilitleme kuralları ayarlama ile ilgili öneriler için, bkz. *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Numune İsteği Gereksinimleri

Numune istekleri aşağıdaki gereksinimleri karşılamalıdır, aksi takdirde oluşturulduktan sonra sunulamazlar:

Bir numune isteğinde geçerli adresi olan bir ilgili kişi olmalıdır.

Bir numune isteğinde pozitif sayı olan en az bir numune isteği satır ögesi olmalıdır.

Kayıt kilitlemenin gerçekleşebilmesi için numune istekleri ile ilgili işlem yönetiminin *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition* içinde açıklandığı gibi ayarlanması gerekir.

Numune İsteği Kısıtlamaları

Numune istekleri şu kısıtlamalara sahiptir:

Bir ziyaret (firma, ilgili kişi veya katılımcı ziyareti) için yalnızca bir numune isteğine izin verilir.

Bir numune isteği İmzalandı olarak ayarlandıktan sonra düzenleyebileceğiniz tek alan Durum alanıdır.

Bir numune isteği kaydını kilitlemek istiyorsanız yöneticinizin Durum alanı hariç olmak üzere tüm numune kalemi alanlarını kilitleyen bir alan düzeyi işlem yönetim kuralı konfigüre etmesi gerekir. İmzalandı olan Durum alanı İptal Edildi veya Onaylandı, Sipariş Bakiyeli, Karşılandı olarak değişebilir. Durumdaki bu değişiklikleri, yöneticinizden durumdaki değişiklikleri Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına getirecek bir işlem konfigüre etmesini isteyerek izleyebilirsiniz. İşlem kilitleme ayarlama ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition*.

Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulaması Sürüm 22'den önceki sürümlerde Web tabanlı uygulamalar veya İç Aktarma işlevi ile ilişkili bir üst numune isteği kaydı olmadan bir numune isteği kalemi kaydı eklemek mümkündür. Ancak, Sürüm 22'den itibaren Web tabanlı uygulamaları veya İç Aktarma işlevini kullanarak numune isteği kalemi kaydı eklerken numune isteği kaleminin bağlamını sağlamak için üst ögenin numune isteği No'sunu girmeniz gerekir. Oracle CRM On Demand kullanıcı arayüzünden, bir çağrı bağlamında yalnızca bir üst numune isteğinden bir numune isteği kalemi oluşturabilirsiniz. Ayrıca, numune isteği kalemleri Web tabanlı uygulamalar veya İç Aktarma işlevi kullanılarak eklendiğinde ürün engelleme kurallarına uyulmaz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz Numune İsteği bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Numune İsteği sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Numune İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma

Numune İsteği Giriş Sayfası, numune isteği kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Numune İsteği Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Numune istekleri ile çalışmak için, kullanıcı rolünüz Temel Numune İşlemlerini Etkinleştir ayrıcalığını içermelidir.

Numune İsteği Oluşturma

En Son Değiştirilen Numune İstekleri bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni numune isteği oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Numune İsteği Alanları](#) (sayfa 709).

Numune İsteği Listeleriyle Çalışma

Numune İsteği Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda numune isteklerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Numune İsteği Listesi	Filtreler
Tüm Numune İstekleri	Numune isteğinin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm numune istekleri.
En Son Değiştirilen Numune İstekleri	Son zamanda değiştirilmiş, değiştirilme tarihine göre sıralanmış tüm numune istekleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Numune İsteklerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Numune İstekleri bölümünde, en son görüntülediğiniz numune istekleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Numune İsteği Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Numune İsteği Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Numune İstekleri

En Son Değiştirilen Numune İstekleri

En Son Oluşturulan Numune İsteklerim

En Son Değiştirilen Numune İsteklerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Numune İsteği Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Numune İsteği Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Numune İsteği Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Numune İsteği Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Numune istekleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune İstekleri](#) (sayfa 705)

[Numune İsteği Alanları](#) (sayfa 709)

[Numune İsteklerini Yönetme](#) (sayfa 708)

[Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında](#) (sayfa 711)

[Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)

Numune İsteklerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Numune İsteği Alanları

Numune isteği eklemek veya mevcut bir numune isteğinin detaylarını güncellemek için Numune İsteği Düzenleme sayfasını kullanın. Numune İsteği Düzenleme sayfasında, bir numune isteğine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Numune isteklerini, Numune İsteği Listesi sayfasında ve Numune İsteği Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı numune isteği alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Numune İsteği Bilgileri	
Sipariş Numarası	Her numune isteği siparişine atanan benzersiz numara. Bu numarayı Oracle CRM On Demand oluşturur.
Tip	Numune İsteği kategorisi. Numune isteği kaydının Tipi için varsayılan değer Numune İsteği'dir. Seçim listesini kullanarak şu değerleri seçebilirsiniz: Numune İsteği ve Sipariş. NOT: Sayfa yerleşiminde varsayılan olarak kullanılabilir olmadığından şirket yöneticinizin bu düzenlenebilir alanı sayfa yerleşiminde kullanılabilir olarak ayarlaması gerekir.
Firma	Numune isteği siparişi ile ilişkili firma. Bu alan otomatik olarak doldurulur. Daha fazla bilgi için, bkz. Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında (sayfa 711).
İlgili Kişi	(Gerekli) Numune isteği siparişi ile ilişkili ilgili kişi. Numune isteği bir ziyaretten oluşturulduysa bu alan otomatik olarak doldurulur. Daha fazla bilgi için, bkz. Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında (sayfa 711). Numune isteği siparişi oluşturmak için bu alanın doldurulması gerekir. Daha fazla bilgi için, bkz. Ziyaretlere Numune İsteği Bilgileri Bağlama (bkz. " Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama " sayfa 664).
Sipariş Oluşturulma Tarihi	Numune isteği siparişinin oluşturulduğu tarih.
Sevkiyat Adresi	(Gerekli) Numune isteği siparişinin sevileceği adres. Bir adres seçebilmeniz için önce bir ilgili kişi veya firma seçmeniz gerekir. Bu adres paylaşılmayan bir adres veya doğrulanmış paylaşılan bir adres olabilir. Numune isteği bir ziyaretten oluşturulduysa bu alan otomatik olarak doldurulur. Daha fazla bilgi için, bkz. Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında (sayfa 711). Numune isteği siparişi oluşturmak için bu alanın doldurulması gerekir. Daha fazla bilgi için, bkz. Ziyaretlere Numune İsteği Bilgileri Bağlama (bkz. " Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama " sayfa 664).

Alan	Açıklama
Durum	Bu alanın öndeğeri Beklemede'dir. Ürünlerle ilgili bir numune isteği siparişi sunduğunuzda, bu alandaki değer Sunuldu olarak değişir. Bu alan için olası değerler şunlardır: Sipariş Bakiyeli Kaydedildi Oluşturuldu Girildi Başarısız Devam Ediyor Beklemede İşlendi Alındı Reddedildi Sevk Edildi İmzalandı Sunuldu İptal Edildi
Ek Bilgi	
Sahip	Numune isteği sipariş kaydını oluşturan kişi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).
Oluşturuldu	Numune isteği kaydının oluşturulduğu tarih ve saat.
Değiştirilmiş	Numune isteği kaydının en son değiştirildiği tarih ve saat.
Kullanılabilir Bölüm	
Açıklama	(İsteğe bağlı) Siparişin açıklaması.

İlgili Bilgiler

Numune istekleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Numune İstekleri](#) (sayfa 705)

[Numune İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 706)

[Numune İsteklerini Yönetme](#) (sayfa 708)

[Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında](#) (sayfa 711)

[Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)

Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında

Numune isteğini bir firma ziyaretinden veya ilgili kişi ziyaretinden oluşturduğunuzda Oracle CRM On Demand Firma, İlgili Kişi ve Sevkiyat Adresi alanlarını otomatik olarak doldurur.

NOT: Aşağıdaki durumlarda Oracle CRM On Demand uygulamasının seçtiği değeri geçersiz kılmak için arama simgesini kullanabilirsiniz.

Bir numune isteğini firma ziyaretinden oluşturursanız Oracle CRM On Demand aşağıdaki alanları şu şekilde doldurur:

Firma. Oracle CRM On Demand bu alanı üst firma ziyaretindeki firma adı ile doldurur.

İlgili Kişi. Oracle CRM On Demand bu alanı üst firma ziyaretindeki ilgili kişi adı ile doldurur.

Üst firma ziyaretinde ilgili kişi eksikse Oracle CRM On Demand bu alanı firmanın birincil ilgili kişisi ile doldurur. Firma için birincil ilgili kişi yoksa Oracle CRM On Demand kaydı oluşturmayı denediğinizde bir hata mesajı görüntüler.

Sevkiyat Adresi. Oracle CRM On Demand bu alanı üst firma ziyaretindeki ilgili kişinin birincil adresi ile doldurur.

Üst firma ziyaretinde ilgili kişinin birincil adresi eksikse Oracle CRM On Demand bu alanı firmanın sevkiyat adresi ile doldurur. Firmanın sevkiyat adresi yoksa Oracle CRM On Demand bu alanı boş bırakır. Ancak, kaydı oluşturmayı denerseniz Oracle CRM On Demand bir hata mesajı görüntüler.

Bir ilgili kişi ziyaretinden veya katılımcı ziyaretinden numune isteği oluşturursanız Oracle CRM On Demand aşağıdaki alanları şu şekilde doldurur:

Firma. Oracle CRM On Demand bu alanı üst ilgili kişi ziyaretindeki veya katılımcı ziyaretindeki firma adı ile doldurur.

Üst ilgili kişi ziyaretinde veya katılımcı ziyaretinde firma eksikse Oracle CRM On Demand bu alanı ilgili kişinin birincil firması ile doldurur. İlgili kişinin birincil firması yoksa Oracle CRM On Demand firma alanını boş bırakır.

İlgili Kişi. Oracle CRM On Demand bu alanı üst ilgili kişi ziyaretindeki veya katılımcı ziyaretindeki ilgili kişi adı ile doldurur.

Sevkiyat Adresi. Oracle CRM On Demand bu alanı üst ilgili kişi ziyaretindeki veya katılımcı ziyaretindeki ilgili kişinin birincil adresi ile doldurur.

Üst ilgili kişi ziyaretinde veya katılımcı ziyaretinde ilgili kişinin birincil adresi eksikse Oracle CRM On Demand bu alanı firmanın sevkiyat adresi ile doldurur. Firmanın sevkiyat adresi yoksa Oracle CRM On Demand bu alanı boş bırakır. Ancak, kaydı oluşturmayı denerseniz Oracle CRM On Demand bir hata mesajı görüntüler.

Kişiye Özel İçerik Teslimatı

Bu konuda, Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasıyla kullanılabilen Kişiye Özel İçerik Teslimatı (PCD) özellikleri tanıtılmaktadır.

Kişiye Özel İçerik Teslimatı Hakkında

Kişiye Özel İçerik Teslimatı (PCD), elektronik detaylandırma sunumları için Oracle tarafından sunulan kapalı döngü pazarlama çözümüdür. PCD, satış ve pazarlama organizasyonlarının dijital içeriği yönetmesine, mesaj planları oluşturmasına ve bu mesaj planlarını saha satış ekibine dağıtmasına olanak tanır. Böylece, satış organizasyonları bir yandan müşterilere uyarlanmış sunumlar sağlarken diğer yandan otomatik olarak müşteri yanıtı metriklerini yakalayarak kapalı döngü analizi için pazarlama organizasyonuna geri gönderirler. PCD, sunumları sağlamak ve müşteri yanıtı metriklerini yakalamak için gereklidir.

PCD Kullanma Senaryosu

Oracle CRM On Demand PCD kullanıcıların şunları yapmasını sağlar:

Dijital içerik yönetimi

Mesajlaşma Planlarını Yönetme

Müşteri Yanıtlarını Mesajlaşma Planlarında Saklama

Oracle CRM On Demand PCD çözümünün hedef kullanıcıları; ürün yöneticileri, satış operasyonları yöneticileri ve satış ekibi tarafından kullanılmak üzere teminat geliştiren diğer kişilerdir.

Aşağıdaki senaryoda, PCD işlevinin nasıl kullanılması amaçlandığına yönelik genel bir bakış sunulmuştur:

1 Dijital İçerik Yönetimi

Dijital içerik (grafik dosyaları), öncelikle çözüm kaydına eklenir. PCD çok çeşitli grafik formatlarını desteklerken, en yaygın format zengin medya sunumları sağlayan SWF dosyasıdır. Büyük bir medya dosyasının kompakt grafik temsiliyi sağlamak için aynı çözüm kaydına bir de karşılık gelen küçük resim görüntüsü (tipik olarak PNG, GIF veya JPG dosyası) eklenir. Çözüm kaydı, eklenen dosyayla ilgili meta veri alanları (geçerlilik tarihi gibi) ile pazarlama onayı ve yasal onay alıp almadığıyla ilgili bilgiler içerir.

Çözüm kayıtlarını ayarlamak için bkz. [Çözümler](#) (sayfa 440).

2 Mesajlaşma Planlarını Yönetme

Kullanıcılar, çözüm kayıtlarına grafik dosyaları ekledikten sonra, satış mesajını iletmek üzere düzenlenen bir medya dosyaları koleksiyonundan oluşan mesajlaşma planları oluşturur. Kullanıcılar, mesajlaşma planını oluşturan mesajlaşma planı öğelerinin sırasını belirtir. Her mesajlaşma planı öğesi bir Çözüm kaydına ve onun ilişkili dijital içeriğine karşılık gelir ve sunum yapan kişinin herhangi bir konuda daha detaya inmek için kullanabileceği ilgili medya dosyalarını içerir. Çözüm kaydı birden fazla mesajlaşma planı için kullanılabilen bir dijital medya dosyasından oluşurken, mesajlaşma planı öğesi, bir medya dosyasının belirli bir mesajlaşma planı için kullanımına özgü meta verilerle belirli bir Çözüm medya dosyasının benzersiz bir örneğini temsil eder.

Mesajlaşma planı ve ilişkili kayıtlarını ayarlamak için bkz. [Mesajlaşma Planları](#) (bkz. "Mesaj Planları" sayfa 713), [Mesaj Planı Öğeleri](#) (sayfa 720) ve [Mesaj Planı Öğesi İlişkileri](#) (sayfa 726).

3 Müşteri Yanıtlarını Mesajlaşma Planlarında Saklama

712 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Mesajlaşma Planları, Oracle CRM On Demand uygulaması haricinde bir uygulamada sunulur. Oracle CRM On Demand, harici uygulamadan hedef kitle geri bildirimini alır ve bu bilgileri saklar. Bu tür geri bildirimler, mesajlaşma planının sunumunda farklı dönemler boyunca saklanır ve önceden tanımlanmış yanıtlarla da ilişkilendirilebilir.

Mesaj yanıtlarını ayarlamak için bkz. [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).

Mesaj Planları

Mesaj planları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Mesaj Planı sayfalarını kullanın.

Mesaj planı bir kişisel bilgisayar veya tablet bilgisayar kullanılarak yapılan bir sunumdur. Satış kullanıcıları bir mesaj planını ürünleri açıklamak ve müşteri geri bildirimini izlemek için kullanır. Mesaj planı sayfaları bir mesaj planının, kapsadığı ürünü, mesaj planının son geçerlilik tarihi ve diğer parametreler gibi çeşitli özelliklerini yakalar.

Marka yöneticileri, ürün yöneticileri ve satış operasyonu yöneticileri mesaj planları oluşturur. Mesaj planları, satış kullanıcılarının şirket yasal ve pazarlama yönergeleri ile uyumu sunular yapabilecekleri belirli bir içerik dizisinden oluşur.

Mesaj planı belirli bir sıradaki, bir dizi slayttan oluşan geleneksel sunuma benzer bir dizi mesaj planı ögesi içerebilir. Bir mesaj planı belirli bir mesaj ileten tek slayt da olabilir. Bir aktivite oluştururken, herhangi bir öneri varsa satış temsilcileri aktivite ile ilgili önerilen mesaj planlarını (örneğin, satış çağrısı, görev veya randevu) inceleyebilir. Mesaj planı önerileri segment eşleşmelerini ve mesaj planı ile satış çağrısı, görev veya randevu arasındaki hedef ilişkilendirmelerini temel alır. Daha fazla bilgi için, bkz. [Aktiviteler İçin Önerilen Mesaj Planlarını İnceleme](#) (sayfa 716).

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz mesaj planı bilgilerinin yönetimini içermiyorsa, mesaj planı sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir. Mesaj planı sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesajlaşma Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma

Mesaj Planı Giriş Sayfası mesaj planı kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa, çeşitli bölümleri içerir ve sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz Mesaj Planı Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Mesaj Planı Oluşturma

En Son Değiştirilen Mesaj Planları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni mesaj planı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Mesaj Planı Alanları](#) (bkz. "Mesajlaşma Planı Alanları" sayfa 718).

Mesaj Planı Listeleriyle Çalışma

Mesaj Planı Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda mesaj planlarının standart listeleri açıklanmıştır.

Mesaj Planı Listesi	Filtreler
Tüm Mesaj Planları	Mesaj planının kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm mesaj planları.
En Son Değiştirilen Mesaj Planları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm mesaj planları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Mesaj Planlarını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Mesaj Planları bölümünde, en son değiştirdiğiniz mesaj planları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Mesaj Planı Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Mesaj Planı Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Mesaj Planları

En Son Değiştirilen Mesaj Planları

En Son Oluşturulan Mesaj Planlarım

En Son Değiştirilen Mesaj Planlarım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini mesaj planı Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Mesaj Planı Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Mesaj Planı Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Mesaj Planı Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Mesaj Planlarını Yönetme

Mesaj planlarını yönetmeye ilişkin adım adım prosedürler için aşağıdakilere bakın:

[Mesaj Planına Defter Ekleme](#) (sayfa 715)

[Mesaj Planı Öğeleri Ekleme](#) (sayfa 716)

[Aktiviteler İçin Önerilen Mesaj Planlarını İnceleme](#) (sayfa 716)

[Mesaj Planından Mesaj Yanıtları Oluşturma](#) (sayfa 717)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Mesaj planları özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamaz.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Mesaj planları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planları](#) (sayfa 713)

[Mesajlaşma Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 713)

[Mesajlaşma Planı Alanları](#) (sayfa 718)

NOT: Mesaj Planı sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyi Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesaj Planına Defter Ekleme

Mesaj planına defter eklemek için aşağıdaki prosedürü kullanın. Bir deftere mesaj planı eklediğinizde, defteri değiştirebilir veya kaldırabilirsiniz. Bu prosedür, defterin Mesaj Planı Detay sayfasında ilgili öge olarak görüntülediğini varsayar. İlgili öğeleri görüntüleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. İlgili Öge Yerleşimlerini Özelleştirme.

Bir çözüme mesaj planı eklemek için

- 1 Mesaj Planı Listesi sayfasında istediğiniz mesaj planını açın.
- 2 Mesaj Planı Detayı sayfasında, sayfanın Defterler bölümünde Ekle'ye tıklayın.
- 3 Defter seçicide, mesaj planına eklemek istediğiniz defteri seçin, ardından da Tamam'a tıklayın.
Defterlerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Defter Yönetimi.

Mesaj Planı Öğeleri Ekleme

Mesaj planına bir mesaj planı öğesi ekleyebilirsiniz. Mesaj planı öğesi bir mesaj planını oluşturan öğeler ile ilgili bilgiler içerir. Mesaj planı öğeleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Planı Öğeleri](#) (sayfa 720).

NOT: İlgili Kişi Detayı sayfanızda Mesaj Planı Öğesi İlişkileri bölümünü göremezseniz, bu ilgili öğe bölümünü İlgili Öğe Yerleşimlerini Özelleştirme kısmında açıklandığı gibi ekleyin veya şirket yöneticinizle iletişim kurun.

Mesaj planına bir mesaj planı öğesi eklemek için

- 1 Mesaj Planı Detayı sayfasında, Mesaj Planı Öğesi bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.
- 2 Alanları [Mesaj Planı Öğesi Alanları](#) (bkz. "[Mesaj Planı Öğesi Alanları](#)" sayfa 724)'nda açıklandığı şekilde doldurun. Ardından kaydı oluşturun.

Aktiviteler İçin Önerilen Mesaj Planlarını İnceleme

Aktivite oluşturma işlemi sırasında, satış temsilcileri aktivite ile ilgili firma, ilgili kişi veya ürün ile ilgili bilgileri kaydedebilir. Ayrıca, herhangi bir öneri varsa satış temsilcileri aktivite ile ilgili önerilen mesaj planlarını da (satış çağrısı, görev veya randevu) inceleyebilir. Mesaj planı önerileri segment eşleşmelerini ve mesaj planı ile satış çağrısı, görev veya randevu arasındaki hedef ilişkilendirmelerini temel alır:

Mesaj planının birincil ve ikincil segmenti ilgili kişi için belirtilen segment ile eşleşirse, Çağrı Detayı sayfasında, Kullanılabilir Mesaj Planları bölümündeki mesaj planı ile ilgili Öneri alanı tam altın yıldız ile doldurulur.

Mesaj planının birincil ve ikincil hedefi, aktivite için belirtilen hedef ile eşleşirse, Çağrı Detayı sayfasında, Kullanılabilir Mesaj Planları bölümündeki mesaj planı ile ilgili Öneri alanı yarım altın yıldız ile doldurulur.

Mesaj planı ile ilgili kişi veya aktivite arasında hiçbir segment veya hedef eşleşmesi yoksa, Çağrı Detayı sayfasında, Kullanılabilir Mesaj Planları bölümündeki mesaj planı ile ilgili Öneri alanı boş beyaz yıldız ile doldurulur.

Satış çağrıları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Müşterilere Yapılan Ziyaretleri \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (bkz. "[Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#)" sayfa 213) ve [Satış Çağrısı Sırasında Numune Bırakma](#) (bkz. "[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#)" sayfa 650). Aktiviteler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191).

Aktiviteler için önerilen mesaj planlarını incelemek için aşağıdaki prosedürü izleyin.

Aktiviteler için önerilen mesaj planlarını incelemek için

- 1 Ziyaretiniz ile ilgili aktiviteyi seçin.
Aktivite seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Aktivite ile ilgili Detay sayfasında (Çağrı, Görev veya Randevu Detayı), Çağrılar bölümüne gidin ve incelemek istediğiniz satış çağrısını açın.
- 3 Çağrı Detayı sayfasında, Kullanılabilir Mesaj Planları bölümüne gidin ve mesaj planları listesini inceleyin:
 - Öneri alanındaki tam altın yıldız, mesaj planı ile ilgili kişi arasında bir segment eşleşmesi olduğunu gösterir.
 - Öneri alanındaki yarım altın yıldız, mesaj planı ile aktivite arasında bir hedef eşleşmesi olduğunu gösterir.
 - Öneri alanındaki boş beyaz yıldız, mesaj planı ile aktivite arasında bir eşleşme olmadığını (segment veya hedef) gösterir.
- 4 Mesaj planını açmak ve incelemek için mesaj planı adı bağlantısına tıklayın.

Mesaj Planından Mesaj Yanıtları Oluşturma

Mesaj planına bir mesaj yanıtı ekleyebilirsiniz. Bir *mesaj yanıtı* belirli bir dönemde bir mesaj planı sunumu sırasında hedef kitleden alınan geri bildirimdir. Mesaj yanıtları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).

NOT: Bir mesaj planı veya mesaj planı kaleminden mesaj yanıtını, yalnızca bu kayıtların sayfa yerleşimlerini yapılandırılmış ürün mesajlaşma sayfası yerleşimlerini kullanarak bu kayıtlar için sayfa yerleşimlerini yeniden belirlediyseniz oluşturun (yani, mesaj yanıtı bir sonuç olarak yeniden belirlenmiştir, mesaj planı bir çağrı planı olarak yeniden belirlenmiştir, vb.). Yapılandırılmış ürün mesajlaşması ile ilaç satış temsilcileri şunlar gibi bir dizi standart yanıt arasından seçim yapabilir; *Daha fazla bilgi istendi*, *Olumlu tepki*vb. Bu kayıt tiplerinin nasıl yeniden belirlendiği ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması](#).

Başlamadan önce. Mesaj Yanıtı sayfalarıyla çalışabilmeniz için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi ve şirket yöneticinizin Mesaj Planı Detayı sayfasına Mesaj Yanıtlarıyla ilgili bilgiler bölümünü eklemesi gerekir.

Mesaj Planından Mesaj Yanıtı oluşturmak için

- 1 Mesaj Planı Detayı sayfanızda Mesaj Yanıtları ile ilgili bilgiler bölümünü göremezseniz, bu ilgili bilgiler bölümünü İlgili Öğe Yerleşimlerini Özelleştirmek kısmında açıklandığı gibi ekleyin veya şirket yöneticinizle iletişim kurun.
- 2 Mesaj Planı Detayı sayfasında, Mesaj Yanıtları ilgili bilgileri bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.
- 3 Alanları [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).
- 4 Mesaj Yanıtı kaydını oluşturun.

Mesajlaşma Planı Alanları

Mesajlaşma planı eklemek veya mevcut bir mesajlaşma planının detaylarını güncellemek için Mesajlaşma Planı Düzenleme sayfasını kullanın. Mesajlaşma Planı Düzenleme sayfasında bir mesajlaşma planına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Mesajlaşma planlarını Mesajlaşma Planı Listesi sayfasında ve Mesajlaşma Planı Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı mesajlaşma planı alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar Mesajlaşma Planı Bilgileri	
Adı	Mesajlaşma planının adı. (Gerekli.)
Tip	Mesajlaşma planı kategorisi. Tipi seçmek için seçim listesini kullanın. (Gerekli.) Tip için öndeğerler Ürün Lansmanı, Hedeflenen Mesaj, İmza ve Çağrı Hedefi Planı'dır. Bir tip seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladıysa, mesaj planlarının sayfa yerleşimi öndeğerinden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Çağrı Hedefi Planı seçiminin yapılması, yöneticiniz dinamik sayfa yerleşimlerini ayarladıysa, Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için Dinamik sayfa Yerleşimlerini Belirlemeve <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın.</i>
Ürün	Bu mesajlaşma planıyla ilişkili ürün. Ürün seçmek için Arama simgesini kullanın. (Gerekli.) NOT: Alt Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri ve Mesaj Yanıtı kayıtlarındaki Ürün alanının değeri üst Mesaj Planındaki Ürün değeri ile aynı olmalıdır. Ancak, Oracle CRM On Demand bu gerekliliği zorunlu kılmaz. Bu değer tüm alt PCD kayıtlarında bu Mesaj Planındakiyle aynı olmasını manuel olarak sağlamanız gerekir, aksi takdirde veri bütünlüğü sorunlarıyla karşılaşabilirsiniz. Örneğin, Mesaj Planında Ürününüz AAAA olarak ayarlandıysa ve bir Mesaj Planı Ögesinin Ürün alanını Web tabanlı uygulamaları kullanarak AAAA'dan BBBB'ye güncellerseniz, Mesaj Planı Ögesi AAAA yerine yanlış bir şekilde BBBB ürününü tanımlar.
Kod	Bir mesajlaşma planını niyete, tedavi alanına veya organizasyonel olarak tanımlanmış başka sınıflandırmaya göre ayırmak için kullanılabilecek serbest metin alanı.
Durum	Mesajlaşma planının geçerli durumu. Olası durum değerleri şunlardır: Onaylandı, Devam Ediyor, Reddedildi, Yayınlandı veya Sunuldu. Bir durum seçmek için seçim listesini kullanın. (Gerekli.)
Doğrula	Mesajlaşma planının her bileşen mesajlaşma planı ögesinin, düzgün görüntülenmek üzere doğrulandığını ve sonuç olarak Başarılı doğrulama durumuna sahip olduğunu belirtir. Tüm bileşen mesajlaşma planı öğeleri Başarılı doğrulama durumuna sahipse, Doğrula alanı Başarılı değerine ayarlanır. Aksi durumda değer Başarısız olarak ayarlanır. Bu alan Oracle

Alan	Açıklama
	CRM On Demand tarafından otomatik olarak ayarlanır.
Segment	Mesajlaşma planının hedeflendiği pazar segmenti (bir başka deyişle firma grubu).
NOT: Öndeğer olarak Birincil Amaç Hedefi, Birincil Segment, İkincil Amaç Hedefi ve İkincil Segment alanları kullanılamaz. Bu alanları Mesajlaşma Planı Detay sayfasına eklemek için, şirket yöneticinize başvurun.	
Birincil Amaç Hedefi	Bu mesajlaşma planının ilk hedefini belirtir. Hedefinizi girin, Arama simgesine tıklayın ve listeden bir hedef seçin.
Birincil Segment	Bu mesajlaşma planıyla ilişkili birincil segmenti belirtir. Seçenekler şunlardır: Beyaz Yakalı, Mavi Yakalı, Kırsal/Çiftçi, Kitle Perakende, Kitle Yüksek Kesim, Servet, Yüksek Servet ve Çok Yüksek Servet.
İkincil Amaç Hedefi	Bu mesajlaşma planının ikinci hedefini belirtir. Hedefinizi girin, Arama simgesine tıklayın ve listeden bir hedef seçin. NOT: Birincil ve ikincil hedefler aynıysa ve ikincil hedef birincil hedef olmadan seçilirse bir hata mesajı görüntülenir.
İkincil Segment	Bu mesajlaşma planıyla ilişkili ikincil segmenti belirtir. Seçenekler şunlardır: Beyaz Yakalı, Mavi Yakalı, Kırsal/Çiftçi, Kitle Perakende, Kitle Yüksek Kesim, Servet, Yüksek Servet ve Çok Yüksek Servet. NOT: Birincil ve ikincil segmentler aynıysa ve ikincil segment birincil segment olmadan seçilirse bir hata mesajı görüntülenir.
Sahip	(Gerekli.) Mesajlaşma planı kaydının sahibi. Öndeğer olarak, bu alan mesajlaşma planını oluşturan kullanıcıya ayarlanır. Sahibi değiştirmek için Arama simgesini kullanın.
Başlangıç Tarihi	Mesajlaşma planının görünür olduğu tarih (DD/MM/YYYY). Tarihi seçmek için Takvim simgesini kullanın.
Geçerlilik Son Tarihi	Mesajlaşma planının devre dışı olduğu tarih (DD/MM/YYYY). Tarihi seçmek için Takvim simgesini kullanın.
Piyasaya Çıkma Tarihi	Söz konusu içeriğin Kişiyeye Özel İçerik Teslimatında (PCD) kullanılabileceği tarih, (DD/MM/YYYY). Tarihi seçmek için Takvim simgesini kullanın.
Feragatname Zorunlu	Bu onay kutusu, bu mesajlaşma planının başında bir feragatname mesajı olması gerektiğini gösterir. (Gerekli.)
Takibi Etkinleştir	Bu onay kutusu gelecekte kullanım için tasarlanmıştır.
Kilit Sırası	Bu onay kutusu geçerli Oracle CRM On Demand sürümünde kullanılmamaktadır. (Gerekli.)
Ürün Bulgusu	Bir semptom veya hastalığın birleşimi ya da bu semptomu veya hastalığı geçiren belirli bir ürün veya ilaç. Ürünün bilgileri genellikle bir sağlık çalışanı ile çağrı sırasında ilaç satış temsilcisi tarafından verilir. Daha fazla bilgi için bkz. Ürün Bulguları (sayfa 738). NOT: Bu alan öndeğer olarak ayarlanmamıştır. Bu alana ihtiyacınız varsa şirket yöneticinize başvurarak ayarlamasını isteyin.
Ek Mesajlaşma Planı Bilgileri	

Alan	Açıklama
Hedef Kitle	Bu mesajlaşma planı için hedeflenen kitlenin açıklaması.
Açıklama	Bu mesajlaşma planıyla ilgili tüm genel açıklamalar.
Açıklama	Bu mesajlaşma planı kaydının açıklaması.
NOT: Aşağıdaki alanlar yalnızca Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulamasıyla kullanılır ve varsayılan olarak görüntülenmez. Bunlar şirket yöneticiniz tarafından ayarlanmalıdır.	
Gezinmeyi Devre Dışı Bırak	Müşterilerin kendi gezinme uygulamalarını kullandığı durumlarda Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales elektronik bilgi verici uygulamasında ileri ve geri düğmelerini devre dışı bırakmak için bu onay kutusunu seçin. Bu onay kutusu varsayılan değer olarak işaretlenmemiştir.
Yanıtı Devre Dışı Bırak	Bu mesaj planı için mesaj yanıtlarının devre dışı bırakıldığını göstermek için bu onay kutusunu seçin. Bu onay kutusu varsayılan değer olarak işaretlenmemiştir.
Varsayılan Menü Çubuğu Denetimi	Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales elektronik bilgi verici uygulamasında varsayılan dokunma menü çubuğu kullanımını göstermek için bu onay kutusunu seçin. Bu onay kutusu varsayılan değer olarak işaretlenmemiştir.

İlgili Bilgiler

İlgili mesajlaşma planı bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planları](#) (sayfa 713)

[Mesajlaşma Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 713)

[Mesajlaşma Planlarını Yönetme](#) (bkz. "[Mesaj Planlarını Yönetme](#)" sayfa 715)

Mesaj Planı Öğeleri

Mesaj planı öğeleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Mesaj Planı Öğesi sayfalarını kullanın.

Mesaj planı öğesi bir mesaj planını oluşturan öğeler ile ilgili bilgiler içerir. Mesaj planı oluşturan bu öğeler bir dizi slayttan oluşan geleneksel sunuma benzer bir dizi halindedir.

Çözüm bir mesaj planı öğesinin temel alan sunumlarda kullanılan çoklu ortam içeriği ve grafik dosyalarıdır (örneğin SWF, GIF veya JPEG dosyaları). Bir çözüm yeniden kullanılabilir ancak mesaj planı öğesi tek mesaj planına özgüdür. Mesaj Planı Öğesi sayfası, çözüm ile ilişkili olanın ötesinde, ek özellik bilgileri içerir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz mesaj planı öğesi bilgilerinin izlenmesini içermiyorsa, Mesaj Planı Öğesi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir. Mesaj Planı Öğesi sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfası mesaj planı öğesi kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Mesaj Planı Öğesi Oluşturma

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğeleri bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni mesaj planı öğesi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Mesaj Planı Öğesi Alanları](#) (sayfa 724).

Mesaj Planı Öğesi Listeleriyle Çalışma

Mesaj Planı Öğesi Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırladığınız olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda mesaj planı öğelerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Mesaj Planı Öğesi Listesi	Filtreler
Tüm Mesaj Planı Öğeleri	Mesaj planı öğelerinin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm mesaj planı öğeleri.
En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğeleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm mesaj planı öğeleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Mesaj Planı Öğelerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğeleri bölümünde, en son değiştirdiğiniz mesaj planı öğeleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Mesaj Planı Öğeleri

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğeleri

En Son Oluşturulan Mesaj Planı Öğelerim

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğelerim

Ek rapor bölümleri (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasında, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

Mesaj Planı Öğelerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Mesaj Planı Öğesi İlişkileri Ekleme](#) (sayfa 723)

[Mesaj Planı Öğesinden Mesaj Yanıtları Oluşturma](#) (sayfa 723)

NOT: Mesaj planı öğesi özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Mesaj planı öğeleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planı Öğeleri](#) (sayfa 720)

[Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 721)

[Mesaj Planı Öğesi Alanları](#) (sayfa 724)

NOT: Mesaj Planı Öğesi sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesaj Planı Öğesi İlişkileri Ekleme

Mesaj planı öğesine bir mesaj planı öğesi ilişkisi ekleyebilirsiniz. *Mesaj planı öğesi ilişkisi* birincil mesaj planı öğesini desteklemek için isteğe bağlı bilgi sunmak üzere bir sunum öğesidir. Örneğin, ana öğe yeni bir ilacın yan etkilerini gösteriyorsa, isteğe bağlı ilgili bilgiler daha eski bir ilaç sınıfının yan etkilerini gösterebilir. Ana öğedeki tema bir klinik deneyin sonuçlarının iyi olduğunu gösteriyorsa, isteğe bağlı detaylar klinik deney ile ilgili sayılar gösterebilir. Mesaj planı öğesi ilişkileri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Planı Öğesi İlişkileri](#) (sayfa 726).

NOT: İlgili Kişiyeye Detayı sayfanızda Mesaj Planı Öğesi İlişkileri bölümünü göremezseniz, bu ilgili öğesi bölümünü İlgili Öğesi Yerleşimlerini Özelleştirme kısmında açıklandığı gibi ekleyin veya şirket yöneticinizle iletişim kurun.

Mesaj planı öğesine bir mesaj planı öğesi ilişkisi eklemek için

- 1 Mesaj Planı Öğesi Detayı sayfasında, Mesaj Planı Öğesi İlişkileri bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.
- 2 Alanları [Mesaj Planı Öğesi İlişkileri Alanları](#) (sayfa 729)'nda açıklandığı şekilde doldurun. Kaydı oluşturun.

Mesaj Planı Öğesinden Mesaj Yanıtları Oluşturma

Mesaj planı öğesine bir mesaj yanıtı ekleyebilirsiniz. *Mesaj yanıtı*, belirli bir dönemde bir mesaj planı sunumu sırasında hedef kitleden alınan geri bildirimdir. Mesaj yanıtları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).

NOT: Bir mesaj planı veya mesaj planı kaleminden mesaj yanıtını, yalnızca bu kayıtların sayfa yerleşimlerini yapılandırılmış ürün mesajlaşma sayfası yerleşimlerini kullanarak bu kayıtlar için sayfa yerleşimlerini yeniden belirlediyseniz oluşturun (yani, mesaj yanıtı bir sonuç olarak yeniden belirlenmiştir, mesaj planı bir çağrı planı olarak yeniden belirlenmiştir, vb.). Yapılandırılmış ürün mesajlaşması ile ilaç satış temsilcileri şunlar gibi bir dizi standart yanıt arasından seçim yapabilir; *Daha fazla bilgi istendi*, *Olumlu tepki* vb. Bu kayıt tiplerinin nasıl yeniden belirlendiği ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması](#).

Başlamadan önce. Mesaj Yanıtı sayfalarıyla çalışabilmeniz için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi ve şirket yöneticinizin Mesaj Planı Öğesi Detayı sayfasına Mesaj Yanıtlarıyla ilgili bilgiler bölümünü eklemesi gerekir.

Mesaj Planı Öğesinden Mesaj Yanıtı oluşturmak için

- 1 Mesaj Planı Öğesi Detayı sayfanızda Mesaj Yanıtları ile ilgili bilgiler bölümünü göremezseniz, bu ilgili bilgiler bölümünü İlgili Öğesi Yerleşimlerini Özelleştirmek kısmında açıklandığı gibi ekleyin veya şirket yöneticinizle iletişim kurun.
- 2 Mesaj Planı Öğesi Detayı sayfasında, Mesaj Yanıtları ilgili bilgileri bölümüne gidin ve Yeni'ye tıklayın.
- 3 Alanları [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).

4 Mesaj Yanıtı kaydını oluşturun.

Mesaj Planı Ögesi Alanları

Mesaj planı ögesi eklemek veya mevcut bir mesaj planı ögesinin detaylarını güncellemek için Mesaj Planı Ögesi Düzenleme sayfasını kullanın. Mesaj Planı Ögesi Düzenleme sayfasında bir mesaj planı ögesine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Mesaj planı ögelerini Mesaj Planı Ögesi Listesi sayfasında ve Mesaj Planı Ögesi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı Mesaj Planı Ögesi alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Mesaj Planı Ögesi Bilgileri	
Sıra Numarası	Bu mesaj planı ögesinin mesaj planında görüntülediği sıra. (Gerekli.)
Adı	Mesaj planı ögesinin adı.
Görünen Ad	Mesaj planı ögesinin bir mesaj planında görüntülediği ad.
Ürün	Bu üst mesajlaşma planıyla ilişkili ürün. Ürün seçmek için Arama simgesini kullanın. (Gerekli.) NOT: Ürün alanının değeri üst Mesaj Planı kaydı ile aynı olmalıdır. Ancak, Oracle CRM On Demand bu gerekliliği zorunlu kılmaz. Bu değer üst Mesaj Planı ile aynı olmasını manuel olarak sağlamanız gerekir. Bunu yapmazsanız veri bütünlüğü sorunları ile karşılaşabilirsiniz. Örneğin, Mesaj Planında Ürün alanınız AAAA olarak ayarlandıysa ve alt PCD kayıtlarından herhangi birinde Ürün alanını (Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öğe İlişkileri veya Mesaj Yanıtı) Web tabanlı uygulamaları kullanarak AAAA'dan BBBB'ye güncellerseniz, alt PCD kaydı ürün AAAA yerine yanlış bir şekilde BBBB olarak tanımlar.
Çözüm Adı	Mesaj planı öge ilişkisinin temel aldığı dijital içeriğin adı. Çözümü seçmek için Arama simgesini kullanın. Sürüm 23'ten önce Çözüm alanı öndeğer olarak gerekli bir alandı. Ancak Sürüm 23 için , bu alan artık öndeğer olarak gerekli bir alan değildir. Ancak, şirketiniz Sürüm 23'ten önce gerçekleşen bu kayıt tipi için sayfa yerleşimini özelleştirdiyse Çözüm alanı bu özelleştirilmiş yerleşimler için gerekli bir alan olarak kalmaya devam eder. Bu alanı Gerekli Değil olarak değiştirmek için, şirketinizin yöneticisinin bu kayıt tipinin özelleştirilmiş sayfa yerleşiminde ayarlanmış olan Çözüm alanının Gerekli onay kutusunun işaretini kaldırması gerekir. Alan ayarı hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme.

Alan	Açıklama
Çözüm Adı: Doğrulama Durumu	Dijital içeriğin doğru şekilde görüntülenip görüntülenemediğini gösterir. Olası değerler şunlardır: Doğrulanmadı, Başarılı veya Başarısız. (Salt görüntüle) Bu alanın değeri, dijital içerik dosyasını içeren bağlantılı Çözüm kaydından devralınır.
Çözüm Adı: Piyasaya Çıkma Tarihi	Çözüm içeriğinin Kişiyi Özel İçerik Teslimatında kullanılabileceği ilk tarih. (Salt görüntüle.)
Çözüm Adı: Geçerlilik Son Tarihi	Çözüm içeriğinin Kişiyi Özel İçerik Teslimatında kullanılabileceği son tarih. (Salt görüntüle.)
Feragatname Mesajı	Bu onay kutusu belirli bir varlığı bir feragatname mesajı olarak işaretler. Genellikle, bir mesaj planının önüne feragatname mesajı veya tüm ilgili bilgilerin ve tüm yasal ve yönetmelik yönergelerinin karşılandığını gösterecek mesajlar gelmelidir. (Gerekli.)
Tip	Mesaj planı öğesi kategorisi. Bir tip seçmek için seçim listesini kullanın. (Gerekli.) Tip öndeğerleri şunlardır: Mesaj Planı Öğesi, Ek, İlgili, Detay ve Çağrı Hedefi. Bir tip seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladıysa, mesaj planı öğelerinin sayfa yerleşimi öndeğerinden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Çağrı Hedefi seçiminin yapılması, yöneticiniz tarafından ayarlanırsa, Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için Dinamik sayfa Yerleşimlerini Belirleme ve <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın</i> .
Değerlendirme	Bu öğenin etkinliğinin nitelik açısından değerlendirilmesi. Bir değerlendirme seçmek için seçim listesini kullanın.
Üst Mesaj Planı	Bu mesaj planı öğesinin bir bileşen olduğu mesaj planı. Üst mesaj planını seçmek için Arama simgesini kullanın. (Gerekli.)
Durum	Mesaj planı öğesinin geçerli durumu. Durumu seçmek için seçim listesini kullanın. Önceden konfigüre edilen seçimler Gizle ve Göster'dir.
Açıklama	Bu öğenin içeriğinin özet açıklaması.
Gönderme Tipi	Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulaması tarafından e-posta olarak alıcılara gönderilen satış sunumunun PDF dosyası tipi. Aşağıdaki gönderme tiplerini seçebilirsiniz: PDF Gönderisi. Tam çok slaytlı sunum PDF'si. Standart Gönderi. Sunumdaki sadece ilk slaytın PDF'i; tip öndeğeri budur. NOT: Bu alan, öndeğer olarak Mesaj Planı Kalemli sayfası yerleşiminde kullanılabilir değil ve yöneticiniz tarafından eklenmesi gerekiyor. Sayfa yerleşimlerine alan ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini

Alan	Açıklama
	Özelleştirme.
Önyüklemeyi devre dışı bırak	Oracle CRM On Demand Disconnected Mobile Sales uygulaması için animasyonları önyüklemeyi devre dışı bırakmak üzere bu alanı seçin. Öndeğer olarak, bu alan seçili değildir ve animasyonlar önceden yüklenir. NOT: Bu alan, öndeğer olarak Mesaj Planı Kalemi sayfası yerleşiminde kullanılabilir değil ve yöneticiniz tarafından eklenmesi gerekiyor. Sayfa yerleşimlerine alan ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.
Mesaj Planı Öğe Ek Bilgileri	
Özet	Öğenin özet açıklaması.
Konuşmacı Notları	Bu öğeyi sunarken ekleyebileceğiniz notlar.
Hedef Kitle	İçerik ile ilgili hedeflenen kullanıcı.

İlgili Konular

Mesaj planı öğeleri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planı Öğeleri](#) (sayfa 720)

[Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 721)

[Mesaj Planı Öğelerini Yönetme](#) (sayfa 722)

Mesaj Planı Öğe İlişkileri

Mesaj planı öğe ilişkileri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Mesaj Planı Öğe İlişkileri sayfalarını kullanın.

Mesaj planı öğe ilişkisi birincil mesaj planı öğesini desteklemek için isteğe bağlı bilgi sunmak üzere bir sunum öğesidir. Örneğin, ana öğe yeni bir ilacın yan etkilerini gösteriyorsa, isteğe bağlı ilgili bilgiler daha eski bir ilaç sınıfının yan etkilerini gösterebilir. Ana öğedeki tema bir klinik deneyin sonuçlarının iyi olduğunu gösteriyorsa, isteğe bağlı detaylar klinik deney ile ilgili sayılar gösterebilir. Mesaj planı belirli bir sıradaki, bir dizi slayttan oluşan geleneksel sunuma benzer bir dizi mesaj planı öğesinden oluşur. Her mesaj planı öğesinde kendisi ile ilişkili ilgili öğeler olabilir, bunlara *mesaj planı öğe ilişkileri* adı verilir. Mesaj Planı Öğe İlişkileri sayfası bu destekleyici sunum öğeleri ile ilgili bilgiler içerir.

Mesajlaşma Planı Öğe İlişkileri Benzersiz Olmalıdır

Aynı Tip değeri ve ana Mesajlaşma Planı Öğe değerine sahip birden fazla Mesajlaşma Planı Öğe İlişkisi kaydı ayarlıyorsanız Çözüm alanı aynı değere ayarlanamaz. Örneğin, ikisinin de Tip değeri Ek olan MPIR1 ve MPIR2 şeklinde iki mesajlaşma planı öğe ilişkisi kaydı oluşturmaya çalışıyorsanız ve ana mesajlaşma planı öğe kaydı MPIabc olarak ayarlanmışsa Çözüm alanını, her mesajlaşma planı öğesi ilişkisi kaydı için farklı değerlere ayarlamamız gerekir. Aksi durumda, Oracle CRM On Demand bir hata mesajı görüntüler.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz mesaj planı öğe ilişkileri bilgilerinin izlenmesini içermiyorsa, Mesaj Planı Öğe İlişkileri sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir. Mesaj Planı Öğe İlişkileri sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyeye Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfasıyla Çalışma

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfası mesaj planı öğe ilişkileri kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa, çeşitli bölümleri içerir ve sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Mesaj Planı Öğe İlişkisi Oluşturma

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğe İlişkileri bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni mesaj planı öğe ilişkisi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Mesaj Planı Öğe İlişkileri Alanları](#) (sayfa 729).

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Listeleriyle Çalışma

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. *Filtrelenen listeler* aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur.

Aşağıdaki tabloda Mesaj Planı Öğe İlişkilerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Mesaj Planı Öğe İlişkisi Listesi	Filtreler
Tüm Mesaj Planı Öğe İlişkileri	Mesaj planı öğe ilişkisinin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm mesaj planı öğe ilişkileri.
En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğe İlişkileri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm mesaj planı öğe ilişkileri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Mesaj Planı Öğe İlişkilerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğe İlişkileri bölümünde, en son değiştirdiğiniz mesaj planı öğe ilişkileri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın.

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfasına aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Mesaj Planı Öğe İlişkileri

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğe İlişkileri

En Son Oluşturulan Mesaj Planı Öğe İlişkilerim

En Son Değiştirilen Mesaj Planı Öğe İlişkilerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfasında, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için yön oklarına tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Mesaj Planı Öğe İlişkilerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Mesaj planı öğe ilişkileri özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamaz.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Mesaj planı öge ilişkileri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planı Kalem İlişkileri](#) (bkz. "Mesaj Planı Öge İlişkileri" sayfa 726)

[Mesaj Planı Öge İlişkileri Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 727)

[Mesaj Planı Öge İlişkileri Alanları](#) (sayfa 729)

NOT: Mesaj Planı Öge İlişkisi sayfalarıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzün Kişiyi Özel İçerik Teslimatını Yönet ayrıcalığını içermesi gerekir.

Mesaj Planı Öge İlişkileri Alanları

Mesaj planı öge ilişkisi eklemek veya mevcut bir mesaj planı öge ilişkisinin detaylarını güncellemek için Mesaj Planı Öge İlişkileri Düzenleme sayfasını kullanın. Mesaj Planı Öge İlişkileri Düzenleme sayfasında bir mesaj planı öge ilişkisine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Mesaj planı öge ilişkilerini Mesaj Planı Öge İlişkileri Listesi sayfasında ve Mesaj Planı Öge İlişkileri Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı Mesaj Planı Öge İlişkileri alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Mesaj Planı Öge İlişkileri Bilgileri	
Adı	Mesaj planı öge ilişkisinin adı.
Görünen Ad	Mesaj planındaki mesaj planı öge ilişkisini görüntülemek için kullanılan ad.
Üst Mesaj Planı Ögesi	Mesaj planı öge ilişkisinin isteğe bağlı yedekleme veya detaylı bilgiler sağladığı üst mesaj planı ögesi. (Gerekli.)
Ürün	Bu üst mesajlaşma planıyla ilişkili ürün. Ürün seçmek için Arama simgesini kullanın. (Gerekli.) NOT: Ürün alanının değeri üst Mesaj Planı kaydı ile aynı olmalıdır. Ancak, Oracle CRM On Demand bu gerekliliği zorunlu kılmaz. Bu değer üst Mesaj Planı ile aynı olmasını manuel olarak sağlamanız gerekir. Bunu yapmazsanız veri bütünlüğü sorunları ile karşılaşabilirsiniz. Örneğin, Mesaj Planında Ürün alanınız AAAA olarak ayarlandıysa ve alt PCD kayıtlarından herhangi birinde Ürün alanını (Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri veya Mesaj Yanıtı) Web tabanlı uygulamaları kullanarak AAAA'dan BBBB'ye güncellerseniz, alt PCD kaydı ürünü AAAA yerine yanlış bir şekilde BBBB olarak tanımlar.
Açıklama	Bu ögenin içeriğinin özet açıklaması.
Tip	Mesaj planı öge ilişkisi kategorisi. Bir tip seçmek için seçim listesini kullanın.

Alan	Açıklama
	(Gerekli.) Tip öndeğerleri şunlardır: Mesaj Planı Ögesi, Ek, İlgili, Detay ve Sonraki Çağrı Hedefi. Bir tip seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladıysa, Mesaj Planı Öge İlişkilerinin sayfa yerleşimi öndeğerinden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Sonraki Çağrı Hedefi seçiminin yapılması, yöneticiniz tarafından ayarlanırsa, Sonraki Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için Dinamik sayfa Yerleşimlerini Belirleme ve <i>Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın.</i>
Çözüm Adı	Mesaj planı öge ilişkisinin temel aldığı çoklu ortam veya grafik dosyası içeriğinin adı. Sürüm 23'ten önce Çözüm alanı öndeğer olarak gerekli bir alandı. Ancak Sürüm 23 için , bu alan artık öndeğer olarak gerekli bir alan değildir. Ancak, şirketiniz Sürüm 23'ten önce gerçekleşen bu kayıt tipi için sayfa yerleşimini özelleştirdiyse Çözüm alanı bu özelleştirilmiş yerleşimler için gerekli bir alan olarak kalmaya devam eder. Bu alanı Gerekli Değil olarak değiştirmek için, şirketinizin yöneticisinin bu kayıt tipinin özelleştirilmiş sayfa yerleşiminde ayarlanmış olan Çözüm alanının Gerekli onay kutusunun işaretini kaldırması gerekir. Alan ayarı hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme.
Özet	Öğenin özet açıklaması.

İlgili Bilgiler

Mesaj planı öge ilişkileri ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Mesaj Planı Kalem İlişkileri](#) (bkz. "[Mesaj Planı Öge İlişkileri](#)" sayfa 726)

[Mesaj Planı Öge İlişkileri Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 727)

[Mesaj Planı Öge İlişkilerini Yönetme](#) (sayfa 728)

Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması

Yapılandırılmış ürün mesajlaşması (SPM) bir yöneticinin ilaç satış temsilcilerinin satış çağrısı hedeflerini yönetmelerini sağlamak için ayarladığı yeniden belirlenen kişiselleştirilmiş içerik teslimatı (PCD) kayıt tipleri (Mesaj Planı, Mesaj Planı Ögesi, Mesaj Planı Öge İlişkileri ve Mesaj Yanıtı) anlamına gelir. Yönetici PCD kayıt tiplerini bu kayıtlar için dinamik sayfa yerleşimleri tanımlayarak yeniden belirler. Bir PCD kaydı için uygun şekilde Tip seçim listesinin seçilmesi ile bir kullanıcı Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan PCD kaydına karşılık gelen sayfa yerleşimini dinamik olarak değiştirebilir. Örneğin, Çağrı Hedefi değerine sahip Tip seçilmesi bir Mesaj Planı Ögesinin sayfa yerleşimini Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi olarak değiştirir.

PCD kayıt tiplerine karşılık gelen SPM sayfa yerleşimleri aşağıdaki gibidir: Çağrı Hedefi Planı (Mesaj Planı için), Çağrı Hedefi (Mesaj Planı Ögesi için), Bir Sonraki Çağrı Hedefi (Mesaj Planı Öge İlişkileri için) ve Sonuç (Mesaj Yanıtı için). Normal olarak bir satış temsilcisi çağrı hedeflerini, bir sonraki çağrı hedeflerini ve bir ürünle (örneğin bir ilaç) ilişkili satış çağrılarının sonuçlarını kaydetmek için bir çağrı hedefi planı kullanır.

Elektronik bilgi verme sunularını yönetmek için varsayılan PCD kayıt tiplerini kullanıyorsanız bkz. [Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı](#) (sayfa 712). Ayrıca, çağrılar sırasındaki ürün bilgisi verme bilgilerini kaydetmek için bkz. [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655).

PCD kayıt tiplerine karşılık gelen SPM sayfa yerleşimleri aşağıdaki gibi açıklanmıştır:

Mesajlaşma Planı kayıt tipi bazındaki bir çağrı hedefi planı satış ekibinin çağrı hedeflerini, bir sonraki çağrı hedeflerini ve sonuçlarını bir araya getiren bir plandır. çağrı hedefi planı bir yönetici tarafından tanımlanır ve standart seçimler için bir onay yolu izler. Çağrı hedefi planı satış temsilcisinin bir çağrı esnasında ürün bilgisi verme oturumu sırasında seçtiği önceden tanımlanmış meta verileri içerir (Firma, İlgili Kişi veya Katılımcı Çağrısı).

Mesajlaşma Planı Ögesi kayıt tipi bazındaki bir çağrı hedefi belirli bir ürünü açıklarken ziyaretin amacını ve hedefini açıklayan önceden tanımlanmış bir değerler listesidir.

Mesajlaşma Planı Ögesi ilişkileri kayıt tipi bazındaki bir sonraki çağrı hedefi takip eden ziyaretlerin amacını ve hedefini açıklayan önceden tanımlanmış bir değerler listesidir ve belirli bir ürünle ilgilidir.

Mesaj Yanıtı kayıt tipi bazındaki bir sonuç yöneticinin ürünle ilgili bilgi verme oturumunda müşterinin yanıtını rapor etmek için kullanması için onaylanan, önceden tanımlanmış bir değerler listesidir.

Çağrı Hedefi Planına Örnek

Ürün (İlaç z) için tanımlanan bir çağrı hedefi planı düşünün. Satış ekibinin, İlaç Z'yi müşterilere tanıtırken çeşitli çağrı hedefleri olabilir, örneğin:

Çağrı Hedefi 1. İlaç Z ürünü konusunu açma.

Çağrı Hedefi 2. İlaç Z'nin yararlarını tanıtmak.

Çağrı Hedefi 3. İlaç Z'nin güvenli kullanımı hakkında konuşma.

Çağrı Hedefi 4. İlaç Z'nin olası yan etkilerini açıklama.

Bir sonraki çağrı hedefleri arasında şunlar olabilir:

Bir Sonraki Çağrı Hedefi 1. İlaç Z'nin dozajlarını açıklama.

Bir Sonraki Çağrı Hedefi 2. İlaç Z'nin fiyatlandırmasını gözden geçirme.

Bir Sonraki Çağrı Hedefi 3. İlaç Z numuneleri vererek doktorla olan ilişkiyi geliştirme.

Bilgi verme oturumuna yanıtları açıklayan sonuçlar şunlar gibi olabilir:

Sonuç 1. Olumlu yanıt.

Sonuç 2. Olumsuz yanıt.

Sonuç 3. Doktorun başka soruları var.

Sonuç 4. Takip ziyareti gerekiyor.

Sonuç 5. Takip ziyareti gerekmiyor.

Bu örnekteki SPM kayıtlarının tümü İlaç Z ürünü için tanımlanan çağrı hedefi planı ile ilgilidir. Satış temsilcisi çağrı sırasında Çağrı Detayı sayfasındaki Bilgisi Verilen Ürün ile ilgili kalem bölümünde uygun kalemleri seçer.

NOT: SPM kayıt tipleri kullanmak için yöneticinizin SPM ve PCD kayıt tipleri için dinamik sayfa yerleşimleri ayarlaması gerekir. Bir SPM tipi seçilmesi, yöneticiniz bu kayıt tipi için dinamik sayfa yerleşimleri ayarladıysa, PCD kayıtlarının varsayılan sayfa yerleşiminden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Örneğin, Çağrı Hedefi tipi seçiminin yapılması, yöneticiniz tarafından ayarlanırsa, Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanabilir. Dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için *Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme ve Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri ile ilgili konulara bakın.*

Çağrı hedeflerini yönetme ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Yapılandırılmış Ürün Mesajı Sayfa Yerleşimlerini Seçme](#) (sayfa 732)

[Çağrı Hedeflerini İlişkilendirme, Bir Sonraki Çağrı Hedefi ve Satış Çağrısında Bilgileri Verilen Ürünlerin Sonuçları](#) (sayfa 733)

[Bilgileri Verilen bir Ürün için Birincil Çağrı Hedefini, Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefini veya Birincil Sonucu Seçme](#) (sayfa 735)

Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması kayıtlarının ürün bulgularıyla nasıl kullanılabilceği hakkında bilgiler için bkz. [Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtlarının ve Ürün Bulgularının Kullanılmasına İlişkin Örnek](#) (sayfa 737).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Yapılandırılmış Ürün Mesajı Sayfa Yerleşimlerini Seçme

Ürün bilgileri verme oturumlarında çağrı hedeflerinizi yönetmek için yapılandırılmış ürün mesajlaşması (SPM) sayfa yerleşimlerini kullanmak üzere, SPM için dinamik sayfa yerleşimlerini belirlemek için uygun Tip değerini seçmeniz gerekir.

Başlamadan önce. Yöneticiniz SPM için *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında açıklandığı şekliyle dinamik sayfa yerleşimleri ayarlamalıdır.* Yöneticiniz dinamik sayfa yerleşimlerini ayarlarsa, SPM tipinin seçilmesi PCD kayıt tiplerinin varsayılan yerleşiminden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Örneğin, bir Mesaj Planı Kalemi kaydı için Çağrı Hedefi tipi seçilmesi bir Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Bu kayıt tipi ile ilgili dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme.* Ayrıca, yöneticiniz kullanıcı erişim profilinizi Bilgisi Verilen Ürünler detay sayfasında, ilgili bilgiler SPM kayıtlarına Salt Okunur, Görüntüle veya Ana Öğeyi Devral türünde erişiminiz olacak şekilde ayarlamalıdır.

Yapılandırılmış ürün mesajlaşması sayfa yerleşimlerini seçmek için

- 1 Mesaj Planı Detay sayfasına gidin ve Tip seçim listesi alanında Çağrı Hedefi Planı sayfa yerleşimini görüntülemek için Çağrı Hedefi Planı seçin.

- 2 Mesaj Planı Ögesi Detay sayfasına gidin ve Tip seçim listesi alanında Çağrı Hedefi sayfa yerleşimini görüntülemek için Çağrı Hedefi seçin.
- 3 Mesaj Planı Öge İlişkileri Detay sayfasına gidin ve Tip seçim listesi alanında Bir Sonraki Çağrı Hedefi sayfa yerleşimini görüntülemek için Bir Sonraki Çağrı Hedefini seçin.
- 4 Bir Çağrı Detayı sayfasında Mesaj Yanıtı ilgili ögesi bölümüne gidin ve Tip seçim listesi alanında Sonuç sayfa yerleşimini görüntülemek için Sonuç seçin.

Çağrı Hedeflerini İlişkilendirme, Bir Sonraki Çağrı Hedefi ve Satış Çağrısında Bilgileri Verilen Ürünlerin Sonuçları

Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması (SPM) sayfa yerleşimlerini kullanarak satış temsilcileri kendi ürünleri için çağrı hedeflerini ve ürünleri için satış çağrısından beklenen sonuçları görebilirler ve daha sonraki bir ziyaret için çağrı hedeflerini belirleyebilirler (bunların hepsi yalnızca bir ürün içindir). Genellikle, satış temsilcileri bu kayıtlara bir veya daha fazla ilacı konuşmak üzere bir doktorla yapılan görüşmede ürün bilgileri verme oturumu sırasında erişir. Ziyaretin detayları bir ilgili kişi çağrı kaydında saklanır ve ilacın bilgileri ürün kaydında bulunur.

Bilgisi Verilen Ürün ilgili bilgiler bölümünde, satış temsilcisi şunları seçebilir:

Belirli bir ürün veya ilaç için önceden tanımlanmış bir dizi çağrı hedefi arasından çağrı hedefleri (mesaj planı ögeleri)

Belirli bir ürün veya ilaç için önceden tanımlanmış bir dizi bir sonraki çağrı hedefi arasından bir sonraki çağrı hedefleri (mesaj planı öge ilişkileri)

Belirli bir ürün veya ilaç için önceden tanımlanmış bir dizi sonuç arasından sonuçlar (mesaj yanıtları)

Örneğin, aşağıdaki tabloda satış müdürünün bir satış temsilcisi için belirleyebileceği çağrı hedefleri (mesaj planı ögeleri) gösterilmektedir.

Satır No	Ürün Adı	Çağrı Hedefi Adı
12-1111	İlaç A	İlaç Z'nin yararlarını doktora tanıtmak.
12-1112	İlaç A	Doktorla İlaç A'nın önerilen fiyatını ve indirim düzenini konuşmak.
12-1113	İlaç A	Doktorla gelecek yıl için İlaç A'nın potansiyel satışlarını konuşmak.
12-1114	İlaç A	Doktora İlaç A ile ilgili ek bilgiler bırakmak.
12-1115	İlaç B	Doktoru belirli tıbbi durumlar için İlaç B'nin İlaç A'ya göre üstünlüklerini anlatmak.
12-1116	İlaç B	Doktora İlaç B numuneleri bırakmak.

Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgiler Bölümündeki Alanlar

Aşağıdaki alanlar yalnızca Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgiler bölümünde bulunur:

Birincil Mesaj Planı Ögesi (Çağrı Hedefi olarak yeniden adlandırılabilir)

Birincil Mesaj Planı Ögesi İlişkisi (Bir Sonraki Çağrı Hedefi olarak yeniden adlandırılabilir)

Birincil Mesaj Yanıtı (Sonuç olarak yeniden adlandırılabilir)

Ayrıca, SPM (veya PCD) kayıtlarını Bilgisi Verilen Ürünler kaydıyla ilişkilendirmek için şu ilgili öğeler kullanılabilir:

Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Çağrı Hedefleri (Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Mesaj Planı Öğeleri)

Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Bir Sonraki Çağrı Hedefleri (Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Mesaj Planı Öge İlişkileri)

Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Sonuçları (Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü Mesaj Yanıtları)

Bu konu toplu olarak şu şekilde adlandırılacak ilgili öğelere başvuruda bulunur; *Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü ilgili öğeleri*. Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü ilgili öğeleri ve PCD kayıtları çok noktadan çok noktaya ilişkisine sahiptir. Yani, bir PCD kaydı birden çok ve farklı Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü ilgili öge kayıtları ile ilişkilendirilebilir.

Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition ile ilgili şirket yöneticisi firma çağrıları, ilgili kişi çağrıları ve katılımcı çağrıları ile ilgili çağrı sayfa yerleşimleri için Bilgisi Verilen Ürünler İlgili Bilgileri bölümünü konfigüre eder. Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition sayfa yerleşimlerini konfigüre etme ile ilgili bilgi için *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasındaki sayfa yerleşimleri hakkındaki bilgilere bakın*.

Başlamadan önce. Yöneticiniz SPM için *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında açıklandığı şekliyle dinamik sayfa yerleşimleri ayarlamalıdır*. Yöneticiniz dinamik sayfa yerleşimlerini ayarlarsa, SPM tipinin seçilmesi PCD kayıt tiplerinin varsayılan yerleşiminden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Örneğin, bir Mesaj Planı Kalemi kaydı için Çağrı Hedefi tipi seçilmesi bir Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Bu kayıt tipi ile ilgili dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. *Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme*. Ayrıca, yöneticiniz kullanıcı erişim profilinizi Bilgisi Verilen Ürünler detay sayfasında, ilgili bilgiler SPM kayıtlarına Salt Okunur, Görüntüle veya Ana Ögeyi Devral türünde erişiminiz olacak şekilde ayarlamalıdır.

SPM (veya PCD) kayıt tiplerini Bilgisi Verilen Ürünler kaydıyla ilişkilendirmek için şu koşulları karşılamamız gerekir:

Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü ilgili öğeleri ve PCD kayıtları üzerindeki ürünlerin aynı olmaları gerekir.

PCD kayıt tiplerini şu şekilde ayarlamamız gerekir:

- Mesaj Planı Ögesi tipi Çağrı Hedefi olarak ayarlanmalıdır.
- Mesaj Planı Öge ilişkileri tipi Bir Sonraki Çağrı Hedefi olarak ayarlanmalıdır.
- Mesaj Yanıtı tipi Sonuç olarak ayarlanmalıdır.

Bu koşullar ilişkilendirmeleri oluşturduğunuzda zorunlu kılınır. Ancak, daha sonra zorunlu kılınmazlar. Sonuç olarak:

Bir ilişkilendirme oluşturduktan sonra Bilgisi Verilen Çağrı Ürünü ilgili öğelerindeki Ürün alanını kesinlikle değiştirmeyin.

Alt kayıtlar olarak Bilgisi Verilen Ürün ilgili öğelerine eklendikten sonra PCD kayıtlarındaki Ürün ve Tip alanlarını kesinlikle değiştirmeyin.

Mevcut bir ilişkilendirmeyi sildikten veya Bilgisi Verilen Ürün ya da PCD kayıtlarını değiştirdikten sonra ilişkilendirmeyi geri yüklemeyi denemeyin.

Bir satış çağrısındaki çağrı hedeflerini, bir sonraki çağrı hedeflerini ve sonuçları ilişkilendirmek için

- 1 Bir ilgili kişi çağrısının, firma çağrısının veya katılımcı çağrısının Çağrı Detayı sayfasında Bilgisi Verilen Ürün ilgili bilgiler bölümüne gidin.
Bilgisi Verilen Ürün bölümünde Birincil Çağrı Hedefi (Birincil Mesaj Planı Ögesi), Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefi (Birincil Mesaj Planı Öge İlişkileri) ve Birincil Sonuç (Birincil Mesaj Yanıtı) için sütunlar bulunmaktadır.
- 2 Satış çağrısı sırasında hakkında konuştuğunuz ürünün satırına gidin ve ürünün adına tıklayın (örneğin İlaç A).
- 3 Bilgisi Verilen Ürün Detay sayfasında:
 - Bir ziyaret hedefini İlaç A ile ilişkilendirmek için, Ziyaret Detayı Verilen Ürün Ziyaret Hedefleri (Ziyaret Detayı Verilen Ürün Mesajlaşma Planı Kalemleri) ile ilgili bilgilerin olduğu bölüme doğru ilerleyin, Seç'e tıklayın ve Düzenle sayfasında Arama seçicisini kullanarak, ziyaret hedefleri (mesajlaşma planı kalemleri) listesinden İlaç A için ziyaret hedefini (mesajlaşma planı kalemi) seçin ve sonra da Detayı Verilen Ürün kaydını yapın.
 - Bir sonraki ziyaret hedefini İlaç A ile ilişkilendirmek için, Ziyaret Detayı Verilen Bir Sonraki Ürün Ziyaret Hedefleri (Ziyaret Detayı Verilen Ürün Mesajlaşma Planı Kalemi İlişkileri) ile ilgili bilgilerin olduğu bölüme doğru ilerleyin, Seç'e tıklayın ve Düzenle sayfasında Arama seçicisini kullanarak, bir sonraki ziyaret hedefleri (mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) listesinden İlaç A için bir sonraki ziyaret hedefini (mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) seçin ve sonra da Detayı Verilen Ürün kaydını yapın.
 - Bir sonucu İlaç A ile ilişkilendirmek için, Ziyaret Detayı Verilen Ürün Sonuçları (Ziyaret Detayı Verilen Ürün Mesaj Yanıtları) ile ilgili bilgilerin olduğu bölüme doğru ilerleyin, Seç'e tıklayın ve Düzenle sayfasında Arama seçicisini kullanarak, sonuç (mesajlaşma yanıtları) listesinden İlaç A için sonucu (mesajlaşma yanıtı) seçin ve sonra da Detayı Verilen Ürün kaydını yapın.

NOT: Bilgisi Verilen Ürün Detay sayfasına ilgili bilgiler bölümlerini (önceki listede) eklemeniz gerekebilir. Detay sayfası yerleşimlerini kişiselleştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871). Söz konusu bölümler, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

NOT: SPM (veya PCD) kayıtları Bilgisi Verilen Ürün detay görünümünden oluşturulamaz ancak bunlar yalnızca Bilgisi Verilen Ürün kaydı ile ilişkilendirilebilir. SPM (veya PCD) kayıtları SPM (veya PCD) sayfalarından oluşturulmalıdır ve aynı ürün markasıyla ilişkilendirilmelidir; örneğin İlaç A. Her SPM (veya PCD) kaydı farklı çağrılarda bilgisi verilen ürün markasıyla ilişkilendirilebilir. Ancak, aynı çağrı içinde, bilgisi verilen ürünün aynısı için aynı SPM (veya PCD) kaydını seçemezsiniz. Yöneticiniz SPM (veya PCD) Detay sayfalarını *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında açıklandığı şekliyle ayarlamalıdır.*

Bilgileri Verilen bir Ürün için Birincil Çağrı Hedefini, Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefini veya Birincil Sonucu Seçme

Aşağıdaki yordamı kullanarak bilgileri verilmekte olan ürün için birincil ziyaret hedefini (birincil mesajlaşma planı kalemi), birincil bir sonraki ziyaret hedefini (birincil mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) veya birincil sonucu (birincil mesaj yanıtı) seçebilirsiniz. Birincil olarak seçtiğiniz ziyaret hedefi, bir sonraki ziyaret hedefi ve

sonuç, Ziyaret Detayı sayfasındaki Detayı Verilen Ürün ile ilgili kalem bölümünde görüntülenir. Birincil atamanın amacı, Bilgisi Verilen Ürünler sayfasında hangi öğenin önce görüntüleneceğini belirlemektir. Bu atama için özel bir işlem gerçekleşmez.

Başlamadan önce. Yöneticiniz SPM için *Configuration Guide for Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında açıklandığı şekliyle dinamik sayfa yerleşimleri ayarlamalıdır*. Yöneticiniz dinamik sayfa yerleşimlerini ayarlarsa, SPM tipinin seçilmesi PCD kayıt tiplerinin varsayılan yerleşiminden farklı bir sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Örneğin, bir Mesaj Planı Kalemi kaydı için Çağrı Hedefi tipi seçilmesi bir Çağrı Hedefi sayfa yerleşimi ile sonuçlanır. Bu kayıt tipi ile ilgili dinamik sayfa yerleşimleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme. Ayrıca, yöneticiniz kullanıcı erişim profilinizi Bilgisi Verilen Ürünler detay sayfasında, ilgili bilgiler SPM kayıtlarına Salt Okunur, Görüntüle veya Ana Öğeyi Devral türünde erişiminiz olacak şekilde ayarlamalıdır.

Birincil Çağrı Hedefini, Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefini veya Birincil Sonucu seçmek için

- 1** Bilgisini vermekte olduğunuz ürünün (örneğin, İlaç A) Bilgisi Verilen Ürünler Detay sayfasına gidin.
- 2** Çağrı hedefini (mesaj planı öğesi) birincil çağrı hedefi (birincil mesaj planı öğe ilişkileri) olarak belirlemek için:
 - a** Detayı Verilen Ürünlerle İlgili Detaylar sayfasını düzenleyin.
 - b** Birincil Ziyaret Hedefi (Birincil Mesajlaşma Planı Kalemi) alanı için, listeden birincil hedef olarak bir ziyaret hedefi (mesajlaşma planı kalemi) seçmek için Arama seçicisini kullanın.
- 3** Bir sonraki ziyaret hedefini (mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) birincil bir sonraki çağrı hedefi (birincil mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) olarak belirlemek için:
 - a** Detayı Verilen Ürünlerle İlgili Detaylar sayfasını düzenleyin.
 - b** Birincil Bir Sonraki Ziyaret Hedefi (Birincil Mesajlaşma Planı Kalemi İlişkileri) alanı için, listeden birincil hedef olarak bir bir sonraki ziyaret hedefi (mesajlaşma planı kalemi ilişkileri) seçmek için Arama seçicisini kullanın.
- 4** Bir sonucu (mesaj yanıtı) birincil sonuç (mesaj yanıtı) olarak belirlemek için:
 - a** Detayı Verilen Ürünlerle İlgili Detaylar sayfasını düzenleyin.
 - b** Birincil Sonuç (Birincil Mesaj Yanıtı) alanı için, listeden birincil sonuç olarak bir sonuç (mesaj yanıtı) seçmek için Arama seçicisini kullanın.

Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtlarının ve Ürün Bulgularının Kullanılmasına İlişkin Örnek

Bu konuda, yöneticilerin veya satış yöneticilerinin, müşterilere ürün detayı vermesi veya bırakması için satış temsilcilerine yönelik olarak Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma (SPM) kayıtlarını ve Ürün Bulguları kayıtlarını nasıl ayarlayabileceklerine ilişkin bir örnek yer almaktadır. Bu özelliği, iş modelinize göre farklı biçimlerde kullanabilirsiniz.

- 1 Bir satış yöneticisi veya yönetici, satış ekibi için genellikle şu bilgileri ayarlar:
 - Belirli bir ürün için, isteğe bağlı olarak belirli bir bulgu (ürün bulgusu) içerebilen bir Ziyaret Hedefi Planı (Mesajlaşma Planı)

Mesaj planları hakkında bilgi için bkz. [Mesaj Planları](#) (sayfa 713).
 - Gerektiği şekilde Ürün Bulgusu kayıtları

Ürün bulguları hakkında bilgi için bkz. [Ürün Bulguları](#) (sayfa 738).
 - Gerektiği şekilde Çağrı Hedefi Planı için Çağrı Hedefleri (Mesaj Planı Öğeleri), Bir Sonraki Çağrı Hedefleri (Mesaj Planı Öğe İlişkileri) ve Sonuçlar (Mesaj Yanıtları)

Bu adım çağrı amacını ve sonucunu standardize eder ve satış ekibinin her çağrısının hedefini yapılandırır.

Mesaj plan öğeleri hakkında bilgi için bkz. [Mesaj Planı Öğeleri](#) (sayfa 720). Mesaj planı öğe ilişkileri hakkında bilgi için bkz. [Mesaj Planı Öğe İlişkileri](#) (sayfa 726). Mesaj yanıtları hakkında bilgi için bkz. [Mesaj Yanıtlarını Düzeltme](#) (sayfa 222).
- 2 SPM kayıtları ve ürün bulguları ayarlandıktan sonra ilaç satış temsilcisi genelde şu görevleri gerçekleştirir:
 - a Bir doktoru veya hastaneyi ziyaret eder ve Çağrı Detayı sayfasına firma veya ilgili kişi ile ilgili çağrı bilgilerini girer

Satış çağrıları gerçekleştirme ile ilgili bilgiler için bkz. [Müşteri Ziyaretlerini \(Satış Çağrıları\) İzleme](#) (sayfa 213).
 - b Çağrı Detayı sayfasındaki uygun ilgili bilgiler bölümünü (Verilen Numuneler veya Verilen Promosyon Kalemleri) her ilgili kişiye bırakılan numuneleri veya promosyon kalemlerini belgelendirir

Verilen numuneleri veya promosyon kalemlerini belgelendirme ile ilgili bilgiler için bkz. [Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 659) veya [Çağrılara Promosyon Kalemi Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 662).
 - c Her ilgili kişiye veya firmaya verilen bilgileri Çağrı Detayı sayfasındaki Bilgisi Verilen Ürün ilgili bilgiler bölümünü kullanarak belgelendirir. Bilgisi verilen her ürün için satış temsilcisi şunları yapabilir:
 - Bulguyu seçme (ürün bulgusu).
 - Ek çağrı hedefleri, bir sonraki çağrı hedefleri ve sonuçlar belgelendirme.
 - (İsteğe bağlı) Satış temsilcisi bulguyu tanımlayabilir ve uygun çağrı hedeflerini, bir sonraki çağrı hedeflerini ve sonuçları belgelendirebilir.

Bilgisi verilen ürünleri belgelendirme ile ilgili bilgiler için bkz. [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655).

- d Satış temsilcisi bir çağrı ile ilgili tüm öğeleri seçtikten ve belgelendirdikten sonra çağrıyı sunar.

Ürün Bulguları

Ürün bulguları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Ürün Bulgusu sayfalarını kullanın. Bir *ürün bulgusu* bir semptom veya hastalığın birleşimi ya da bu semptomu veya hastalığı geçiren belirli bir ürün veya ilaçtır. Ürünün bilgileri genellikle bir sağlık çalışanı ile çağrı sırasında ilaç satış temsilcisi tarafından verilir. Ürün bulgularına örnekler; Alerji – İlaç A, Astım – İlaç A, Aritmi – İlaç B ve Kalp Krizi – İlaç C. Bu örnekte hem alerji hem de astım semptomlarını tedavi etmek için İlaç A kullanılır.

Bir ürünün hiç bulgusu olmayabilir veya daha fazla bulgusu olabilir. Ürün Bulgusu kaydı ürünün ilişkili bulgu ile benzersiz birleşimini izler. Bir ürün bulgusu varsa ürün bulgusu adı benzersiz olmalıdır. Bir müşteri ziyaretinde detayı verilen ürünleri görüntülerken, ürün detayı verme oturumu sırasında satış temsilcisinin aralarından seçim yapabileceği ürün bulgularının bir listesi. Ürün bulguları, Ziyaret Detayı sayfasındaki Detayı Verilen Ürünler ile ilgili bilgilerin yer aldığı bölümde mevcuttur.

Ürün bulgusu, ilaç satış temsilcisi için ürün mesajlaşma işleminin ana bileşenidir. Satış temsilcisi, ürünlerin ve ilaçların genellikle ürün envanter sisteminde bir stok kodu (SKU) düzeyinde değil ürün düzeyinde detayını verir. Örneğin, İlaç A'nın birden fazla bulgusu olabilir: biri kronik obstrüktif akciğer hastalığı (COPD) için, biri astım için vb. Her bulgunun kendi benzersiz ziyaret hedefi planı (mesajlaşma planı) ve ziyaret hedefleri (mesajlaşma planı kalemleri) vardır. Ürün bulgusunu, yapılandırılmış ürün mesajlaşma kayıtları için uygun ilgili bilgiler bölümlerinde filtre uygulamak için kullanabilirsiniz [örneğin, Ziyaret Hedefleri Planları (Mesajlaşma Planları) ve Ziyaret Hedefleri (Mesajlaşma Planı Kalemleri)]. Çağrı Detayı sayfasındaki Bilgisi Verilen Ürünler ile ilgili bilgilerin yer aldığı bölümü kullanarak ürün bilgileri verme ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 655). Yapılandırılmış ürün mesajlaşması (SPM) hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması](#) (sayfa 730).

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz ürün bulgusu bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, ürün Bulgusu sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Ürün Bulgusu Giriş Sayfasıyla Çalışma

Ürün Bulgusu Giriş Sayfası, ürün bulgularını yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz, Ürün Bulgusu Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Ürün bulgularıyla çalışmak için kullanıcı rolünüzde İlaç Erişimini Yönetme ayrıcalığı olmalıdır.

Ürün Bulgusu Oluşturma

En Son Değiştirilen Ürün Bulguları bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak yeni ürün bulgusu oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Ürün Bulgusu Alanları](#) (sayfa 741).

Ürün Bulgusu Listeleriyle Çalışma

Ürün Bulgusu Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda ürün bulgularının standart listeleri açıklanmıştır.

Ürün Bulgusu Listesi	Filtreler
Tüm Ürün Bulguları	Ürün bulgusunun kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm ürün bulguları
En Son Değiştirilen Ürün Bulguları	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm ürün bulguları.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için bkz. [Listeleri Yönetme Sayfası](#) (sayfa 140). Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Ürün Bulgularını Görüntüleme

En Son Değiştirilen Ürün Bulguları bölümünde, en son değiştirilen ürün bulguları gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Ürün Bulgusu Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Ürün Bulgusu Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Ürün Bulguları

En Son Değiştirilen Ürün Bulguları

En Son Oluşturulan Ürün Bulgularım

En Son Değiştirilen Ürün Bulgularım

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Ürün Bulgusu Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Ürün Bulgusu Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Ürün Bulgusu Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

- 2 Ürün Bulgusu Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için okları kullanın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Ürün bulguları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Ürün Bulguları](#) (sayfa 738)

[Ürün Bulgularını Yönetme](#) (sayfa 740)

[Ürün Bulgusu Alanları](#) (sayfa 741)

Ürün Bulgularını Yönetme

Ürün bulgularını yönetme ilgili bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Ürün Bulgusu Kayıtlarını Bilgisi Verilen Ürünlerle İlişkilendirme](#) (sayfa 741)

[Ürün Bulgularını Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtları ile İlişkilendirme](#) (sayfa 741)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Ürün bulguları ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Ürün Bulguları](#) (sayfa 738)

[Ürün Bulgusu Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 738)

[Ürün Bulgusu Alanları](#) (sayfa 741)

Ürün Bulgusu Kayıtlarını Bilgisi Verilen Ürünlerle İlişkilendirme

Bir ürün bulgusu kaydını normalde Bilgisi Verilen Ürünler ilgili bilgiler bölümünü kullanarak bilgilerinizi verdiğiniz bir ürün ile ilişkilendirirsiniz.

Ürün bulgusu kayıtlarını bilgisi verilen ürünlerle ilişkilendirmek için

- 1 Bilgisini verdiğiniz ürün için ürün bulgusu kayıtlarını oluşturun.
- 2 Müşteri çağrısının Çağrı Detayı sayfasındaki Bilgisi Verilen Ürünler ilgili bilgiler bölümüne gidin ve söz konusu ürünün bilgisi verilen ürün kaydını düzenleyin.
- 3 Bulgu Adı alanı için, bilgisini verdiğiniz ürün için kullanılabilir ürün bulguları listesinden bir ürün bulgusu adı seçmek için Arama seçicisini kullanın.

Ürün Bulgularını Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtları ile İlişkilendirme

Bir ürün bulgusu kaydını genellikle, çağrı hedefleri planları (mesaj planları), çağrı hedefleri (mesaj planı öğeleri), bir sonraki çağrı hedefleri (mesaj planı öğe ilişkileri) ve sonuçlar (mesaj yanıtları) gibi yapılandırılmış ürün mesajlaşması (SPM) kayıtları ile ilişkilendirirsiniz.

Ürün bulgusu kayıtlarını yapılandırılmış ürün mesajlaşma kayıtları ile ilişkilendirmek için

- 1 Bilgisini verdiğiniz ürün için ürün bulgusu kayıtlarını oluşturun.
- 2 Her bir SPM kayıt tipine (örneğin, Çağrı Hedefi Planı (Mesaj Planı), Çağrı Hedefi (Mesaj Planı Öğesi), Bir Sonraki Çağrı Hedefi (Mesaj Planı Öğe İlişkileri), Sonuç (Mesaj Yanıtı)) gidin ve söz konusu kaydı düzenleyin.
- 3 Bulgu Adı alanı için, bilgisini verdiğiniz ürün için kullanılabilir ürün bulgusu adları listesinden bir ürün bulgusu adı seçmek için Arama seçicisini kullanın.

NOT: Şirket yöneticinizin, Bulgu adını SPM kayıt tipinde ayarlaması gerekir.

Ürün Bulgusu Alanları

Bir ürün bulgusunu düzenlemek veya mevcut bir ürün bulgusunun detaylarını güncellemek için Ürün Bulgusu Düzenleme sayfasını kullanın. Ürün Bulgusu Düzenleme sayfasında bir ürün bulgusuna ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Ürün bulgularını Ürün Bulgusu Listesi sayfasında ve Ürün Bulgusu Detay sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı ürün bulgusu alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Bulgu Adı	Ürün bulgusu kaydının adı. Bazı örnekler; Alerji, Astım, Aritmi, Kalp Yetmezliği vb. Maksimum değer uzunluğu 50 karakterdir. (Gerekli)
Ürün Bulgusu Adı	Salt Okunur. Ürün Adı ile Bulgu Adının birleşimidir. Örneğin; Astım – İlaç A veya Alerji – İlaç A, İlaç A'nın hem astım hem de alerji tedavisinde kullanıldığı varsayılır. Bu alan şirketiniz dahilinde benzersiz olmalıdır.
Ürün	Marka düzeyinde ürün adı. Ürünün Tip alanı Detay olarak ayarlandığında marka Ürün kaydında tanımlanır (örneğin, İlaç A). Arama simgesini kullanarak ürünün adını seçin. Ürün Bulgusu kayıtları Ürün Adına göre sıralanır. Bu alan öndeğer olarak gereklidir. NOT: Ürün, Ürün Kategorisi alanı için geçerli bir ürün olmalıdır.
Açıklama	Bulguyu açıklamak için diğer bilgiler. Maksimum değer uzunluğu 255 karakterdir.
Ürün: Ürün Kategorisi	Salt Okunur. Seçilen ürün markasının ürün kategorisi. Ürün kategorisini şirket yöneticisi tanımlar; örneğin, Hipertansiyon, Anksiyete, Astım, Pazarlama Promosyon Kalemleri vb.

Siparişler

Sipariş kayıt tipi, Oracle CRM On Demand uygulamasında zaten mevcut olsa da, Life Sciences işlevini geliştirecek şekilde genişletilmiştir. Siparişleri ve ürünlerle ilgili sipariş kalemlerini oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Sipariş sayfalarını kullanırsınız. Örneğin, satış temsilcileri Sipariş sayfalarını şunları yapmak için kullanabilir:

Numune karşılama doğrudan isteği oluşturmak ve merkez bürodan numunelerin doğrudan müşterilere gönderilmesi için bir sipariş sunmak.

Tükenen numunelerin yenilenmesi için merkez ofise dahili siparişte bulunmak. Satış temsilcileri dönemsel olarak numunelerini tüketir ve gerektiğinde yeniden numune sipariş edebilirler.

Sipariş kayıt tipi tüm özel nesnelere bağlıdır ve Web entegrasyon olayları ve iş akışları kullanılarak entegrasyon için etkinleştirilebilirler. Özel nesne detayı sayfasında Siparişler bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Siparişler bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

Başlamadan önce: Siparişlerle çalışmak için, şirket profili sayfasındaki Sipariş Kullanımı değerinin CRM On Demand Sipariş Yönetimi olarak ayarlanması ve kullanıcı rolünüzde Sipariş Erişimini Etkinleştir ayrıcalığının bulunması gerekir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz siparişleri ve ilişkili sipariş satır kalemi bilgilerinin izlenmesini içermiyorsa, Siparişler sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sipariş Giriş Sayfası siparişleri ve ilişkili sipariş kalemlerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sipariş Giriş Sayfanızın düzenini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Siparişlerle ve ürünlerle ilgili sipariş kalemleriyle çalışmak için, şirket profili sayfasındaki Sipariş Kullanımı değerinin CRM On Demand Sipariş Yönetimi olarak ayarlanması ve kullanıcı rolünüzde Sipariş Erişimini Etkinleştir ayrıcalığının bulunması gerekir. Daha fazla bilgi için, bkz. Şirketinizin Profilini ve Global Öndeğerleri Ayarlama.

Sipariş Oluşturma

Numune yöneticisi Son Oluşturulan Siparişlerim bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak yeni sipariş oluşturur. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Sipariş Alanları](#) (sayfa 748).

Sipariş Listeleriyle Çalışma

Sipariş Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda siparişlerin standart listeleri açıklanmıştır.

Sipariş Listesi	Filtreler
Tüm Siparişler	Siparişin kime ait olduğundan ve ne zaman oluşturulduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm siparişler.
En Son Oluşturulan Siparişlerim	Sahip alanında kullanıcı adınız olan, oluşturulduğu tarihe göre sıralanan siparişleri filtreler.
En Son Oluşturulan Tüm Siparişler	Size görünür durumda olan, oluşturma tarihine göre sıralanmış, oluşturulan tüm siparişleri filtreler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Siparişleri Görüntüleme

Son Oluşturulan Siparişlerim ve Son Görüntülenen Siparişlerim bölümü en son oluşturulan veya görüntülenen siparişleri gösterir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Sipariş Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Sipariş Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Siparişler

En Son Değiştirilen Siparişler

En Son Oluşturulan Siparişlerim

En Son Değiştirilen Siparişlerim

Ek rapor bölümleri (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Sipariş Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir)

Sipariş Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Sipariş Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sipariş Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Siparişler ve numuneler ile ilgili sipariş kalemleri hakkında ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Sipariş Alanları](#) (sayfa 748)

[Siparişleri Yönetme](#)

Siparişleri Yönetme

Siparişleri yönetme ile ilgili bilgiler için, bkz.:

[EBIZ PIP Integration ve Oracle CRM On Demand Order Management Hakkında](#) (bkz. "Ebiz PIP Integration ve Oracle CRM On Demand Order Management Hakkında" sayfa 745)

[Ürünler için Sipariş Kalemi Oluşturma](#) (sayfa 746)

[Ürünler için Sipariş Sunma](#) (sayfa 747)

[Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#) (sayfa 664)

744 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

NOT: Siparişler özelliği standart Oracle CRM On Demand sürümünün bir parçası değildir, dolayısıyla şirketinizde kullanılamayabilir.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtları Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme" sayfa 146)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

Siparişler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Sipariş Alanları](#) (sayfa 748)

[Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 743)

Ebiz PIP Integration ve Oracle CRM On Demand Order Management Hakkında

Oracle CRM On Demand aynı anda kullanılmayan iki tür sipariş yönetimi destekler. Yöneticiler kullanılacak sipariş yönetimi türünü Şirket Profili sayfasındaki Sipariş Kullanımı seçeneğini ayarlayarak seçebilirler:

Oracle CRM On Demand Sipariş Yönetimi (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında sunulur)

Oracle CRM On Demand sipariş yönetimini kullanıp siparişleri Oracle E-Business Suite ile entegre edemezsiniz. Siparişleri Oracle E-Business Suite ile entegre etmek için Ebiz PIP Integration seçeneğini kullanmanız gerekir.

Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand ve Oracle E-Business Suite entegrasyon çözümü olan Ebiz PIP Integration

Ebiz PIP Integration seçeneği ile Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sipariş kayıtlarında salt okunur başlık bilgileri bulunur, bunlar Oracle E-Business Suite bilgilerinin yalnızca görüntüleme amaçlı

olarak Oracle CRM On Demand uygulamasında saklanmasına olanak sağlar. Tüm sipariş ve satır kalemleri Oracle E-Business Suite uygulamasında oluşturulur. Ebiz PIP Integration seçeneğini belirlediğinizde Oracle CRM On Demand sipariş kalemi ürünlerinin kaydını tutmaz.

Ebiz PIP Integration Order Management - Oracle CRM On Demand Order Management Geçiş Sırasında Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler

Sipariş yönetimi için şu anda Ebiz PIP Integration seçeneğini kullanıyorsanız ve aşağıdaki öğeleri Oracle CRM On Demand uygulamasında görüntülemek ve özelleştirmeleriniz için özel nesne desteği sağlamak istiyorsanız siparişlerinizi Oracle CRM On Demand sipariş yönetimine geçirmeniz gerekir:

Sipariş Giriş sayfası

Her firma veya ilgili kişi ile ilgili sipariş listeleri

Sipariş satır kalemi girişleri

Oracle CRM On Demand sipariş yönetimine geçiş ek olarak, Oracle CRM On Demand Customer Care iş akışları, içe ve dışa aktarma ve Web tabanlı uygulamaların yanı sıra Sipariş ve Sipariş Kalemi kayıt tiplerini de etkinleştirmelidir. Oracle CRM On Demand Fiyat Listesi kayıt tipi ile entegrasyon sağlar, bu daha önce yalnızca Oracle CRM On Demand for Partner Relationship Management uygulamasında vardı. Siparişlerinizi Oracle CRM On Demand sipariş yönetimine geçirirken, Oracle CRM On Demand Customer Care Fiyat Listesi kayıt tipini görebilmenizi sağlamak üzere gerekli ayrıcalıkları etkinleştirmelidir. Siparişlerinizi Oracle CRM On Demand sipariş yönetimine geçirdikten sonra Oracle CRM On Demand içindeki sipariş kayıtlarını işletme mantığı gereksinimlerinize göre özelleştirebilirsiniz. Sipariş Kullanımı seçeneğini şirket profilinde kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. Şirketinizin Profilini ve Genel Varsayılanları Ayarlama.

Ürünler için Sipariş Kalemi Oluşturma

Ürünler ile ilgili sipariş kalemleri oluşturmak ve güncellemek için Sipariş sayfalarını kullanabilirsiniz, böylece müşteri tarafından siparişin bir parçası olarak hangi ürünlerin satın alındığını izleyebilirsiniz.

NOT: Numune isteği bilgilerini çağrılara bağlamak için Numune İsteği sayfalarını da kullanabilirsiniz, bkz. [Numune İsteği Bilgilerini Çağrılara Bağlama](#) (bkz. "[Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama](#)" sayfa 664). Yeni alan ekleyerek Sipariş Detayı sayfasını özelleştirirseniz, yani alan da Numune İsteği sayfalarında kullanılabilir hale gelir.

Başlamadan önce. Siparişlerle ve ürünlerle ilgili sipariş kalemleriyle çalışmak için, şirket profili sayfasındaki Sipariş Kullanımı değerinin CRM On Demand Sipariş Yönetimi olarak ayarlanması ve kullanıcı rolünüzde Sipariş Erişimini Etkinleştir ayrıcalığının bulunması gerekir.

Ürünlerle ilgili sipariş kalemi oluşturmak ve güncellemek için

- 1 Sipariş Giriş Sayfasında, istediğiniz siparişi seçin.
Sipariş seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Sipariş Detayı sayfasında:
 - Siparişe bir sipariş satırı kalemi eklemek için Sipariş Kalemleri bölümünde Yeni'ye tıklayın.

NOT: Sipariş Kalemleri bölümünü yerleşiminize eklemek isteyebilirsiniz. Yerleşimini değiştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

- Bir sipariş kalemini güncellemek için mevcut sipariş kaleminin yanındaki Düzenle'ye tıklayın.

- 3 Sipariş Kalemi Detayı veya Düzenleme sayfasında, aşağıdaki tabloda açıklanan alanları doldurun ve kaydı oluşturun.

Alan	Açıklama
Sipariş Kalemi Numarası	(Salt okunur) Bu sipariş satırı kaleminin benzersiz numarası.
Para Birimi	Bu sipariş kaleminin işleneceği para birimi. Para birimini seçmek için Arama seçiciyi kullanın.
İndirim Tutarı	Bu alan geçerli Oracle CRM On Demand sürümünde kullanılmamaktadır.
İndirim Yüzdesi	Bu alan geçerli Oracle CRM On Demand sürümünde kullanılmamaktadır.
Ürün	(Gerekli) Sipariş edilmekte olan ürün.
Miktar	(Gerekli) Sipariş edilmekte olan ürünün miktarı. Bu alandaki değer negatif olamaz.
Sipariş	(Salt okunur) Bu sipariş satırı kaleminin bağlı olduğu üst sipariş.
Sipariş: Harici Benzersiz No	(Salt okunur) Bu sipariş satırı kaleminin bağlı olduğu üst siparişin benzersiz harici No'su.
Fiyat	Bu alan geçerli Oracle CRM On Demand sürümünde kullanılmamaktadır.
İndirim Sonrası Fiyat	Bu alan geçerli Oracle CRM On Demand sürümünde kullanılmamaktadır.
Durum	(Gerekli) Bu alandaki değer, öndeğer olarak Devam Ediyor'dur.

İlgili Konular

Siparişler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 743)

[Siparişleri Yönetme](#)

[Sipariş Alanları](#) (sayfa 748)

Ürünler için Sipariş Sunma

Bir sipariş nesnesi ile ilgili sipariş kalemlerini oluşturma ve güncelleme işlemi bitirdiğinizde siparişi sunabilirsiniz.

Başlamadan önce. Siparişlerle ve ürünlerle ilgili sipariş kalemleriyle çalışmak için, şirket profili sayfasındaki Sipariş Kullanımı değerinin CRM On Demand Sipariş Yönetimi olarak ayarlanması ve kullanıcı rolünüzde Sipariş Erişimini Etkinleştir ayrıcalığının bulunması gerekir.

Ürünlerle ilgili bir sipariş sunmak için

- 1 Sipariş Giriş Sayfasında, istediğiniz siparişi seçin.
Sipariş seçme ile ilgili bilgiler için bkz. [Kayıt Bulma](#) (sayfa 72).
- 2 Sipariş Detayı sayfasında, bu ürün ile ilgili sipariş ile ilişkili sipariş kalemlerini inceleyin ve kaydedilen bilgilerin sizi tatmin ettiğinden emin olun.
- 3 Tüm ilişkili sipariş satırı kalemleri de dahil olmak üzere, ürünler ile ilgili siparişi sunmak için Sun'a tıklayın.
Siparişe ait Sipariş Oluşturma Durumu alanındaki değer, ürünler ile ilgili siparişin işleme sunulduğunu gösterecek şekilde Sunuldu olarak değişir. Sunulan ürünler ile ilgili bir siparişi değiştiremezsiniz.

İlgili Konular

Siparişler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 743)

[Siparişleri Yönetme](#)

[Sipariş Alanları](#) (sayfa 748)

Sipariş Alanları

Ürünler ile ilgili bir sipariş eklemek veya mevcut ürünler ile ilgili siparişin detaylarını güncellemek için Sipariş Düzenleme sayfasını kullanın. Sipariş Düzenle sayfasında, bir sipariş ile ilgili tüm alanlar gösterilir.

İPUCU: Siparişleri Sipariş Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı sipariş alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Sipariş Bilgileri	
Sipariş Numarası	Her siparişe atanan benzersiz numara.
Tip	Sipariş kategorisi. Sipariş için Tip varsayılan değeri Sipariş'tir. Seçim listesini kullanarak şu değerleri seçebilirsiniz: Numune İsteği ve Sipariş. NOT: Sayfa yerleşiminde varsayılan olarak kullanılabilir olmadığından şirket yöneticinizin bu düzenlenebilir alanı sayfa yerleşiminde kullanılabilir olarak ayarlaması gerekir.

Alan	Açıklama
Firma	Bu sipariş ile ilişkili firma.
İş Fırsatı	Bu sipariş ile ilişkili iş fırsatı.
İlgili Kişi	Bu sipariş ile ilişkili ilgili kişi.
Sipariş Oluşturulma Tarihi	Siparişin oluşturulduğu tarih.
Sipariş Oluşturma Durumu	(Salt okunur) Bu alandaki değer, öndeğer olarak Devam Ediyor'dur. Ürünlerle ilgili bir sipariş sunduğunuzda, bu alandaki değer Sunuldu olarak değişir.
Harici Benzersiz No	Oracle CRM On Demand ile sipariş entegrasyonu için benzersiz harici No.
No	Bu alandaki değer siparişi benzersiz olarak tanımlar.
Sevkiyat Adresi	Siparişin sevk edileceği adres. Adres seçmek için Arama seçiciyi kullanın. Numune isteği siparişi oluşturmak için bu alanın doldurulması gerekir, bkz. Numune İsteği Bilgilerinin Çağrılara Bağlanması (bkz. " Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama " sayfa 664).
Faturalama Adresi	Bağlamdaki sipariş faturalama adresi.
Sipariş Durumu	Siparişin durumu aşağıdakilerden biri olabilir: Bekliyor, Sevk Edildi, İşlendi veya Sunuldu. Gerekirse durumu ayarlayabilirsiniz. Siparişi sunduğunuzda, sipariş durumu Sunuldu olarak değişir.
Ek Bilgi	
Sahip	Bu sipariş kaydını oluşturan kişi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. " Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında " sayfa 49).
Açıklama	(İsteğe bağlı) Siparişin açıklaması.

İlgili Konular

Siparişler ile ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 743)

[Siparişleri Yönetme](#)

Fiyat Teklifleri

Fiyat teklifi kaydı, belirli ürünler ve servisler için belirli bir fiyatta müşteriye yapılan bir teklifi içerir. Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM On Demand and Oracle E-Business Suite kullandığınızda, bir iş fırsatı kaydının Fiyat Teklifleri ilgili kalem bölümünde Yeni Fiyat Teklifi düğmesine tıklayarak Oracle CRM On Demand uygulamasından yeni bir teklif oluşturabilirsiniz. Fiyat teklifi kayıtları Oracle E-Business Suite içinde oluşturulur ve tutulur ve Oracle CRM On Demand ile eşzamanlı kılınır. Oracle CRM On Demand uygulamasında, kullanıcılar entegrasyon paketiyle oluşturulmuş bir firma veya iş fırsatı ile ilişkili tüm fiyat tekliflerini görüntüleyebilir. Entegrasyon paketi, Oracle CRM On Demand uygulamasında Fiyat Teklifi kayıt tipini kullanır. Entegrasyon paketi için lisans almış müşteriler, Fiyat Teklifi kayıt tipini ayarlayabilmek için Oracle CRM On Demand Customer Care ile iletişim kurmalıdır.

Fiyat teklifi kayıt tipi ayarlandıktan sonra, Oracle E-Business Suite uygulamasına hesabı, hesap ilgili kişisini ve ürün bilgilerini girebilir ve bu bilgileri Oracle CRM On Demand ile senkronize edebilirsiniz. Oracle CRM On Demand uygulamasındaki bu verileri satış olanaklarını ve fırsatlarını yönetmek için kullanabilirsiniz. Normalde, satış döngüsü bir fiyat teklifinin gerekli olduğu bir noktaya ilerlediğinde Oracle CRM On Demand uygulamasında bir fiyat teklifi oluşturmaya başlarsınız. Entegrasyon paketini konfigüre etmeyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. *Oracle Application Integration Architecture Oracle Lead to Order Integration Pack for Oracle CRM on Demand and Oracle E-Business Suite Implementation Guide*.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Siparişler](#) (sayfa 742)

[Ebiz PIP Integration ve Oracle CRM On Demand Order Management Hakkında](#) (sayfa 745)

[İş Fırsatları](#) (sayfa 329)

[Firmalar](#) (sayfa 278)

Engellenmiş Ürünler

Bu özellik Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasına özeldir. Belirli ürünlerin birincil ilgili kişiler için engellendiğini belirtmek için Engellenmiş Ürün sayfalarını kullanın. Belirtilen birincil ilgili kişi için engellemek istediğiniz her ürün için bir engellenmiş ürün kaydı oluşturursunuz. Bir ilgili kişi için engellenen ürünleri, İlgili Kişi Detayı sayfasının Engellenmiş Ürünler ilgili bilgileri bölümündeki bir salt okunur listede görüntüleyebilirsiniz.

Engellenen Ürünler için Hangi Sınırlamalar Geçerlidir?

Engellenen ürün kayıtlarının varlığı bir müşteri çağrısı sırasında bilgisi verilen ürünler, verilen numuneler, promosyon kalemleri ve numune istekleri için seçebileceğiniz ürünleri filtreler. Engellenen ürün kayıtları şu

Ziyaret Detayı ile ilgili kalemlerde kullanılabilen ürünler listesinde belirtilen engellenen ürünlerin görünmesini engeller:

Bilgileri Verilecek Kullanılabilir Ürünler

Bırakılacak Kullanılabilir Numuneler

Bırakılacak Kullanılabilir Promosyon Kalemleri

Kullanılabilir Mesaj Planları

Engellenen ürün kayıtları ayrıca Bilgisi Verilen Ürünler veya Ürün Düzenleme sayfalarındaki Ürün Arama Penceresinde belirtilen engellenen ürünlerin görünmesini engeller. Bu filtrelemenin gerçekleşmesini istemiyorsanız engellenen ürün kayıtlarını doldurmayın.

NOT: Daha önceki Oracle CRM On Demand sürümlerinde, engellenen ürün kayıtları Ziyaret Detayı ile ilgili kalemlerde veya bir müşteri çağrısı tamamlanırken Ürün Arama penceresinde bulunan ürünleri filtrelemiyordu. Sürüm 22'den önce oluşturulan engellenen ürün kayıtlarının bu sürümde kullanılabilen ürünleri filtrelemesini önlemek için bu engellenen ürün kayıtlarını silmeniz gerekir.

Ürünler Marka Düzeyinde Engellenmez

Bir ürün markasının tüm kalemlerinin bir satış çağrısında bırakılmasını veya konuşulmasını önlemek için, promosyon kalemleri, bilgi kalemleri veya ürün numuneleri dahil olmak üzere ürün markasının tüm kullanılabilir öğelerini engellemeniz gerekir. Örneğin Dr. Smith adlı birincil ilgili kişi için İlaç X ile ilişkili tüm ürün kalemlerini engellemek için, engellemek istediğiniz her kalem için ayrı girişleri Engellenen Ürün kaydında veri satırı olarak ayarlamamız gerekir:

Dr. Smith - İlaç X 400 mg

Dr. Smith - İlaç X 200 mg

Dr. Smith - İlaç X tanıtıcı el kitabı

Dr. Smith - İlaç X golf topu

Ürünleri engelleme bir ürün markasındaki bazı kalemleri engellerken bazılarını engellememenize olanak sağlar. Örneğin, bir birincil ilgili kişinin bir ilacın numunelerini almasını engelleyebilirsiniz ancak ilgili kişinin o ilaç ile ilgili promosyon kalemlerini almasına izin verebilirsiniz ya da ilgili kişinin 400 mg'lık ilacı alabilirken 200 mg'lık dozajı alamamasını sağlayabilirsiniz.

Bir Birincil Kişi için Ürün Engelleme Gereksinimleri

Birincil ilgili kişi için ürünleri engellemek için kullanıcı rolünüzde ve erişim profillerinizde Engellenmiş Ürün kayıt tipine uygun erişim olmalıdır. Ayrıca, Engellenmiş Ürün sekmesinin rolünüz için kullanılabilir olması gerekir. Engellenmiş Ürün sekmesini başka bir kullanıcı rolü için kullanılabilir hale getirmek için, rolünüzde İlaç Erişimini Yönetme ayrıcalığı bulunmalıdır.

Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma

Engelleniş Ürün Giriş Sayfası, engellenmiş ürünleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Engellenmiş Ürün Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Engellenmiş Ürün Kaydı Oluşturma

Engellenmiş ürün kaydı oluşturmak için Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasının En Son Değiştirilen Engellenmiş Ürünler bölümünde Yeni'ye tıklayın.

Engellenmiş Ürün Listeleriyle Çalışma

Engellenmiş Ürün Listeleri bölümü bir miktar filtrelenen liste görüntüler. Filtrelenen listeler aynı anda çalışabileceğiniz kayıt sayısını sınırlandırmanıza olanak sağlayan kayıtlar alt kümesi veya grubudur. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda engellenmiş ürünlerin standart listeleri açıklanmıştır.

Engellenmiş Ürün Listesi	Filtreler
Tüm Engellenmiş Ürünler	Görebildiğiniz tüm engellenmiş ürünler.
En Son Değiştirilen Engellenmiş Ürünler	Size görünür durumda olan, değiştirilme tarihine göre sıralanmış tüm engellenmiş ürünler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Engellenmiş Ürünleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Engellenmiş Ürünler bölümünde, en son değiştirilen engellenmiş ürünler gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Engellenmiş Ürün Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, Engellenmiş Ürünler Giriş Sayfanıza ek rapor bölümleri iliştiirebilirsiniz. Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Engellenmiş Ürün Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.

Engellenmiş Ürün Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

1 Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.

752 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- 2 Engellenmiş Ürün Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Engellenmiş ürünler ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750)

[Engellenmiş Ürünleri Yönetme](#) (sayfa 753)

[İlgili Kişiler için Engellenmiş Ürünler Listelerini Görüntüleme Hakkında](#) (sayfa 754)

[Engellenmiş Ürün Alanları](#) (sayfa 755)

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

Engellenmiş Ürünleri Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

[Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750)

[Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 751)

[İlgili Kişiler için Engellenmiş Ürünler Listelerini Görüntüleme Hakkında](#) (sayfa 754)

[Ürünleri Engelleme ve Akıllı Çağrı Şablonları Hakkında](#) (sayfa 754)

[Numune İsteği Kalem İş Akışları ve Engellenen Ürün Kuralları Hakkında](#) (sayfa 755)

[Engellenmiş Ürün Alanları](#) (sayfa 755)

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

İlgili Kişiler için Engellenmiş Ürünler Listelerini Görüntüleme Hakkında

Kullanıcıların İlgili Kişi Detayı sayfasında Engellenmiş Ürünleri görebilmeleri için Engellenmiş Ürünler ile ilgili bilgiler bölümünü uygun rollerin İlgili Kişi Detayı sayfa yerleşimlerine eklemeniz gerekir. Ayrıca uygun kullanıcı rollerini ve erişim profillerini İlgili Kişi kayıt tipi için Engellenmiş Ürünler ile ilgili kayıt tipine salt okunur erişim sağlayacak şekilde konfigüre etmeniz gerekir. Sayfa yerleşimlerine ilgili bilgiler bölümleri ekleme hakkında bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme ve Dinamik Sayfa Yerleşimlerini Belirleme. Kullanıcı rolleri ve erişim profilleri için erişim düzeyleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Kontrolleri.

İlgili Konular

[Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750)

[Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 751)

[Engellenmiş Ürünleri Yönetme](#) (sayfa 753)

[Engellenmiş Ürün Alanları](#) (sayfa 755)

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

Ürünleri Engelleme ve Akıllı Çağrı Şablonları Hakkında

Oracle CRM On Demand ürün engelleme kuralları akıllı çağrı şablonları için geçerli değildir. Grup kullanımı veya tekrarlanan kullanım için bir akıllı çağrı şablonu oluşturursanız ve daha sonra akıllı çağrı şablonunda belirlenen bir ürüne ürün engelleme kuralları uygularsanız Oracle CRM On Demand bir numune verme, ürün bilgisi verme veya ürün promosyonu sırasında akıllı çağrı şablonu kullanılırsa ürünü engellemez.

Örneğin, şu durumu göz önünde bulundurun:

- 1 İki ilgili kişi oluşturuyorsunuz; örneğin İlgili Kişi 1 ve İlgili Kişi 2.
- 2 İlgili Kişi 1 için bir çağrı oluşturuyorsunuz ve ürün Numune A olarak ayarlanmış bir şekilde İlgili Kişi 1 için bir numune bırakıyorsunuz.
- 3 Paylaşılmış Akıllı Çağrı şablonunu kullanarak çağrıyı kaydediyorsunuz.
- 4 Ürün Numune A olarak ayarlanmış bir şekilde İlgili Kişi 2 için engellenmiş bir ürün oluşturuyorsunuz.
- 5 İlgili Kişi 2 için bir çağrı oluşturuyorsunuz ve oluşturduğunuz akıllı çağrı şablonunu seçiyorsunuz.

Bu durumda şablon kullanıldığında otomatik olarak Numune A oluşturularak İlgili Kişi 2 ile ilişkilendirilir ve ürün engelleme kuralı atlanır. Numune A, İlgili Kişi 2 için engellenmiş olarak tanımlansa bile Numune A İlgili Kişi 2 ürün aramasında kullanılabilir.

DİKKAT: Önceki örneğin sonucuna göre, ürünleri engellerken akıllı çağrı şablonları kullanmanız gerekir. Ürün engelleme kuralları siz akıllı çağrı şablonlarını ayarladıktan sonra eklenirse, raporlama mekanizmanızı ürün tediyesi için manuel olarak değiştirmeniz gerekir. Şirketinizde ürün engelliyorsanız, akıllı çağrı şablonunuzu ürün engelleme kuralı tanımlandıktan sonra oluşturmanız ve ürün bir müşteri için engellenmediyse ürünü akıllı çağrı şablonuna eklemeniz önerilir.

Numune İsteği Kalemi İş Akışları ve Engellenen Ürün Kuralları Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki iş akışları kullanıldığında, numune isteği kalemleri için engellenen ürünlerin işlenmesi desteklenmez. Örneğin, aşağıdaki durumda bir numune isteği kalemi için oluşturulan iş akışı, engellenmiş ürün içeren numune isteğinin Ürün alanını Prod1 olarak ayarlar:

- 1 Şu kayıtları oluşturursunuz:
 - Firma: Acc1
 - İlgili Kişi: Adresle birlikte Con1
 - Ürünler: Prod1 ve Prod2
- 2 Prod1 ve Prod2 öğelerini bir yönetici kullanıcıya tahsis edersiniz.
- 3 Prod1 öğesinin Con1 ilgili kişisi için engellenmiş bir ürün olarak tanımlanacağı şekilde Prod1 ve Con1 için bir engellenmiş ürün kaydı oluşturursunuz.
- 4 Yeni Kayıt Kaydedildiğinde tetikleyicisi ve Alan Adı Ürün olarak, değeri Prod1 olarak ayarlanan bir Değerleri Güncelle eylemi olan bir numune isteği kalemi için iş akışı oluşturursunuz.
- 5 Acc1 öğesinden, bir çağrı oluşturursunuz ve çağrıdaki Numune İsteği bölümünde çağrı ilgili kişisi Con1 olan bir numune isteği oluşturursunuz.
- 6 Numune İsteği bölümünde, Numune İsteği Kalemi'nde Yeni öğesine tıklarsınız ve alanları şu şekilde doldurursunuz:
 - Sipariş Kalemi Numarası: 1
 - Miktar: 1
 - Ürün: Prod2

NOT: Con1 ilgili kişisi için Prod1 engellendiğinden yalnızca Prod2 görüntülenebilir.
- 7 Kaydı oluşturun.

Prod1 engellendiğinden numune isteği kalemi iş akışının Ürün alanını Prod1 olarak ayarlamamasını bekleyebilirsiniz. Ancak, 4. adımda ayarladığınız iş akışı eylemi tetiklense de iş akışı ürün engelleme kuralına uymaz. Sonuç olarak, iş akışı engellenmiş ürünü içeren numune isteği kaleminin Ürün alanını Prod1 olarak ayarlar.

Engellenmiş Ürün Alanları

Engellenmiş Ürün Düzenleme sayfasında bir engellenmiş ürüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Engellenmiş ürünleri, Engellenmiş Ürün Listesi sayfasında ve Engellenmiş Ürün Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı engellenmiş ürün alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Ürün	Engellemek istediğiniz ürün.
İlgili Kişi	Ürünü engellemek istediğiniz ilgili kişi.

İlgili Konular

[Engellenmiş Ürünler](#) (sayfa 750)

[Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 751)

[Engellenmiş Ürünleri Yönetme](#) (sayfa 753)

[İlgili Kişiler için Engellenmiş Ürünler Listelerini Görüntüleme Hakkında](#) (sayfa 754)

[Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme](#) (sayfa 650)

10 Servet Yönetimi

Oracle CRM On Demand servet yönetimi ile ilgili olarak aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Finansal Hesaplar. Finansal hesap bilgilerini yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Finansal Hesap Sahipleri. Finansal hesapların sahipleri hakkındaki bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Finansal Hesap Portföyleri. Bir finansal hesabın tek bir finansal ürününe ilişkin işlemleri yönetmek üzere bu sayfaları kullanın.

Finansal Planlar. Bir veya daha fazla spesifik finansal hesap için ilgili kişi veya işletme finansal planlarını yönetmek üzere bu sayfaları kullanın.

Finansal Ürünler. Finansal ürün bilgilerini yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Finansal İşlemler. Spesifik bir finansal hesabın işlemlerini izlemek üzere bu sayfaları kullanın.

Portföyler. Portföy firmalarını yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Haneler. Aynı hanede yaşayan bir grup ilişkili ilgili kişinin bilgilerini yönetmek üzere bu sayfaları kullanın.

Not: Tüm bu kayıt tipleri yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition ile kullanılabilir.

Haneler

Hane sayfalarını hane kayıtları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Ayrıca doğrudan haneye ilişkili randevuları, görevler, iş fırsatları ve servis talepleri eklemek için Hane sayfalarını da kullanabilirsiniz.

Hane, genellikle, aynı evde ve adreste yaşayan aileler (ebeveynler ve çocuklar) gibi ortak bir bağlantı veya ilişkiye sahip bir grup ilgili kişi anlamına gelir. Haneler, ilgili kişilerin gruplandırılmasına izin verir ve ilgili kişi gruplarını izleyebilir. Böylece, bir ilgili kişinin bir veya daha fazla hanede ya da ilgili kişi grubunda toplanmasına olanak tanınmış olur. Finansal kurumlar ve bankacılar, danışmanlar ve ilişki yöneticileri gibi bireysel kullanıcılar, ilgili kişileri gruplandırma özelliğini çeşitli alanlarda kullanabilirler. Hanelerle ilgili bilgiler, haneye bağlı olan ilgili kişilerden toplanabilir.

Haneler, hem hane geneline ilişkin önemli segment bilgileri hem de hane üyesi ilgili kişilerle ilgili bilgilerin özetini sağlar. Haneler sayfalarını, bir haneye ilgili demografik bilgileri tanımlamak ve yakalamak amacıyla kullanabilirsiniz. Ayrıca, Hane sayfalarını kullanarak müşterinin söz konusu haneye ilişkili finansal hesaplarını, ürünlerini ve ilgili kişi bilgilerini gözden geçirebilirsiniz. Bu bilgiler, müşterilerin verilerini değerlendirmenize olanak tanır.

Bir müşterinin tüm firmalarını haneye göre gruplandırmak, finansal bir kurumun müşterinin organizasyon için değerini belirlemesine ve müşteriye ek ürün ve hizmetlerin çapraz ve dikey satışını yapmaya yönelik fırsatları (örneğin, ev sahibi sigortası ve çocukların eğitimine yönelik krediler) izlemesine olanak tanır. Ayrıca,

müşterinin tüm finansal hesaplarını haneye göre görüntüleyebilme özelliği, finansal kurumun hanenin genel finansal konumunu görmesine olanak tanır.

Hanelerin Alt Hesapları ve Hanelerle İlgili Bilgiler

Hane sayfalarını, bir haneyi tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için kullanabilirsiniz. Ayrıca, Hane sayfalarını kullanarak bir hanenin alt hesaplarını ve şunlar dahil olmak üzere diğer ilgili bilgilerini gözden geçirebilirsiniz:

İlgili kişiler. İlgili kişiler haneye ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm ilgili kişileri görüntüleyebilirsiniz. İlgili kişiler hakkında bilgi için bkz. [İlgili Kişiler](#) (sayfa 303).

Aktiviteler. Randevular veya görevler bir haneye doğrudan veya hane ilgili kişisi yoluyla ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında bir haneye ilişkili tüm aktiviteleri görüntüleyebilirsiniz ve hane için doğrudan yeni aktiviteler oluşturabilirsiniz. Hane sayfasında yeni bir randevu veya görev oluşturduğunuzda öndeğer olarak hanenin Hane Adı ve Birincil İlgili Kişi değerleri kullanılır. Aktiviteler hakkında detaylı bilgi için, bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237)bölümünde açıklanan şekilde arayın.

İş Fırsatları. İş fırsatları bir haneye doğrudan veya hane ilgili kişisi yoluyla ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında bir haneye ilişkili tüm iş fırsatlarını görüntüleyebilirsiniz ve hane için doğrudan yeni iş fırsatları oluşturabilirsiniz. Hane sayfasında yeni bir iş fırsatı oluşturduğunuzda öndeğer olarak hanenin Hane Adı ve Birincil İlgili Kişi değerleri kullanılır. İş fırsatları ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatları](#) (sayfa 329).

Servis İstekleri. Servis talepleri bir haneye doğrudan veya hane ilgili kişisi yoluyla ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında bir haneye ilişkili tüm servis taleplerini görüntüleyebilirsiniz ve hane için doğrudan yeni servis talepleri oluşturabilirsiniz. Hane sayfasında yeni bir servis talebi oluşturduğunuzda öndeğer olarak hanenin Hane Adı ve Birincil İlgili Kişi değerleri kullanılır. Servis talepleri bilgileri için, [Servis İstekleri](#) (sayfa 431)bölümünde açıklanan şekilde arayın.

Hak Talepleri. Hak talepleri haneye ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm hak taleplerini görüntüleyebilirsiniz. Hak talepleri hakkında bilgi için bkz. [Hak Talepleri](#) (sayfa 802).

Finansal Planlar. Finansal planlar haneye ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm finansal planları görüntüleyebilirsiniz. Finansal planlar hakkında bilgi için bkz. [Finansal Planlar](#) (sayfa 784).

Police Sahipleri. Police sahipleri haneye ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm police sahiplerini görüntüleyebilirsiniz. Police sahipleri hakkında bilgi için bkz. [Police Sahipleri](#) (sayfa 825).

Finansal Hesap Sahipleri. Finansal hesap sahipleri haneye ilişkilendirilebilir. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm finansal hesap sahiplerini görüntüleyebilirsiniz. Finansal hesap sahipleri hakkında bilgi için bkz. [Finansal Hesap Sahipleri](#) (sayfa 777).

Hane Ekibi. Kullanıcılar, haneye ilişkilendirilen ekibin parçası olabilirler. Hane sayfasında, haneye ilişkilendirilen tüm ekip üyelerini (kullanıcıları) görüntüleyebilirsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz hane bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Haneler sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Hane Giriş Sayfasıyla Çalışma

Hane Giriş Sayfası haneleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Hane Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Hane Oluşturma

Son Görüntülediğim Haneleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak hane oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Hane Alanları](#) (sayfa 762).

Hane Listeleriyle çalışma

Hane Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda Hanelerin standart listeleri açıklanmıştır.

Hane Listesi	Filtreler
En Son Değiştirilen Haneler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm haneler
Tüm Haneler	Hanenin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm haneler

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Haneleri Görüntüleme

Son Görüntülediğim Haneler bölümü en son görüntülediğiniz haneleri gösterir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Hane Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Hane Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Haneler

En Son Değiştirilen Haneler

En Son Oluşturduğum Haneler

En Son Değiştirdiğim Haneler

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Hane Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.)

Hane Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Hane Giriş Sayfasında, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Hane Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili Hane bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Haneler](#) (sayfa 757)

[Haneleri Yönetme](#) (sayfa 760)

[Hane Alanları](#) (sayfa 762)

Haneleri Yönetme

Haneleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Hanelerin Profilini Oluşturma](#) (sayfa 761)

[Hane Üyelerini İzleme](#) (sayfa 761)

NOT: Bu özellik standart uygulamanın bir parçası değildir, dolayısıyla Oracle CRM On Demand sürümünüzde kullanılamayabilir.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtle Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme" sayfa 146)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Kayıtları Birleştirme](#) (sayfa 151)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili Hane bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Haneler](#) (sayfa 757)

[Hane Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 758)

[Hane Alanları](#) (sayfa 762)

Hanelerin Profilini Oluşturma

Hane kayıtlarındaki bilgileri güncelleyerek hanelerin profilini oluşturabilirsiniz.

Bir hanenin profilini oluşturmak için

- 1 Haneyi seçin.
Hane seçimiyle ilgili yönergeler için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Hane Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Hane Düzenleme sayfasında, bilgileri girin. Alanların açıklaması için bkz. [Hane Alanları](#) (sayfa 762).

Hane Üyelerini İzleme

Hane üyelerini izlemek için, onları haneye ilgili kişiler olarak ekleyin.

Hane üyelerini izlemek için

- 1 Hane kaydını seçin.
Hane kayıtları seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Hane Detayları sayfasında, İlgili Kişiler bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.

NOT: İlgili Kişiler bölümünü yerleşiminize eklemek isteyebilirsiniz. Yerleşimini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).

- İlgili Kişi Listesi sayfasında, Yeni İlgili Kişi alanında Arama simgesine tıklayın. Bu, İlgili Kişi Ara penceresini açar.
- İlgili Kişi Arama penceresinde bir ilgili kişi seçin.
- İlgili Kişi Listesi sayfasında, İlişki açılır menüsünde ilgili kişinin hane ile ilişkisini seçin.

Alan	Açıklama
Yeni İlgili Kişi	Hane için ilgili kişi adı. İlgili Kişi Ara penceresinde ilgili kişiyi seçin.
İlişki	İlgili kişinin hane ile ilişkisi. Birçok önceden tanımlı ilişki seçebilirsiniz, örneğin: Hane Reisi, Eş, Çocuk, Kayın, 2. Nesil Çocuk, Patron vb.
Aktar	Hane finansal toplamlarına (örneğin, Toplam Net Gelir veya Toplam Gelir) aktarmak üzere ilgili kişilerden oluşan bir alt küme seçmek için Aktar onay kutusunu işaretleyin. Seçilmeyen ilgili kişiler hiçbir hane toplamına veya hiçbir ilgili listeye (örneğin, İş Fırsatları, Portföyler, Aktiviteler veya Notlar) aktarılmaz. Aktar öndeğer olarak seçilidir. Not: İlgili Kişi Detayı sayfasındaki ve Hane Detayı sayfasındaki Aktar onay kutusu aynıdır, bundan dolayı, bir sayfadaki değişiklik diğer sayfayı da etkiler.

- İlgili Kişi Listesi sayfasında Kaydet'e tıklayın.
- İlgili kişi seçmek için Yeni İlgili Kişi alanında aşağıya gidin, İlişki seçim listesinde ilgili kişinin hane ile ilişkisini seçin.

Hane alanları ile ilgili bilgiler için bkz. [Hane Alanları](#) (sayfa 762).

NOT: Yöneticiniz, özel alanlar ve ayrıca ilgili kayıt tipi İlgili Kişi veya Hane olan özel ilgili bilgiler alanları ekleyerek Hane İlgili Kişisi kayıt tipini özelleştirebilirler. Yöneticiniz yeni özel alanları ve özel ilgili bilgiler alanlarını Hane İlgili Kişisi sayfa yerleşimine dahil edebilir. Hane İlgili Kişisi ilgili bilgiler bölümlerindeki özel alanları düzenleyebilirsiniz ancak özel ilgili bilgiler alanlarını düzenleyemezsiniz. Özel ilgili bilgiler alanları ve bunların nasıl oluşturulacağı hakkında bilgi için Özel İlgili Bilgiler Alanları Hakkında ve Özel İlgili Bilgiler Alanları Oluşturma.

Hane Alanları

Hane eklemek veya mevcut bir hanenin detaylarını güncellemek için Hane Düzenleme sayfasını kullanın. Hane Düzenleme sayfasında bir haneye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur. Hane sayfalarındaki alanların çoğu, Topla alanı işaretli olarak bir haneye bağlı ilgili kişi kayıtlarından hesaplandığı için salt okunurdur. Toplam Varlıklar gibi ekleme alanlar, hanede Topla alanı işaretli olan tüm ilgili kişilerden derlenir. Adresler gibi ekleme olmayan alanlar, genellikle hanedeki birincil ilgili kişiden toplanır.

Haneye bağlı hiçbir ilgili kişi kaydı yoksa hane kaydına ilgili kişiler ekleyebilirsiniz. Bunun için bkz. [Hane Üyelerini İzleme](#) (sayfa 761).

Alan	Açıklama
Temel Hane Bilgileri	
Hane Adı	Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Birincil	Salt okunur.
Hane Detaylı Bilgileri	
Tip	Öndeğerler şunlardır: Aile - Çocuklar, Aile - Çocuk Yok, Aile - Kıdemli Vatandaş, Bekar, Bekar Ebeveyn Aile, Aile, Geniş Aile, Evli Olmayan Çift, Boş Yuva, Emekli ve Diğer.
Segment	Öndeğerler şunlardır: Beyaz Yakalı, Mavi Yakalı, Kırsal, Kendi Konutu, Kiralayan, Kırsal/Çiftçi, Kitle Perakende, Kitle Yüksek Kesim, Servet, Yüksek Servet ve Çok Yüksek Servet'tir.
Son Aktivite	Salt okunur. Haneye bağlı son aktivitenin tarihini yansıtır.
Hane Halkı Reisi Doğum Tarihi	Salt okunur.
Ek Bilgi	
Firma	Salt okunur.
İlgili Kişi	Salt okunur.
Sahip	Hane kaydının sahibi. Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir. Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Hane Finansal Profili	
Toplam Gelir	İlgili kişilerin, hanede toplanan toplam geliri. Salt okunur.

Alan	Açıklama
Toplam Varlıklar	İlgili kişilerin, hanede toplanan toplam varlığı. Salt okunur.
Toplam Harcama	İlgili kişilerin, hanede toplanan toplam harcaması. Salt okunur.
Toplam Borçlar	İlgili kişilerin, hanede toplanan toplam borçları. Salt okunur.
Toplam Net Değer	İlgili kişilerin, hanede toplanan toplam net değeri. Salt okunur.
Yatırım Risk Profili	
Risk Profili	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.
Deneyim Düzeyi	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.
Yatırım Süresi	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.
Geçerli Yatırım Karması	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.
Hedef	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.
Birincil Amaç	Hanenin birincil ilgili kişi kaydından doldurulur. Salt okunur.

İlgili Bilgiler

İlgili Hane bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Haneler](#) (sayfa 757)

[Hane Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 758)

[Haneleri Yönetme](#) (sayfa 760)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

Portföyler

Portföy sayfalarını portföy kayıtları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Portföyler, ilgili kişiyle ilgili izlemek istediğiniz herhangi bir tipte bilgi olabilir.

Portföyler aşağıdakileri temsil edebilir:

Finansal hesaplar. Bir aracı kurum hesabı, kredi veya kredi kartı

Sigorta sözleşmeleri. Yaşam sigortası poliçesi veya yıllık ödeme

Portföy sayfalarını, bir portföyü tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için kullanabilirsiniz.

İPUCU: Finansal hesap kayıt tipini ve finansal hesap hiyerarşisini, portföy olarak da bilinen finansal hesap gruplarını izlemek için kullanabilirsiniz. Finansal hesaplar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Üst Finansal Hesapları İzleme](#) (sayfa 775).

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal hesap bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Portföyler sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Portföy Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma

Portföy Firması Giriş Sayfası, portföy firmalarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Portföy Firması Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Portföy Firması Oluşturma

Son Görüntülediğim Kampanyalar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak portföy firması oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Portföy Firması Alanları](#) (sayfa 769).

Portföy Firması Listeleriyle Çalışma

Portföy Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda portföy firmalarının standart listeleri açıklanmıştır.

Portföy Listesi	Filtreler
Tüm Portföy Firmaları	Görebildiğiniz tüm portföy firmaları
En Son Oluşturulan Portföyler	Size görünür durumda olan, oluşturma tarihine göre sıralanmış tüm portföy firmaları
En Son Değiştirilen Portföyler	Size görünür durumda olan, değişime tarihine göre sıralanmış tüm portföy firmaları
En Son Değiştirdiğim Portföyler	En son değiştirdiğiniz tüm portföy firmaları.
En Son Oluşturduğum Portföyler	En son oluşturduğunuz tüm portföy firmaları.
Portföy Firmalarım	Sahip alanında adınızın bulunduğu tüm portföy firmaları

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

Not: Portföy Hesabı listesindeki Taşıtlar ve Varlık kayıt tiplerinin kullanılabilirliği, şirket profilinde Portföy Hesaplarından Taşıtlar/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut seçeneği ile kontrol edilir. Daha fazla bilgi için, bkz. Şirketinizin Profilini ve Global Öndeğerleri Ayarlama.

En Son Değiştirilen Portföy Firmalarını Görüntüleme

En Son Görüntülediğim Portföyler bölümünde, en son görüntülediğiniz portföy firmaları gösterilir.

Portföy Firması Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, Portföy Firması Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Portföyler

En Son Değiştirilen Portföyler

En Son Oluşturduğum Portföyler

En Son Değiştirdiğim Portföyler

Bir veya daha çok rapor bölümü (Şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Portföy Firması Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.)

Portföy Firması Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Portföy Firması Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Portföy Firması Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili portföy firması bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Portföy Firması Alanları](#) (sayfa 769)

[Portföy Firmalarını Yönetme](#) (sayfa 767)

Portföy Firmalarını Yönetme

Portföy firmalarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Portföy Firmaları İçin Anahtar İlgili Kişileri İzleme](#) (sayfa 768)

[Portföy Alt Firmaları Belirleme](#) (sayfa 768)

NOT: Bu özellik standart uygulamanın bir parçası değildir, dolayısıyla Oracle CRM On Demand sürümünüzde kullanılamayabilir.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114) (tavsiyeler dahil)

[Kayıtları Paylaşma \(Ekipler\)](#) (sayfa 146)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "[Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme](#)" sayfa 146)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

Kayıt Tiplerini Yeniden Adlandırma

[Kayıtları Birleştirme](#) (sayfa 151)

[Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme](#) (sayfa 199)

Defter Ayarlama İşlemi

Kayıt Tipleri için Web Ek Programları Oluşturma

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili Portföy Firması bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Portföy Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 765)

[Portföy Firması Alanları](#) (sayfa 769)

Portföy Firmaları İçin Anahtar İlgili Kişileri İzleme

Portföy firmaları için anahtar ilgili kişileri izlemek için, bu ilgili kişileri portföy firması kaydına bağlı ilgili kişiler olarak ekleyin.

Portföy firmaları için anahtar ilgili kişileri izlemek için

- 1 Portföy firması kaydını seçin.
Portföy firması seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Portföy Firması Detayları sayfasında, İlgili Kişiler bölümüne gidin ve Ekle'ye tıklayın.
NOT: İlgili Kişiler bölümünü yerleşiminize eklemek isteyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).
- 3 İlgili Kişi Listesi sayfasında, Ad sütununun yanındaki Arama simgesine tıklayın.
- 4 Arama penceresinde, yeni bir ilgili kişi kaydı oluşturmak üzere Yeni'ye tıklayabilir veya mevcut bir ilgili kişiyi seçebilirsiniz.
- 5 İlgili Kişi Listesi sayfasında, gerekli bilgileri girin.
- 6 Kaydı oluşturun.

Portföy Alt Firmaları Belirleme

Üst alt ilişkisi belirleyerek, hayat sigortası poliçesindeki bir yatırım fonu veya aracı kurum firması gibi portföy firması hiyerarşileri belirtebilirsiniz. Önce üst portföy hesabını oluşturun, ardından bu hesabı alt veya portföy alt hesabının üstü olarak seçin.

Portföylerin, portföy alt hesapları ile bir noktadan çok noktaya ilişkisi vardır. Örneğin, aracı kurum portföy hesabı için birçok yatırım fonunuz veya stok alt hesaplarınız olabilir.

Portföy alt hesabı oluşturmak için

- 1 Üst portföy hesabını seçin.
Portföy hesapları seçme ile ilgili bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Portföy Firması Detayları sayfasında, Portföy Alt Firmaları bölümüne ilerleyip Yeni'ye tıklayın.
NOT: Portföy Alt Firmaları bölümünü yerleşiminize eklemeniz gerekebilir. Yerleşimini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871).
- 3 Başlatılan Portföy Firması Düzenleme sayfasındaki alanları doldurun.
- 4 Kaydı oluşturun.

Üst portföy firmasını belirlemek için

- 1 Alt portföy alt firmasını seçin.
Portföy firması seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Portföy Firması Düzenleme sayfasında, Üst Portföy Firması alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.
- 3 Arama penceresinde, üst portföy firmasını seçin.
- 4 Kaydı oluşturun.

Portföy Firması Alanları

Portföy firması eklemek veya mevcut bir portföy firmasının detaylarını güncellemek için Portföy Firması Düzenleme sayfasını kullanın. Portföy Firması Düzenleme sayfasında bir portföy firmasına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Anahtar Firma Bilgileri	
Firma Numarası	Gerekli alan. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Kurum	Bu portföy firmasıyla bağlantılı kurum için arama alanı.
Ürün	Bu portföy firmasıyla bağlantılı ürün için arama alanı.
Firma Tipi	Mevcut firma tiplerine ilişkin seçim listesi. Öndeğerler şunlardır: Yıllık Ödeme Sözleşmesi, Grup Poliçesi, 401K, Denetleme, IRA, Hayat Sigortası, Yatırım Fonu, Tasarruflar ve Diğer.
Birincil İlgili Kişi	Salt okunur.
Firma	Bu portföy firmasıyla bağlantılı firma için arama alanı.
Gelir	Bu portföy firmasıyla bağlantılı gelir.
Satılma Tarihi	Finansal hesabın açıldığı tarih.
İptal Edilme/Satılma Tarihi	Finansal hesabın kapatıldığı tarih. Söz konusu olan, sahip olunan bireysel bir kıymetse, bu, tüm hisse senetlerinin satıldığı tarih olabilir.

Alan	Açıklama
Durum	Portföy firmasının durumu. Öndeğerler şunlardır: Aktif, Beklemede, Fiyat Teklifi, Sonlandırıldı ve Kapatıldı.
Üst Portföy Firması	Geçerli portföy firması için üst portföy firması.
Sahip	<p>Portföy firması kaydının sahibi.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
Birincil Grup	<p>Portföy sahibinin birincil grubu.</p> <p>Sürüm 13'ten önceki sürümlerde, bu alan Portföy kayıtlarının Grup görünürlüğü tanımlamak için kullanılır. Bu yeteneği değiştirmek için defter işlevini kullanmanızı öneririz. Daha fazla bilgi için bkz. Defterleri Ayarlama İşlemi.</p>
Poliçe Bilgileri	
Risk Sınıfı	Portföyün risk düzeyini tanımlar. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Prim	Kendi para biriminizde, sigorta poliçesinin maliyeti.
İtibari Değer	Kendi para biriminizde, sigorta poliçesinin itibari değeri.
Geçerlilik Tarihi	Sigorta poliçesinin başlangıç tarihi.
Geçerlilik Son Tarihi	Sigorta poliçesinin geçerlilik son tarihi.
Yatırım Bilgileri	
Toplam Varlık Değeri	Kendi para biriminizde, tüm yatırımlarınızın değeri.
Değerleme Tarihi	Toplam varlıklarınızın değerlendirme tarihi.
Kredi Bilgileri	
Kredi Tutarı	Kendi para biriminizde, kredinizin değeri.
Yıllık Faiz Oranı	Kredinizin faiz oranı.
Vade Sonu	Kredi ödemesinin vade tarihi.

Alan	Açıklama
Süre	Salt okunur. Süre ve Süre Biriminin birleşimi.
Süre	Kredinin amorti edildiği süre, genellikle ay ile ifade edilir.
Süre Birimi	Olası süre birimlerinin seçim listesi. Öndeğerler şunlardır: Gün, Hatfa, Ay ve Yıl.
Kredi Kartı Bilgileri	
Kredi Limiti	Firmanın kullanabileceği maksimum kredi.
Yıllık Faiz Oranı	Bakiyenin borçlandırıldığı giderlere uygulanan yıllık faiz oranı.

Portföy İlgili Kişi Alanları

Aşağıdaki tabloda şirket yöneticinizin kullanılabilir hale getirebileceği ve sizin bir portföy firması ile ilgili İlgili Kişiler ilgili kaydı altında görebileceğiniz bazı alanlar hakkında bilgiler verilmiştir.

Alan	Açıklama
Birincil Sigortalanan	Bu onay kutusu kişinin genellikle kastedilen poliçe sahibi olduğunu ve sigorta kapsamı isteği dolduran ve imzalayan kişi olduğunu gösterir.
Sahip	Bu onay kutusu sigortalananmakta olan mülkün sahibini gösterir.
Adlandırılmış Sigortalanan	Bu onay kutusu bir sigorta sözleşmesinin yapıldığı adlandırılmış kişiyi ve poliçe ile kimin çıkarlarının korunduğunu gösterir.

NOT: Yöneticiniz, özel alanlar ve ayrıca ilgili kayıt tipi İlgili Kişi veya Portföy olan özel ilgili bilgiler alanları ekleyerek İlgili Kişi Portföyü kayıt tipini özelleştirebilirler. Yöneticiniz yeni özel alanları ve özel ilgili bilgiler alanlarını İlgili Kişi Portföyü sayfa yerleşimine dahil edebilir. İlgili Kişi Portföyü ilgili bilgiler bölümlerindeki özel alanları düzenleyebilirsiniz ancak özel ilgili bilgiler alanlarını düzenleyemezsiniz. Özel ilgili bilgiler alanları ve bunların nasıl oluşturulacağı hakkında bilgi için Özel İlgili Bilgiler Alanları Hakkında ve Özel İlgili Bilgiler Alanları Oluşturma.

İlgili Bilgiler

İlgili Portföy Firması bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Portföy Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 765)

[Portföy Firmalarını Yönetme](#) (sayfa 767)

Finansal Hesaplar

Her tipte finansal hesap oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal Hesap sayfalarını kullanın. Finansal hesaplar, tipik olarak finansal kurumun yönettiği bir ilgili kişi veya işletmenin finansal hesaplarıdır. Ancak, finansal hesaplar, ilgili kişi veya işletmenin tüm finansal hesaplarını da (diğer finansal kurumlardaki hesaplar dahil olmak üzere) izleyebilirler.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal hesap bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Finansal Hesaplar sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Finansal hesap, finansal kurumlar arasındaki finansal işlemlerin kayıdır. Finansal kurumun spesifik bir güvene dayalı sorumluluk sahibi olduğu finansal ürünleri içerir. Finansal ürünler, finansal kurumların hem ilgili kişi hem de iş ilişkilerini yönetmesine yönelik bir yapı sağlar.

NOT: Oracle CRM On Demand Financial Services Edition uygulamasında, *Firma Ticari Hesap* olarak adlandırılır. Ticari hesaplar; işletme, şirket veya vakıf gibi tüzel bir kişiyi temsil eder. Bölümleri, departmanları ve diğer karmaşık yasal yapıları desteklemek üzere alt ve üst ilişkiler sağlarlar.

Finansal hesapları kullanarak tasarruflar, çek, ipotek, depozito sertifikaları, kredi kartları, talep mevduat hesapları, yatırımlar, krediler, emeklilik, eğitim gibi tüm finansal hesap tiplerini izleyebilirsiniz.

Finansal kurumlar, finansal hesapları kullanarak finansal hesap merkezli ilişkilerden müşteri ve hane merkezli ilişkilere geçebilir. Bu özelliği kullanarak, müşteri ve hane merkezli ilişkileri desteklemek amacıyla Finansal Hesap Tipi, Bakiye ve Birleşik alanlarında yer alan aktiviteler, iş fırsatları, servis istekleri ve takvimler gibi üst düzey finansal hesap bilgilerine erişebilirsiniz. Ayrıca, finansal hesaplar, hesap hiyerarşilerini ve alt hesapları da destekler. Bu hiyerarşiler, hesapların portföylerde gruplandırılmasına olanak tanır. Hesap gruplandırma, finansal hesapları portföylerde gruplandırmak üzere kullanılır. Aşağıdaki şekillerde bazı hiyerarşi örnekleri gösterilmiştir. Şekil 1'de, bir finansal hesap için alt ve üst ilişkisi gösterilmiştir. Şekil 2'de bir portföy firması ve finansal hesap ilişkisi gösterilmiştir. Şekil 3'te bir finansal hesap ve alt hesap ilişkisi gösterilmiştir.

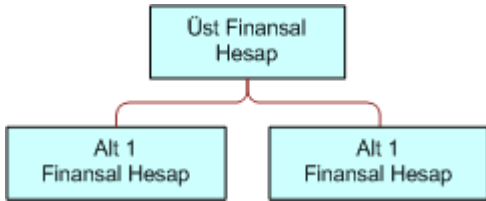


Figure 1: Finansal Hesap için Üst ve Alt İlişkisi

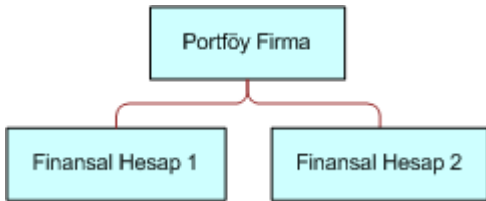


Figure 2: Portföy Hesabı ve Finansal Hesap İlişkisi

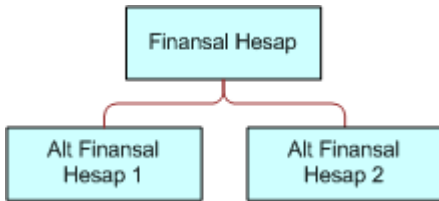


Figure 3: Finansal Hesap ve Alt Hesap İlişkisi

Finansal Hesap sayfalarını, bir finansal hesabı tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için kullanabilirsiniz. Ayrıca, Finansal Hesap sayfalarını kullanarak bir finansal hesabın alt hesaplarını ve şunlar dahil olmak üzere diğer ilgili bilgilerini gözden geçirebilirsiniz:

[Finansal Hesap Sahipleri](#) (sayfa 777)

[Finansal Hesap Portföyleri](#) (sayfa 780)

[Finansal İşlemler](#) (sayfa 793)

[Finansal Planlar](#) (sayfa 784)

[Poliçeler](#) (sayfa 821)

İş Fırsatları (sayfa 329). Finansal Hesap sayfalarında, finansal hesapla ilişkilendirilen tüm iş fırsatlarını görüntüleyebilirsiniz.

Aktiviteler. Finansal Hesap sayfalarında, finansal hesapla ilişkilendirilen tüm aktiviteleri görüntüleyebilirsiniz.

Servis İstekleri (sayfa 431). Finansal Hesap sayfalarında, finansal hesapla ilişkilendirilen tüm servis isteklerini görüntüleyebilirsiniz.

Satış Olanakları (sayfa 252). Finansal Hesap sayfalarında, finansal hesapla ilişkilendirilen tüm satış olanaklarını görüntüleyebilirsiniz.

Finansal Hesap Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal Hesap Giriş Sayfası, finansal hesapları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Finansal Hesap Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal Hesap Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal Hesaplar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal hesap oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal Hesap Alanları](#) (sayfa 775).

Finansal Hesap Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal hesapların standart listeleri açıklanmıştır.

Finansal Hesap Listesi	Filtreler
Tüm Finansal Hesaplar	Görebildiğiniz tüm finansal hesaplar
En Son Değiştirilen Finansal Hesaplar	En son değiştirdiğiniz tüm finansal hesaplar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal Hesapları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal Hesaplar bölümünde, en son değiştirilen finansal hesaplar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal Hesap Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Finansal Hesap Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Finansal Hesap Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal Hesap Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal Hesap Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Finansal Hesap Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal Hesap Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Finansal Hesapları Yönetme

Finansal hesapları yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Üst Finansal Hesapları İzleme](#) (sayfa 775)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili finansal hesap bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Hesap Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 773)

[Finansal Hesap Alanları](#) (sayfa 775)

Üst Finansal Hesapları İzleme

Finansal hesabın üst finansal hesabını izlemeye izin vermek için, üst finansal hesabı alt finansal hesapta Üst Finansal Hesap Alanına ekleyin.

Üst finansal hesabı izlemek için

- 1 Finansal hesabı seçin.
Finansal hesapları seçme ile ilgili bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Finansal Hesap Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Finansal Hesap Düzenleme sayfasında, Üst Finansal Hesap alanını seçip bir finansal hesap belirleyin.

Finansal Hesap Alanları

Finansal hesap eklemek veya mevcut bir finansal hesabın detaylarını güncellemek için Finansal Hesap Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal Hesap Düzenleme sayfasında bir finansal hesaba ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Finansal Hesap seçerek, finansal hesap hiyerarşileri (portföy finansal hesabının alt hesabı gibi) belirtebilirsiniz. Hiyerarşiler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Üst Finansal Hesapları İzleme](#) (sayfa 775).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Finansal Hesap Profili	
Finansal Hesap Numarası	Finansal hesabın numarası. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Alan	Açıklama
Finansal Hesap Tipi	Tasarruflar, Kredi, İpotek, Yatırım, Servet, Eğitim, Sigorta gibi finansal hesap tipleri.
Birincil Hesap	Bu onay kutusu, bu finansal hesabın birincil finansal hesap olduğunu belirtmek için kullanılır.
Ana Şube	Finansal kurumdaki finansal hesap için ana şube.
Finansal Hesap	Finansal hesabın adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Açma Tarihi	Finansal hesabın finansal kurumda açıldığı tarih.
Birleşik	Bu onay kutusu, finansal hesabın birleşik sahipliği olduğunu belirtmek için kullanılır. Finansal hesabın sahipliğini birden fazla ilgili kişi paylaşır.
Mesafeli	Bu onay kutusu, bu finansal hesabın mesafeli olduğunu belirtmek için kullanılır. <i>Mesafeli</i> , bu finansal hesabın bu finansal kurum tarafından değil başka bir finansal kurum tarafından barındırıldığı anlamına gelir.
Bakiye	Finansal hesabın bakiyesini temsil eden para birimi alanı.
Bakiye başlangıç tarihi	Bakiyenin en son güncellendiği tarih ve saat.
Finansal Hesap Detayları	
Entegrasyon No	Finansal hesapla ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Mesafeli Kurum	Bu finansal hesabın barındırılmakta olduğu finansal kurumun adı.
Üst Finansal Hesap	Bu alt finansal hesabın üst finansal hesabı.
Finansal Hesap Entegrasyonu	
Açıklama	Finansal hesabın detaylı açıklaması.
Harici No	Finansal hesapla ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal hesabın verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).
Harici Kaynak	Finansal hesap sahip olunan kıymetleri hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Ek Bilgi	

Alan	Açıklama
Sahip	Finansal hesap kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

İlgili Konular

İlgili Finansal Hesap Bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Hesap Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 773)

[Finansal Hesapları Yönetme](#) (sayfa 774)

Finansal Hesap Sahipleri

Finansal hesapla sahipleri arasındaki ilişkiyi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal Hesap Sahibi sayfalarını kullanın. *Finansal hesap sahibi*, finansal hesapla ilişkisi olan herhangi bir ilgili kişidir (tipik olarak, finansal hesabın yasal sahibi.)

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal hesap sahibi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Finansal Hesap Sahibi sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Finansal hesap sahibi ilgili kişilerle finansal hesaplar arasındaki ilişkileri izleyerek hangi ilgili kişilerin hangi finansal hesaplarla, hangi finansal hesapların hangi ilgili kişilerle ilişkili olduğuna yönelik tam bir anlayış sağlar.

Finansal kurumlar ve kullanıcılar, finansal hesap sahiplerini kullanarak ilgili kişilerle finansal hesaplar arasındaki ilişkiyi, ilişkinin spesifik özelliklerini ve detaylarını izleyebilirler. Finansal hesap sahipleri, ilgili kişinin finansal hesaba ilişkin rolünü izleyebilir (yasal sahip, kanuni temsilci, danışman, başişçi vb.).

Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfası, finansal hesap sahiplerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal Hesap Sahibi Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Sahipleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal hesap sahibi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal Hesap Sahibi Alanları](#) (sayfa 779).

Finansal Hesap Sahibi Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal hesap sahiplerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Finansal Hesap Sahibi Listesi	Filtreler
Tüm Finansal Hesap Sahipleri	Finansal hesap sahibinin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm finansal hesap sahipleri
En Son Değiştirilen Finansal Hesap Sahipleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm finansal hesap sahipleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Sahiplerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Sahipleri bölümünde, en son değiştirilen finansal hesap sahipleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal Hesap Sahipleri Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili finansal hesap sahibi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Hesap Sahiplerini Yönetme](#) (sayfa 779)

[Finansal Hesap Sahibi Alanları](#) (sayfa 779)

Finansal Hesap Sahiplerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 777)

[Finansal Hesap Sahibi Alanları](#) (sayfa 779)

Finansal Hesap Sahibi Alanları

Finansal hesap sahibi eklemek veya mevcut bir finansal hesap sahibinin detaylarını güncellemek için Finansal Hesap Sahibi Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal Hesap Sahibi Düzenleme sayfasında bir finansal hesap sahibine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Finansal hesap sahibi bilgilerini, Finansal Hesap Sahibi Listesi sayfasında ve Finansal Hesap Sahibi Detay sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
------	----------

Alan	Açıklama
Finansal Hesap Sahibi Profili	
Finansal Hesap Sahibi Adı	Finansal hesap sahibinin adı (genellikle bir ilgili kişi). Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Finansal Hesap	Finansal hesap sahibinin ilişkili olduğu finansal hesap.
Rol	Finansal hesap sahibinin rolü. Finansal hesap sahibi birden fazla role sahip olabilir. Bazı örnek roller: Yasal Temsilci, Sahip, Avukat ve Etkileyen.
Birincil İlgili Kişi	Finansal hesap sahibi, finansal hesap için birincil ilgili kişidir.
Katıldığı Tarih	Finansal hesap sahibinin finansal hesapla ilk ilişkilendirildiği tarih. Bu, finansal hesaptaki Açılış Tarihinden farklı olabilir. Örneğin, finansal hesabın açıldığı tarihten sonra yasal bir temsilciye finansal hesap ataması yapılabilir (ya da sorumluluğu verilebilir).
Harici No	Finansal hesap sahibiyle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Finansal hesap sahibi hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.). Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal hesap sahibinin verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 777)

Finansal Hesap Portföyleri

Spesifik bir finansal hesabın taşıdığı finansal ürünleri oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal Hesap Portföyü sayfalarını kullanın. Finansal hesap portföyleri, tipik olarak herhangi bir finansal hesabın tek bir finansal ürününe ilişkin finansal hesap işlemlerinin bütünüdür.

Finansal hesap portföyleri, her finansal hesabın hangi finansal ürünleri taşıdığını bilmenizi sağlar. Finansal hesap portföyleri, aşağıdakiler gibi tüm finansal ürün tiplerini izlemek için kullanılabilir:

Fiziksel varlıklar (örneğin, ev, sanat eseri ve araba)

Finansal enstrümanlar (örneğin, bono, hisse senedi ve yatırım fonu)

Finansal servisler ve mevduatlar (örneğin, ipotek, kredi limiti)

Finansal ürünlerde tanımladığınız diğer tüm enstrümanlar

Finansal kurumlar, finansal hesap portföylerini kullanarak müşterinin finansal hesaplarıyla ilgili özet bilgileri orta ofisten arka ofise iletebilir. Bu bilgiler, müşterilere veya hanelere dayalı görünüm sunar. Oracle CRM On Demand uygulamasında, müşteriyle ilişkileri yönettiğinizde finansal hesap portföyleriyle ilgili miktar, fiyatlar, performans ve önemli tarihler (satınalma tarihi gibi) gibi detaylı bilgileri kullanabilirsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal hesap bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Finansal Hesap Portföyü sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfası, finansal hesap sahiplerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal Hesap Portföyü Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Portföyleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal hesap portföyü oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal Hesap Portföyü Alanları](#) (sayfa 783).

Finansal Hesap Portföyü Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal hesap portföylerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Finansal Hesap Portföyü Listesi	Filtreler
Tüm Finansal Hesap Portföyleri	Finansal hesap portföyünün kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm finansal hesap portföyleri
En Son Değiştirilen Finansal Hesap Portföyleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm finansal hesap portföyleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Portföylerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal Hesap Portföyleri bölümünde, en son değiştirilen finansal hesap portföyleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin ayarına bağlı olarak Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfasında, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Finansal Hesap Portföylerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Hesap Portföyü Alanları](#) (sayfa 783)

Finansal Hesap Portföyü Alanları

Finansal hesap portföyü eklemek veya mevcut bir finansal hesap portföyünün detaylarını güncellemek için Finansal Hesap Portföyü Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal Hesap Portföyü Düzenleme sayfasında bir finansal hesap portföyüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sağlanmıştır.

Alan	Açıklama
Finansal Hesap Portföyleri Profili	
Finansal Hesap	Finansal hesap portföyüyle ilişkili finansal hesap.
Finansal Ürün	Finansal hesap portföyüyle ilişkili finansal ürün.
Finansal Hesap Sahip Olunan Kıymetler Adı	Finansal hesap portföyünün benzersiz adı.
Miktar	Bu finansal hesap için bu finansal ürünün portföylerinin finansal ürün birim sayısı. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Satılma Fiyatı	Bu finansal hesap için bu finansal ürünün portföylerinin satılma fiyatı. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Satılma Tarihi	Bu finansal hesap için bu finansal ürünün portföylerinin satın alındığı tarih. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Değer	Portföylerin değeri (satılma fiyatının miktarla çarpılması). Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Performans	Bu finansal hesap için bu finansal ürünün portföylerinin yüzde kazancı veya kaybı. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Finansal Hesap Portföyleri Entegrasyonu	
Entegrasyon No	Finansal hesap portföyleriyle ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici No	Finansal hesap portföyleriyle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Finansal hesap sahip olunan kıymetleri hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal hesap portföyünün verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

Finansal Planlar

Finansal hesap için finansal planlar oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal Hesap Planı sayfalarını kullanın. *Finansal planlar*, tipik olarak finansal bir kurumun yönettiği bir veya daha fazla spesifik finansal hesap için herhangi bir ilgili kişi veya işletmenin finansal planıdır.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal hesap planı bilgilerinin izlenmesini içermiyorsa, Finansal Plan sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Finansal plan; durum, plan aşaması ve onaylar gibi bilgilere erişim sağlayarak üst düzey finansal planlama sunar. Ayrıca, orta ofis ve arka ofis uygulamalarıyla bağlantı sağlar. Web servislerinden alınan toplu beslemeler ve güncellemeler, Oracle CRM On Demand uygulamasında genellikle orta ofis ve arka ofis bilgilerini entegre etmek üzere kullanılır.

Finansal kurumlar, finansal planları kullanarak müşteri ilişkileri yönetimini bütün bir finansal planlama yaşam döngüsündeki finansal planlama görevleri, iş akışları ve teslimatlarla entegre edebilir. Bu özelliği kullanarak, müşteri ve hane merkezli finansal planlama sağlamak amacıyla aktivite, iş fırsatları, servis istekleri ve satış olanaklarını izleyebilirsiniz.

Finansal Plan sayfalarını, bir finansal planı tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için kullanabilirsiniz. Ayrıca, Finansal Plan sayfalarını kullanarak bir finansal planın alt hesaplarını ve şunlar dahil olmak üzere diğer ilgili bilgilerini gözden geçirebilirsiniz:

İş Fırsatı. Daha fazla bilgi için bkz. [İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında](#) (sayfa 329).

Aktivite. Daha fazla bilgi için bkz. [Aktivite Alanları](#) (sayfa 237).

Servis İsteği. Daha fazla bilgi için bkz. [Servis ve İletişimi Yönetme](#) (bkz. "[Servisi ve İletişimi Yönetme](#)" sayfa 429).

Satış Olanakları. Daha fazla bilgi için bkz. [Satış Olanakları](#) (sayfa 252).

Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal Hesap Giriş Sayfası, finansal planları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Finansal Plan Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal Plan Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal Planlar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal plan oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal Plan Alanları](#) (sayfa 786).

Finansal Plan Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal planların standart listeleri açıklanmıştır.

Finansal Plan Listesi	Filtreler
Tüm Finansal Planlar	Finansal planın kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm finansal planlar.
En Son Değiştirilen Finansal Planlar	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm finansal sahipler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal Planları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal Planlar bölümünde, en son görüntülediğiniz finansal planlar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal Plan Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Finansal Plan Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Finansal Plan Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal Plan Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal Plan Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Finansal Plan Giriş Sayfanızda, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal Plan Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Finansal Planları Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 784)

[Finansal Plan Alanları](#) (sayfa 786)

Finansal Plan Alanları

Finansal plan eklemek veya mevcut bir finansal planın detaylarını güncellemek için Finansal Plan Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal Plan Düzenleme sayfasında bir finansal plana ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Finansal planları, Finansal Plan Listesi sayfasında ve Finansal Plan Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kayıt Detaylarını Güncelleme

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı Finansal Plan alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Finansal Plan Profili	
Finansal Plan Adı	Finansal planın adı.
Tip	Finansal plan tipi. Örnekler: emeklilik, portföy, servet, eğitim vb.
Finansal Hesap	Planın ilişkili olduğu finansal hesap.
Durum	Finansal plan durumu. Örnekler: İşleniyor, Aktif, Onaylandı, Yönetim Tarafından Gözden Geçiriliyor, Müşteri Tarafından Gözden Geçiriliyor vb.
İlgili Kişiye Gönderildi	Bu finansal planın ilgili kişiye gönderilip gönderilmediğini belirtmek için bu onay kutusunu seçin.
İlgili Kişi Tarafından Onaylanan	Bu finansal planın ilgili kişi tarafından onaylanıp onaylanmadığını belirtmek için bu onay kutusunu seçin.
Finansal Plan Özeti	

Alan	Açıklama
Harici Kaynak	Finansal plan hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.). Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal planın verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).
Entegrasyon No	Bu finansal planın entegrasyon no'su.
Açıklama	Finansal planın detaylı açıklaması. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Ek Bilgi	
Sahip	Finansal plan kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).

İlgili Bilgiler

İlgili finansal plan bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 784)

[Finansal Planları Yönetme](#) (sayfa 785)

Finansal Ürünler

Her tipte finansal ürün oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal Ürünler sayfalarını kullanın.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal ürün bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Finansal Ürünler sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Oracle CRM On Demand uygulamasında *finansal ürün*, finansal bir kurumun müşterilerine sunduğu spesifik bir fiziksel ürün veya servis ya da bir grup finansal ürün olabilir. Bununla birlikte, herhangi bir finansal kurumun sağladığı herhangi bir ürün anlamına da gelebilir.

Finansal ürünler; krediler, doğrudan mevduatlar (çek ve tasarruf hesapları), pazar faiz mevduatları (ya da para piyasası hesapları), süreli mevduatlar (ya da mevduat sertifikaları) vb. finansal ürün tiplerini izlemek üzere kullanılabilir. Finansal ürünler; hisseler, türevler, ayrı hesaplar ve koruma veya yatırım fonları da olabilir.

Finansal kurumlar, finansal ürün kayıtlarını kullanarak üst düzey ürün detayları, finansal ürün Web sitelerinin URL bağlantıları veya kataloglar dahil olmak üzere finansal ürün detaylarını görüntüleyebilirler. Bu özelliği kullanarak müşterileriniz için en güncel finansal ürün detaylarına ve aktiviteler, iş fırsatları, servis istekleri ve takvimlerle ilgili bilgilere erişebilirsiniz.

Finansal ürün kayıt tipi, finansal ürün hiyerarşilerini de destekler. Bu hiyerarşiler, finansal ürünlerin gruplara ayrılmasına (örneğin, paket fırsatlar, yatırım fonları) ya da gerekli olan diğer herhangi bir çoklu hiyerarşiye veya çoklu gruplandırmaya izin verir.

Finansal ürün hiyerarşilerine örneklerden bazıları aşağıdaki şekillerde gösterilmiştir.

Şekil 4'te yatırım fonu hiyerarşisine örnek verilmiştir.

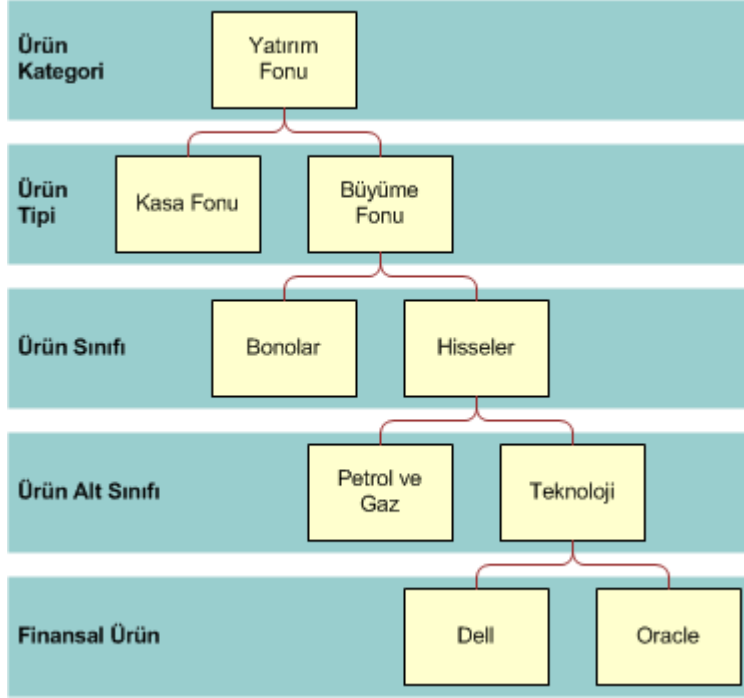


Figure 4: Yatırım Fonu Hiyerarşi Örneği

Şekil 5'te sigorta poliçesi hiyerarşisine örnek verilmiştir.

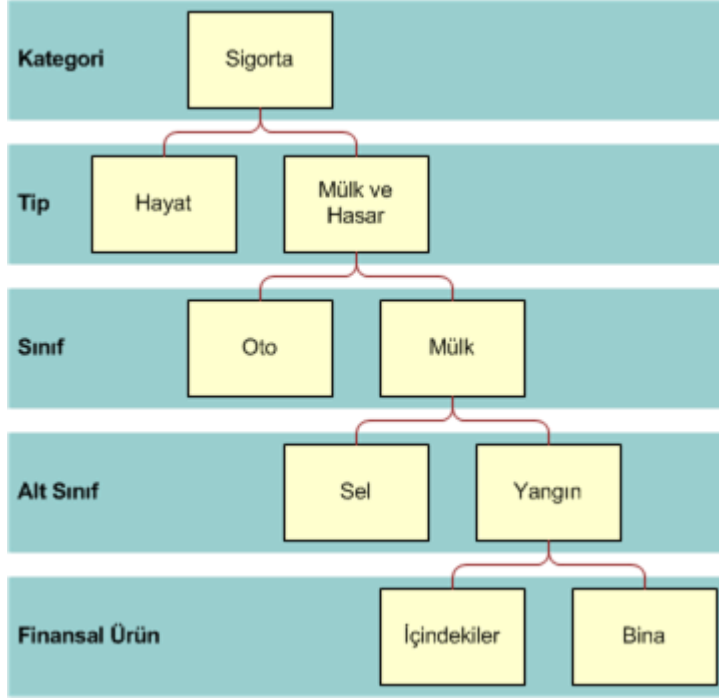


Figure 5: Sigorta Poliçesi Hiyerarşi Örneği

Finansal Ürünler Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal Ürünler Giriş Sayfası, finansal ürünleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Finansal Ürünler Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal Ürün Kaydı Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal Ürünler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal ürün kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal Ürün Alanları](#) (sayfa 791).

İPUCU: Üst Finansal Ürün alanını seçerek, yatırım fonunun alt hesabı olan bir hisse gibi finansal ürün hiyerarşilerini belirtebilirsiniz. Finansal ürün hiyerarşileri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Üst Finansal Ürünleri İzleme](#) (sayfa 791).

Finansal Ürün Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal ürünlerin standart listeleri açıklanmıştır.

Finansal Ürün Listesi	Filtreler
Tüm Finansal Ürünler	Finansal ürünlerin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm finansal ürünler.
En Son Değiştirilen Finansal Ürünler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm finansal ürünler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal Ürünleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal Ürünler bölümünde, en son görüntülediğiniz finansal ürünler gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal Ürün Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Finansal Ürün Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Finansal Ürün Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal Ürün Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal Ürün Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Finansal Ürün Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal Ürün Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Finansal Ürünleri Yönetme

Finansal ürünleri yönetmek için aşağıdaki görevi gerçekleştirin:

[Üst Finansal Ürünleri İzleme](#) (sayfa 791)

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili finansal ürün bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 784)

[Finansal Ürün Alanları](#) (sayfa 791)

Üst Finansal Ürünleri İzleme

Finansal ürünün üst finansal ürününü izlemeye izin vermek için, üst finansal ürünü alt finansal üründe Üst Finansal Ürün Alanına ekleyin.

Üst finansal ürünü izlemek için

- 1 Finansal ürünü seçin.
Finansal ürün seçimiyle ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Finansal Ürün Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Finansal Ürün Düzenleme sayfasında, Üst Finansal Ürün alanını seçip bir finansal ürün belirleyin.

Finansal Ürün Alanları

Finansal ürün eklemek veya mevcut bir finansal ürünün detaylarını güncellemek için Finansal Ürünleri Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal Ürünleri Düzenleme sayfasında bir finansal ürüne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Finansal ürünleri, Finansal Ürünler Listesi sayfasında ve Finansal Ürün Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı Finansal Ürün alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Finansal Ürün Profili	
Finansal Ürün Adı	Finansal ürünün ortak adı. Örnekler: Oracle Corporation, X Yatırım Fonu, Altın Fonu, En Uygun İpotek Fonu vb.
Kategori	Finansal ürünün kategorisi. (Önerilen kategori şu şekildedir: tip, kategori, sınıf, alt sınıf, finansal ürün, alt finansal ürün ve gerekirse diğer alt ürünler.)
Tip	Finansal ürünün tipi. Örnekler: Büyüme Fonu, Kasa Fonu.
Sınıf	Finansal ürünün sınıfı. Örnekler: Hisseler, Bonolar.
Alt Sınıf	Finansal ürünün alt sınıfı. Örnekler: Teknoloji, Petrol ve Gaz.
Üst Finansal Ürün	Bu ürünün üst finansal ürünü.
Finansal Ürün No	Finansal kurumun finansal ürün merkezindeki bir finansal ürünü ya da eşdeğeri bir varlığı tanımlamak üzere kullandığı finansal ürün no.
MDM Ürün Merkezi No	Finans sektörünün ya da harici şirketin harici bir ana veri yönetimi (MDM) finansal ürün merkezindeki bir finansal ürünü tanımlamak üzere kullandığı finansal ürün no.
Geçerli Fiyat	Finansal ürünün fiyatı. Fiyat, pazar fiyatlandırması gibi harici bir kaynaktan ya da fiyat listesinden dahili olarak alınabilir.
Fiyat Kaynağı	Finansal ürünün fiyat bilgisinin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Geçerli Fiyat Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal ürün fiyatının en son güncellendiği tarih ve saat (fiyat kaynağından).
Ürün Kataloğu	
Ürün URL'si	Bu finansal ürünün katalog yerinin URL'si. Genellikle harici bir finansal ürün ve URL'dir.
Ürünün Genel Görünümü	Finansal ürün hakkında özet veya başlangıç bilgileri. Bu alana 16350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Ürün Kataloğu	Bu finansal ürünü içeren finansal ürün kataloğunun URL'si. URL, genellikle dahili bir finansal ürün URL'sidir.
Finansal Ürünün Genel Görünümü	
Harici No	Finansal ürün sahibiyle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50

Alan	Açıklama
	karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Finansal ürünle ilgili harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal ürüne ilişkin verilerin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

İlgili Konular

İlgili finansal ürün bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Finansal Ürünler](#) (sayfa 787)

[Finansal Ürünler Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 789)

[Finansal Ürünleri Yönetme](#) (sayfa 790)

Finansal İşlemler

Belirli bir finansal hesap için her tipte finansal işlemi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Finansal İşlemler sayfalarını kullanın. *Finansal İşlemler*, tüm finansal ürünler için finansal hesaptaki bireysel işlemlerdir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz finansal işlem bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Finansal İşlem sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Finansal işlem kayıtları, tüm finansal ürünlerle ilişkili olarak hangi finansal hesapların hangi finansal işlemlere sahip olduğunu belirlemenizi sağlar. Bu bilgiler, finansal hesap tarafından düzenlenmiş finansal işlemlere yönelik eksiksiz bir görünüm sağlar. Finansal işlem kayıtlarını kullanarak alım, satım, çok pahalı ürün, ödeme, depozito, iade ya da finansal ürünlerde tanımladığınız diğer enstrümanlar gibi her türlü finansal ürün işlemi izleyebilirsiniz.

Finansal kurumlar, finansal işlemleri kullanarak orta veya arka ofisten müşterinin finansal hesaplarıyla ilgili özet bilgiler alabilir. Bu bilgiler, müşterilere veya hanelere dayalı görünümler sunar. Oracle CRM On Demand uygulamasında, müşteriyle ilişkileri yönettiğinizde miktar, fiyatlar ve önemli tarihler (satılma tarihleri gibi) gibi finansal işlemlerle ilgili detaylı bilgileri kullanabilirsiniz.

Finansal İşlem Giriş Sayfasıyla Çalışma

Finansal İşlem Giriş Sayfası, finansal işlemleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Finansal İşlem Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Finansal İşlem Oluşturma

En Son Değiştirilen Finansal İşlem bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak finansal işlem oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Finansal İşlem Alanları](#) (sayfa 795).

Finansal İşlem Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda finansal işlemlerin standart listeleri açıklanmıştır:

Finansal İşlem Listesi	Filtreler
Tüm Finansal İşlemler	Finansal işlemin kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm finansal işlemler
En Son Değiştirilen Finansal İşlemler	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm finansal işlemler

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Finansal İşlemleri Görüntüleme

En Son Değiştirilen Finansal İşlemler bölümünde, en son değiştirilen finansal işlemler değiştirildikleri tarihe göre sıralanarak gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Finansal İşlem Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin ayarına bağlı olarak Finansal İşlem Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Finansal İşlem Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Finansal İşlem Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Finansal İşlem Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Finansal İşlem Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.

3 Kaydet'e tıklayın.

Finansal İşlemleri Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Finansal İşlem Alanları

Finansal işlem eklemek veya mevcut bir finansal işlemin detaylarını güncellemek için Finansal İşlem Düzenleme sayfasını kullanın. Finansal İşlem Düzenleme sayfasında, bir finansal işleme ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Finansal işlem bilgilerini, Finansal İşlem Listesi sayfasında ve Finansal İşlem Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Finansal İşlem Profili	
Finansal Hesap	Finansal işlemin ilişkili olduğu finansal hesap.
Finansal Ürün	Finansal işlemin ilişkili olduğu finansal ürün.
İşlem Tipi	Finansal işlemin tipi. Bazı örnekler şu şekildedir: alım, satım, çok pahalı ürün, ödeme, vb.
Miktar	Bu finansal işlem için finansal ürün birim sayısı. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.

Alan	Açıklama
İşlem No	Finansal işlemin no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
İşlem Dönemi	Finansal işlem dönemi. Şu örnekler verilebilir: tarih, ay, üç aylık dönem, vb. için çok pahalı ürünler.
İşlem Fiyatı	Bu finansal işlem için finansal ürün fiyatı. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
İşlem Tarihi/Saati	Finansal işlemin tarih ve saati. Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Değer	Finansal işlemin değeri (fiyatın miktarla çarpılması). Bu bilgi, genellikle harici bir kaynaktan alınır.
Finansal İşlem Entegrasyonu	
İşlem Kaynağı	Finansal kurumunuzun orta ofis ya da arka ofis uygulamasında finansal işlemi tanımlamak için kullandığı kaynak.
Entegrasyon No	Finansal işlemle ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici No	Finansal işlemle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Finansal işlem hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.). Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu finansal işlem verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

11 Sigorta

Oracle CRM On Demand sigorta bilgileri ile ilgili olarak aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Hak Talepleri (sayfa 802). Sigorta hak talepleri ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Kapsamlar (sayfa 808). Bir sigorta poliçesi tarafından kapsanan parasal limitleri ve riskleri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Hasarlar (sayfa 811). Bir ilgili kişiye ait sigortalı mülkün hasarları ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Sigorta Mülkleri (sayfa 814). Sigortalanan mülk ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Dahil Olan Taraflar (sayfa 817). Sigorta hak taleplerine dahil olan ilgili kişiler ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Poliçeler (sayfa 821). Sigorta poliçeleri ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Poliçe Sahipleri (sayfa 825). Sigorta poliçelerinin sahipleri hakkındaki bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Komisyoncu Profili (bkz. "Aracı Profili" sayfa 829). Komisyoncular ile ilgili bilgileri yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Not: Tüm bu kayıt tipleri yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition ile kullanılabilir.

Sigortayı Yönetme

Sigortayı yönetmek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

[Kanal Planlaması Gerçekleştirme İşlemi](#) (sayfa 798)

[Hak Talepleri İlk Kayıp Bildirimi retme İşlemi](#) (sayfa 798)

[Operatör-Komisyoncu İlişkileri Başlatma ve Oluşturma İşlemi](#) (sayfa 798)

[Operatör-Komisyoncu İlişkilerini Yönetme İşlemi](#) (sayfa 799)

[Satış ve Bütçelendirme Planlaması İşlemi](#) (sayfa 799)

[retici Başarı Modeli ile Sigorta Satış Olanaklarının Müşterilere Dönüştürülmesi İşlemi](#) (sayfa 800)

[Servis İsteklerini Yönetme İşlemi](#) (sayfa 800)

Not: Bu işlemlerden bazıları Oracle CRM On Demand uygulamasında, diğerleri Oracle CRM On Demand uygulamasının dışında gerçekleştirilir.

Kanal Planlaması Gerçekleştirme İşlemi

Kanal planlaması bir strateji ve kanal yöneticisi tarafından kendi sorumluluğu altındaki kanallar için gerçekleştirilen planlama aktiviteleri geliştirmeyi beraberinde getirir.

Kanal planlaması gerçekleştirmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Bir iş planı oluşturun, bkz. [İş Planlaması](#) (sayfa 401).
- 2 Bir iş planı için hedefler oluşturun, bkz. [Hedefler](#) (sayfa 411).
- 3 Plan firmalarını yönetin, bkz. [Plan Firmaları](#) (sayfa 416).
- 4 Plan ilgili kişilerini yönetin, bkz. [Plan İlgili Kişileri](#) (sayfa 420).
- 5 Plan iş fırsatlarını yönetin, bkz. [Plan İş Fırsatları](#) (sayfa 423).

Hak Talepleri İlk Kayıp Bildirimi Üretme İşlemi

İlk kayıp bildirimi, hak talebi ve hak talebi sahibi ile ilgili bilgiler içeren müşteri hak talepleri raporları üretmeyi işlemidir. Bu rapor, çağrı merkezi operatörünün sağladığı kapsam doğrulamasını içerir. Çağrı merkezi operatörü polişe ve kapsam bilgilerini doğrular.

Hak talepleri ilk kayıp bildirimi oluşturmak için şu görevleri gerçekleştirin:

- 1 Hak talebi sahibi tarafından sağlanan polişe ve kapsam bilgilerini doğrulayın, bkz. [Polişeler](#) (sayfa 821).
- 2 Hak talepleri kaydını oluşturun, bkz. [Hak Talepleri](#) (sayfa 802).
- 3 İlk kayıp bildirimi ile ilgili bilgileri girin, bkz. [Hak Talepleri](#) (sayfa 802).

Operatör-Komisyoncu İlişkileri Başlatma ve Oluşturma İşlemi

Operatör-komisyoncu ilişkileri ayarlama, yeni operatörler ayarlamanın yanı sıra potansiyel operatörleri hedefleyen pazarlama kampanyaları planlamayı ve yürütmeyi içerir.

Yeni operatörler başlatmak ve operatör-komisyoncu ilişkileri ayarlamak için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Kampanya kaydı oluşturun, bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Kampanya Alanları](#) (sayfa 250).

- 2 Potansiyel operatörleri bir kampanya ile ilişkilendirin, bkz. [Kampanyalar İçin İlgili Kişileri Hedefleme](#) (sayfa 248).
- 3 Pazarlama kampanyasını yürütün, bkz. [Kampanyaları Yönetme İşlemi](#) (bkz. "Kampanyaları Yönetme Süreci" sayfa 243).
- 4 Operatör başvurularını yönetin ve yeni operatörleri onaylayın.
- 5 Yeni onaylanan operatörleri ayarlayın, bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [İş Ortağı Alanları](#) (sayfa 493).

Operatör-Komisyoncu İlişkilerini Yönetme İşlemi

Operatör-komisyoncu ilişkilerini yönetme, operatörlerle iletişim kurmayı ve operatör-komisyoncu ilişkilerini izlemeyi, operatör demografi bilgilerini güncellemeyi, kimlik bilgilerini izlemeyi, defter tutma vb. görevleri içerir.

Operatör-komisyoncu ilişkilerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Operatörler ve acentelerle ilgili bilgileri güncelleyin, bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).
- 2 Operatörlerin ve acentelerin kimlik bilgilerini izleyin, bkz. [İş Ortağı Firmaları Yönetme](#) (sayfa 490).
- 3 İş planını yönetin, bkz. [İş Planlarını Yönetme](#) (sayfa 407).
- 4 İş fırsatlarını ve operatörlerle acentelerden gelen servis isteklerini izleyin, bkz. [İş Fırsatlarını Yönetme](#) (sayfa 334) ve [Servis İsteklerini Yönetme](#) (sayfa 433).

Satış ve Bütçelendirme Planlaması İşlemi

Sigorta satış planlaması, yıl, üç aylık dönem veya başka bir dönem için satış planlaması içerir. Ayrıca, satış planlarını yönetmeyi de (satış bütçelerini yönetme, satış tahminlerini yönetme ve bölgeler) içerir.

Satışı ve bütçelendirmeyi yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Yıl, üç aylık dönem veya başka bir dönem için satış planlamasını gerçekleştirin, bkz. [İş Planlaması](#) (sayfa 401).
- 2 Satış bütçelerini ve kotayı yönetin, bkz. [Tahminler](#) (sayfa 352).
- 3 Satış tahminlerini yönetin, bkz. [Tahminler](#) (sayfa 352).
- 4 Bölgeleri yönetin, bkz. Bölge Yönetimi.

Servis İsteklerini Yönetme İşlemi

Servis isteklerini yönetme, genel sorguları yönetmeyi ve tekli servis isteklerini başlangıçtan bitişe kadar çözümlenmeyi içerir. Ayrıca, servis sorunlarını değerlendirmeyi ve istekleri önceliklendirmeyi içerir.

Servis isteklerini yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Servis isteğini oluşturun, bkz. [Servis İstekleri](#) (sayfa 431).
- 2 Bir servis isteği atayın veya üst merciye iletin, bkz. [Servis İstekleri Atama](#) (bkz. "[Servis İsteklerini Atama](#)" sayfa 434) veya [Servis İsteklerini Üst Merciyeye İletme](#) (sayfa 436).
- 3 Bir servis isteği için çözümlerle çalışın, bkz. [Servis İsteklerine Çözümler Ekleme](#) (sayfa 436).
- 4 Çözümlenen servis isteğini kapatın, bkz. [Çözümlenen Servis İsteklerini Kapatma](#) (bkz. "[Çözülen Servis İsteklerini Kapatma](#)" sayfa 437).

Üretici Başarı Modeli ile Sigorta Satış Olanaklarının Müşterilere Dönüştürülmesi İşlemi

Oracle CRM On Demand uygulamasında, belirtilen bir olay her gerçekleştiğinde, otomatik olarak gerçekleşecek bir veya daha çok eylemi belirtmek için iş akışı kuralları kullanabilirsiniz. İş süreçlerinizi uygulamak için istediğiniz kadar iş akışı kuralı konfigüre edebilirsiniz.

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Üretici Başarı Modeli (PSM), sigorta acentelerinin veya finansal danışmanların satış düzenli olarak satış olanaklarını izlemelerine ve müşterileri ile temas halinde kalmalarına olanak sağlayan aktivitelerin otomatik hale getirilmeleri için iş akışı kuralları kullanan bir çerçevedir.

Üretici Başarı Modelinde aşağıdaki terimler kullanılır:

Üretici. *Üretici* bir sigorta acentesi veya finansal danışmandır.

İstemci. *Müşteri* şirketinizin uzun vadede bir ilişki sürdürdüğü bir ilgili kişidir; müşterinin durumundaki değişiklikleri izleyebilir ve müşteriye başka ürünler için çapraz satış iş fırsatlarını tanımlayabilirsiniz. Müşteriler genellikle hangi ürünlerin kendi gereksinimlerine uygun olduğu ile ilgili tavsiyeler ister.

Üretici Başarı Modeli, aşağıdakileri yapmak için iş akışı kuralları kullanır:

Bir satış olanağı kaydı oluşturulduğunda, bir sonraki iş gününde satış olanağını arama görevi oluşturun.

Bir üretici satış olanağına veya müşteriye çağrı yaptıktan sonra Görev Detayı sayfasındaki Çağrı Sonucu alanındaki değeri güncellediğinde bir takip görevi oluşturun.

Üreticilerin satış olanaklarına veya müşterilere yaptıkları çağrılarının tipleri arasında şunlar vardır:

Tavsiye çağrıları. Üreticilerin satış olanaklarını takip etmek için yapmaları gereken çağrılar.

Doğum günü çağrıları. Üreticilerin mevcut satış olanaklarına veya müşterilere doğum günlerinde yaptıkları çağrılar.

Gözden geçirme çağrıları. Üreticilerin mevcut satış olanaklarına veya müşterilere, satış olanağındaki son çağrıdan sonra altı ay geçtiğinde yaptıkları çağrılar.

Bir üretici Görev Detayı sayfasının Çağrı Sonucu alanında bu çağrılarının sonucunu yakalayabilir. Çağrı Sonucu alanının değerleri arasında şunlar vardır:

Ulaşılmadı. Satış olanağına ulaşılamıyor.

İrtibatta Kal. Satış olanağı veya ilgili kişi bugün görüşmek istemiyor, ancak üreticinin irtibatta kalmasını istiyor.

Kullanılmayan Dosya. Satış olanağı bugün görüşmek istemiyor ve kendisiyle yeniden irtibata geçilmesini istemiyor.

Randevu. Satış olanağı veya müşteri bir randevuya hazır.

Çağrılarının sonuçlarına bağlı olarak, bu iş akışı farklı takip görevleri oluşturur. Örneğin, çağrının sonucu Ulaşılmadı ise, iş akışı aynı satış olanağını veya müşteriyi ertesi gün arama görevi oluşturur. Çağrının sonucu İrtibatta Kal ise, iş akışı satış olanağını veya müşteriyi o andan altı ay sonra veya doğrum gününe bir hafta kala (hangisi daha önceyse) arama görevi oluşturur.

NOT: Üretici Başarı Modeli iş akışı kurallarının ve eylemlerinin konfigüre edilmesini gerektirir. Detaylar için, Oracle On Demand Financial Services Edition'daki konfigürasyon belgelerine bakın.

Üretici Başarı Modeli ile sigorta satış olanaklarını müşterilere dönüştürmek için, aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

- 1 Tavsiye ile ilgili yeni bir satış olanağı kaydı oluşturun.
İş akışı kuralı otomatik olarak, satış olanağını sonraki iş gününde aramak için bir görev oluşturur.
- 2 Aktivite Listesi sayfasında, tavsiye çağrılarının günlük çağrı listesini görüntüleyin ve satış olanağını arayın, bkz. [Aktivite Listeleriyle Çalışma](#) (sayfa 207).
- 3 Çağrı sonucu bilgilerini Çağrı Sonucu alanında kaydedin.
Çağrı sonucuna bağlı olarak, bu iş akışı bir takip görevi oluşturur.
- 4 Satış olanağı ile görüşmek için bir randevu çizelgeleyin, bkz. [Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme](#) (sayfa 225).
- 5 Yeterlilik kazanan satış olanağı ile görüşün ve ek bilgiler toplayın.
- 6 Satış Olanağı Tipi seçim listesinden Müşteri Adayı seçimini yaparak satış olanağını müşteri adayına yükseltin, bkz. [Satış Olanağı Alanları](#) (bkz. "Satış Olanakları Alanları" sayfa 271).
- 7 Müşteri adayının gereksinimlerini karşılayacak ürünleri sunun ve müşteri ilgileniyorsa bir iş fırsatı oluşturun, bkz. [İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 332).
- 8 Kapanış görüşmesi yürütün ve ürünleri satın.
- 9 Müşteri ürünü satın aldığı anda, İlgili Kişi Tipi seçim listesinden Müşteri seçimini yaparak ilgili kişiyi müşteriye yükseltin.
- 10 İlgili Kişi Detayı sayfasında, Çağrı Sıklığını alanını Yılda 1-2 Kez olarak ayarlayın. Görev Oluşturma iş akışı hakkında daha fazla bilgi için bkz. İş Akışı Eylemleri Oluşturma: Görev Oluştur.

Hak Talepleri

Hak Talebi sayfalarını her tipte hak talebi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın. Hak talepleri, tipik olarak sigorta kurumunun yönettiği bir ilgili kişi veya işletmenin hak talepleridir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz hak talebi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Hak Talepleri sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Hak talebi, sigorta şirketine sigortalı bir nesnenin kaybını veya zararını karşılaması için sunulan resmi ve yazılı istektir.

Bir müşterinin güncel hak talebi durumu dahil olmak üzere hak talebi geçmişini bilmek, satış ve servis personelinin sigortalayan-müşteri ilişkisinin bu önemli yönü hakkında daha fazla bilgi sahibi olmasını sağlar. Ayrıca, sigortalayanlar da ilk kayıp bildirimine yönelik kritik bilgileri hızlı bir şekilde kaydetmek ve hak talebini ilgili personele doğru şekilde yönlendirmek üzere Hak Talebi sayfalarını kullanabilirler.

Hak talebi kayıt tipi, tüm ilk kayıp bildirimini hak talebi tiplerini (otomobil, emlak, genel borç vb.) destekler. Hak talepleri üst hak taleplerine sahip olabilir ve bu da her tipte hak talebi yapısının ve hiyerarşisinin desteklendiği (örneğin, hak taleplerini hak talebi gruplarında düzenleyebileceğiniz) anlamına gelir.

Hak Talebi Detayı sayfasını, bir hak talebiyle ilgili profil bilgilerini ve detaylı bilgileri tanımlamak ve yakalamak amacıyla kullanabilirsiniz. Ayrıca, Hak Talebi Detayı sayfasını kullanarak bir hak talebinin alt hak taleplerini ve sunlar dahil olmak üzere diğer ilgili bilgilerini gözden geçirebilirsiniz:

[Dahil Olan Taraflar](#) (sayfa 817)

[Hasarlar](#) (sayfa 811)

Aktiviteler

Hak talebiyle herhangi bir aktivite ilişkilendirilebilir. Bir hak talebiyle ilişkilendirilmiş tüm aktiviteleri Hak Talebi Detayı sayfasında görüntüleyebilirsiniz.

Servis istekleri

Hak talebiyle herhangi bir servis isteği ilişkilendirilebilir. Bir hak talebiyle ilişkilendirilmiş tüm servis isteklerini Hak Talebi Detayı sayfasında görüntüleyebilirsiniz.

Hak Talebi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Hak Talebi Giriş Sayfası hak taleplerini yönetmenin başlangıç noktasıdır. Bu sayfa, çeşitli bölümleri içerir ve sizinle ilgili bilgileri görüntüler.

NOT: Şirket yöneticiniz Hak Talebi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Hak Talebi Oluşturma

En Son Değiştirilen Hak Talepleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak hak talebi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Hak Talebi Alanları](#) (sayfa 805).

Hak Talebi Listeleriyle çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda hak taleplerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Hak Talepleri Listesi	Filtreler
Tüm Hak Talepleri	Hak talebinin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm hak talepleri.
En Son Değiştirilen Hak Talepleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm hak talepleri.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Hak Talepleri Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirilen Hak Talepleri bölümünde, en son değiştirilen hak talepleri değiştirildikleri tarihe göre sıralanarak gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster bağlantısına tıklayın. Aşağıdaki prosedürde Hak Talepleri Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Hak Talepleri Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfasını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Hak Talepleri Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Hak Talepleri Giriş Sayfanıza ek bölümler iliştirebilirsiniz.

Hak Talepleri Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Hak Talepleri Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Hak Talepleri Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili hak talepleri hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Hak Talebi Alanları](#) (sayfa 805)

[Hak Taleplerini Yönetme](#) (sayfa 804)

Hak Taleplerini Yönetme

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım prosedürleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Üst Hak Taleplerini İzleme](#) (sayfa 804)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili hak talepleri hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Hak Talepleri Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (bkz. "[Hak Talebi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#)" sayfa 802)

[Hak Talebi Alanları](#) (sayfa 805)

Üst Hak Taleplerini İzleme

Bir üst hak talebinin izlenmesine izin vermek için, üst hak talebini alt hak talebi kaydında Üst Hak Talebi Alanına ekleyin.

Üst hak talebini izlemek için

- 1 Hak talebini seçin.
Hak talebi seçimi hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- 2 Hak Talebi Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Hak Talebi Düzenleme sayfasında, Üst Hak Talebi alanını seçip bir hak talebi belirleyin.

Hak Talebi Alanları

Yeni bir hak talebi eklemek veya mevcut bir hak talebinin detaylarını güncellemek için Hak Talebi Düzenleme sayfasını kullanın. Hak Talebi Düzenleme sayfasında bir hak talebine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Hak talebini, Hak Talebi Listesi sayfasında ve Hak Talebi Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Hak Talebi Profili	
Hak Talebi No	Hak talebi tanımlayıcısı.
İş Kolu	Sigorta işi kolu; örneğin, otomobil, emlak, genel borç, çalışan tazminatı, hayat.
Zarar Kodu	Belirli bir kaybın kodu, örneğin, sigorta şirketleri otomobil kazası için 100, çalınma için 200 vb. atayabilir.
Kayıp Tipi	Kayıp kodunun ilişkili olduğu kaybın tipi. Kayıp tipine örnekler şunlardır: otomobil kazası, çalınma vb.
Rapor Tarihi	Sigortalı kişinin kaza için hak talebini bildirdiği tarih.
Zarar Tarihi ve Saati	Kaza tarihi veya kayıp tarihi.
Para Birimi	Hak talebine ilişkin para birimi.
Kapanış Tarihi	Hak talebinin kapatıldığı tarih.
Olay No	Bir olayı tanımlayan numara. Sigorta şirketleri tipik olarak yıkıcı bir olayı kategorize eder. Olay numaralarına verilebilecek örneklerden bazıları: Ike Kasırgası için 1002, Andrew Kasırgası için 1003 vb.
Durum	Hak talebinin durumu; örneğin, kayıp raporu, açık veya gözden geçirildi ve kapatıldı.
Hak Talebi Detayları	
Kayıp Çeşidi	Kayıp tipi; yangın, çalınma, yaralanma, rüzgar, sel, dolu veya diğerleri gibi.
Kayıp Kategorisi	Çoğu sigorta şirketinin kaybı kategorilendirmek üzere kullandığı kayıp kategorisi. Bazı örnekleri: A. konut; B. diğer yapılar; C. kişisel mülkiyet; D. kullanım kaybı.
Zarar Yeri	Kaybın olduğu yer; kapalı otoparkta, alışveriş merkezinde vb.
Kayıp Tutarı	Müşterinin uğradığı kayıp tutarı. Belirli bir kaybın toplamı borç tutarını aşarsa, müşteri fazla tutarı ödeyebilir.

Alan	Açıklama
Borç Kaynağı	Bu hak talebine neden olan borç kaynağı. Bazı örnekler: yaralı çalışan, hasar gören çalışanın mülkiyeti, yaralanan özel kişi, özel kişinin mülkiyeti, kayıp düşme ya da taşıt yaralanması.
Borç Tutarı	Kayıp varsa ödenmesi gereken tutar.
Sigortalıyla İlişki	Yaralının sigortalıyla ilişkisi. Bazı örnekler: işveren, süpervizör veya meslektaş.
Yaralanma Yeri	Yaralanmanın gerçekleştiği yer.
İşverenin Çalışanın Yaralandığını Öğrendiği Tarih	İşverenin, çalışanın yaralanmasından haberdar olduğu tarih.
İşverenin Hak Talebini Öğrendiği Tarih	İşverenin, çalışanın hak talebinden haberdar olduğu tarih.
Yaralı Kişi Sayısı	Kazada yaralanan kişi sayısı. Bu kişilerden bazıları çalışan olabilir, bazıları da olmayabilir.
Yaralı Çalışan Sayısı	Kazada yaralanan çalışan sayısı.
Vücutta Yaralanan Kısım	Vücudun yaralanan kısmı (el, bacak, boyun vb.).
Yaralanma Tipi	Yaralanma tipi (yanma, kırılma, burkulma, sürekli stres).
Tıbbi Yaralanma Kodu	Belirli bir tıbbi yaralanmanın kodu (IDC-9, IDC-10 gibi).
Çalışabilme	Çalışanın, bu yaralanma sonucu çalışmaya devam edip edemeyeceği.
Çalışan Sınıfı	Herhangi bir çalışan sınıfı (sekreter, yönetici vb.).
Yaralanma Çalışma Saatlerinde mi Meydana Geldi?	Yaralanmanın çalışma saatlerinde meydana gelip gelmediğini belirtir.
Hastane Adı	Talepte bulunan kişinin yarasını tedavi eden hastanenin adı.
Ölüm Saati	Kişinin öldüğü saat.
Polis/ Tıbbi Tetkikçi Raporu No	Polisin veya tıbbi tetkikçinin çalışanın tazminat talebine ilişkin rapor numarası.
Hak Talebi Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Bu hak talebi için harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Hak talebi hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).

Alan	Açıklama
Son Harici Güncelleme	Bu hak talebi verilerinin son harici güncelleme tarihi ve saatini izler. Bu poliçenin verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).
Hak Talebi Poliçesi	
Poliçe	Bu hak talebine bağlı sigorta poliçesi.
Raporlayan	Kazayı raporlayan kişinin unvanı. Bazı örnekleri: adı verilen sigortalı, sigortalı taşıtın sürücüsü veya aracı.
Raporlayan Kişi İrtibat Bilgileri	Kazayı raporlayan kişinin irtibat bilgileri.
Koşullar	Kaza meydana geldiği zamanki koşullar. Örneğin, <i>O gün yağmur yağıyordu.</i>
Hatalı	Hatalı kişiyi belirtir. Bazı örnekleri: sigortalı sürücü ve diğer sürücü.
Polis/Yangın Departmanı	Raporun yazıldığı polis veya yangın istasyonu.
Rapor No	Kazayla ilgili rapor numarası.
Açıklamalar	Hak talebinin detaylı açıklaması.
Kayıp Açıklaması	Kaybın açıklaması. Örneğin, kamyon arabaya çarptı.
İş Firması	Bu hak talebine bağlı iş firması.
Adres	Hak talebinin gerçekleştirildiği yerin adresi. Bu adres, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki diğer tüm adreslerden farklı olabilir ve hiçbir ilgili kişi veya iş adresi ya da mülkiyet adresiyle ilgili olmayabilir. Bu adres gereklidir ve yalnızca bu hak talebi kaydı için geçerli ve uygundur.
Şehir	Hak talebinin gerçekleştirildiği şehir. Bu şehir, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki diğer tüm şehirlerden farklı olabilir ve hiçbir ilgili kişi veya iş şehir kaydı ya da mülkiyet şehriyle ilgili olmayabilir. Şehir adı gereklidir ve yalnızca bu hak talebi kaydı için geçerli ve uygundur.
Eyalet	Hak talebinin gerçekleştirildiği eyalet (eyalet sistemini kullanan ABD gibi yetki alanlarında) veya ilçe (Kanada gibi ilçe sistemini kullanan yetki alanlarında). Örneğin, Kalifornia için CA ya da Ontario için ON.
ZIP/Posta Kodu	Kaza yerinin ZIP kodu (ABD'de) ya da posta kodu (diğer yetki alanlarında).

İlgili Bilgiler

İlgili hak talepleri hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Hak Talepleri Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (bkz. "[Hak Talebi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#)" sayfa 802)

[Hak Taleplerini Yönetme](#) (sayfa 804)

Kapsamlar

Her tipte sigorta kapsamını oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Kapsam sayfalarını kullanın. Kapsamlar, tipik olarak ilgili kişinin sigorta poliçesinde kapsama dahil olan parasal limitler ve risklerdir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz kapsam bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Kapsam sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Kapsam, bir sigorta poliçesine dahil olan parasal limitler ve risklerdir. Poliçelerin kapsamlarını izlemek için, onları poliçeye kapsam olarak eklersiniz. Çarpışma, bedensel yaralanma, yangın, vb. gibi her türlü kapsamı izlemek için kapsamı kullanabilirsiniz. Kapsam tipi, bireysel limit, toplam limit, çıkarılabilir değerler, vb. gibi kapsam bilgilerini yakalayıp kapsamları tanımlamak ve onların profilini oluşturmak üzere Kapsam sayfalarını kullanabilirsiniz.

Kapsam Giriş Sayfasıyla Çalışma

Kapsam Giriş Sayfası kapsam kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Kapsam Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Kapsam Kaydı Oluşturma

En Son Değiştirilen Kapsamlar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak kapsam kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Kapsam Alanları](#) (sayfa 810).

Kapsam Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda kapsamların standart listeleri açıklanmıştır.

Kapsam Listesi	Filtreler
Tüm Kapsamlar	Kapsamın kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm kapsamlar.
En Son Değiştirilen Kapsamlar	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm kapsamlar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler

Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Kapsamları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Kapsamlar bölümünde, en son görüntülediğiniz kapsamlar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Kapsam Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Kapsam Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Kapsam Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Kapsam Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Kapsam Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın.
- 2 Kapsam Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili kapsam bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Kapsam Alanları](#) (sayfa 810)

[Kapsamları Yönetme](#) (sayfa 809)

Kapsamları Yönetme

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım prosedürleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili kapsam bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Kapsam Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 808)

[Kapsam Alanları](#) (sayfa 810)

Kapsam Alanları

Kapsam kaydı eklemek veya mevcut bir kapsam kaydının detaylarını güncellemek için Kapsam Düzenleme sayfasını kullanın. Kapsam Düzenleme sayfasında bir kapsam kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUÇU: Ayrıca, kapsam kaydını Kapsam Listesi sayfasında ve Kapsam Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Kapsam Profili	
Kapsam Adı	Kapsamın benzersiz adı.
Poliçe	Bu kapsama bağlı poliçe.
Kapsam	Müşterinin poliçede borcunu karşılamak üzere satın aldığı kapsam tipi. Kapsam örnekleri: çarpışma, kapsamlı, bedensel yaralanma, tıbbi ödeme.
Kapsam Durumu	Kapsamın durumu (Bekleyen, Açık, Kapalı gibi).
Para Birimi	Kapsamın para birimi.
Sigortalanan Mülk	Kapsam kaydına bağlı olan sigorta mülkü.
Bireysel Limit	Bireysel kapsamın limiti. Örneğin, çarpışma kapsamı için ödenebilecek maksimum tutar 100.000 Dolar olabilir.
Toplam Limit	Ödenebilecek toplam limit. Örneğin, sigortalanan kişi iki araba arasında bir çarpışmaya dahil olduysa, çarpışma kapsamında her iki araba için ödenebilecek toplam limit 300.000 Dolar ile sınırlı olabilir.
Kapsam Ürünü	Bu kapsamla ilişkili sigorta ürünü.
Kapsam Detayı	

Alan	Açıklama
Kesintiye Tabi	Müşterinin sigorta şirketi ödeme yapmadan önce ödemesi gereken tutar. (<i>Çıkarılabilir</i> terimi, Birleşik Krallık ve İrlanda gibi bazı ülkelerde <i>fazlalık</i> olarak da bilinir.)
Başlangıç	Kapsam geçerliliğinin başlangıç tarihi.
Bitiş	Kapsam geçerliliğinin bitiş tarihi.
Sigortalanan Tutar	Sigorta altına alınan tutar.
Kapsam Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Kapsamla ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Police hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Entegrasyon No	Kapsam kaydıyla ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Son Harici Güncelleme	Bu poliçenin verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

İlgili Bilgiler

İlgili kapsam bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Kapsam Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 808)

[Kapsamları Yönetme](#) (sayfa 809)

Hasarlar

Hasar açıklaması ve hasar tutarı gibi hasar bilgilerini tanımlamak ve yakalamak için Hasar sayfalarını kullanın. *Hasar*, değer kaybına neden olan mülk zararıdır. Hasar, poliçe kapsamındaki mülkün zararını izlemek için sigorta hak taleplerinde kullanılır.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz hasar bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Hasar sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Hasar Giriş Sayfasıyla Çalışma

Hasar Giriş Sayfası hasarları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Hasar Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Hasar Kaydı Oluşturma

En Son Değiştirilen Hasarlar b6l6m6ndeki Yeni d6ęmesine tıklarak hasar kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Hasar Alanları](#) (sayfa 813).

Hasar Listeleriyle alışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. T6m standart listeler geneldir. Siz ve y6neticileriniz, farklı 6l6tlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda hasarların standart listeleri açıklanmıştır.

Hasar Listesi	Filtreler
T6m Hasarlar	Hasar kaydının kime ait olduğundan bağımsız olarak g6rebildiğiniz t6m hasarlar.
En Son Değiştirilen Hasarlar	Değiştirildiği tarihe g6re sıralanan t6m hasarlar.

Bir listeyi g6r6nt6lemek için liste adına tıcklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıcklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir t6m listeleri g6zden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi g6r6nt6lemek, d6zenlemek ya da silmek için Listeleri Y6net'e tıcklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Y6net sayfasında da bulunur. Bu listeler salt g6r6nt6lenir olduğu için onları d6zenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Hasarları G6r6nt6leme

En Son Değiştirilen Hasarlar b6l6m6nde, en son değiştirilen hasar kayıtları g6sterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi G6ster'e tıcklayın.

Hasar Giriş Sayfanıza B6l6mler Ekleme

Kullanıcı rol6n6z Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket y6neticinizin Hasar Giriş Sayfanızda g6r6nt6lenmek 6zere kullanılabilir hale getirdiği b6l6mlere bağlı olarak, Hasar Giriş Sayfanıza ek b6l6mler iliştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosed6rde Hasar Giriş Sayfanıza nasıl b6l6m ekleneceği açıklanmıştır.

Hasar Giriş Sayfanıza b6l6mler eklemek için

- 1 Hasar Giriş Sayfasında Yerleşimi D6zenle'ye tıcklayın.
- 2 Hasar Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, b6l6m eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki b6l6mleri d6zenlemek için oklara tıcklayın.

3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İlgili hasar bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Hasar Alanları](#) (sayfa 813)

[Hasar Yönetimi](#) (sayfa 813)

Hasar Yönetimi

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili hasar bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Hasar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 811)

[Hasar Alanları](#) (sayfa 813)

Hasar Alanları

Hasar kaydı eklemek veya mevcut bir hasar kaydının detaylarını güncellemek için Hasar Düzenleme sayfasını kullanın. Hasar Düzenleme sayfasında bir hasar kaydına ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Hasar kayıtlarını Hasar Listesi sayfasında ve Hasar Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Hasar Profili	
Hak Talebi	Hasar kaydına bağlı hak talebi.
Sigorta Mülkü	Hasar kaydına bağlı olan sigortalı mülk.
Hasar Adı	Hasarın benzersiz adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Hasarlı Mülk Açıklaması	Hasar gören mülke ilişkin açıklama. Örneğin, BMW marka araba. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Hasar Açıklaması	Hasara ilişkin açıklama. Örneğin, <i>sağ ön lamba hasar gördü</i> . Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Para Birimi	Hasara ilişkin para birimi.
Mülk No	Mülkün numarası. Örneğin, mülk 1, mülk 2, vb. Örneğin, bir poliçe üç arabayı kapsıyorsa, arabaları şu şekilde numaralayabilirsiniz: 1 Toyota Corolla, 2 Mazda Miata ve 3 Hyundai Pony.
Hasarlı Mülk Tipi	Motorsiklet, motokaravan, özel yolcu, ev, vb. gibi mülk tipi.
Tahmini Tutar	Sigortalı mülkün tahmini hasar tutarı.
Hasar Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Hasar kaydıyla ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Poliçe hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Entegrasyon No	Hasar kaydıyla ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu poliçenin verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

İlgili Konular

İlgili hasar bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Hasar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 811)

[Hasar Yönetimi](#) (sayfa 813)

Sigorta Mülkleri

Sigorta mülkleri firmaları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Sigorta Mülkleri sayfalarını kullanın. Sigorta mülkleri kaydı, ilgili kişilerin gruplanmasını ve onlarla ilgili bilgilerin sigorta mülküne bağlı olan ilgili kişilerden toplanmasını sağlar.

Sigorta mülkü, ilgili kişinin ya da iş sahibinin yasal ünvan sahibi olduğu maddi bir varlıktır. Sahip, sigorta poliçesini satın alarak fiziksel mülkü çalınma, yangın ya da diğer tehlikeler nedeniyle kayba karşı korur. Bu terim (sigorta mülkü), hak talebinde de kullanılır. Sahip, bir olayda hangi sigorta mülkünün hasar gördüğünü belirtebilir. Sigorta mülkü kaydını kullanarak araba, gemi, mücevherat, ev, vb. gibi her türlü sigortalı mülkü izleyebilirsiniz.

Marka, model, yapım yılı, lisans numarası, vb. gibi bilgileri yakalayarak sigorta mülkünü tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için Sigorta Mülkü sayfalarını kullanabilirsiniz. Ayrıca, diğer ilgili bilgileri gözden geçirmek için de Sigorta Mülkü sayfalarını kullanabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kapsamlar](#) (sayfa 808) ve [Hasarlar](#) (sayfa 811).

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz sigorta mülkü bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Sigorta Mülkleri sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Sigorta Mülkü Giriş Sayfasıyla Çalışma

Sigorta Mülkü Giriş Sayfası, sigorta mülkü kayıtlarını yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Sigorta Mülkü Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Sigorta Mülkü Kaydı Oluşturma

En Son Değiştirilen Sigorta Mülkleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak sigorta mülkü kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Sigorta Mülkleri Alanları](#) (sayfa 817).

Sigorta Mülkü Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda sigorta mülkleri olarak kullanılabilen standart listeler açıklanmıştır.

Sigorta Mülkü Listesi	Filtreler
Tüm Sigorta Mülkleri	Görebildiğiniz tüm sigorta mülkleri
En Son Değiştirilen Sigorta Mülkleri	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm sigorta mülkleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Sigorta Mülkleri Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirilen Sigorta Mülkleri bölümünde, en son görüntülediğiniz sigorta mülkleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Sigorta Mülkü Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Sigorta Mülkü Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Sigorta Mülkü Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Sigorta Mülkü Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Sigorta Mülkü Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Sigorta Mülkü Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Sigorta Mülkü Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Sigorta Mülklerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Sigorta Mülkleri Alanları

Sigorta mülkü kaydı eklemek ya da mevcut bir sigorta mülkünün detaylarını güncellemek için Sigorta Mülkü Düzenleme sayfasını kullanın. Sigorta Mülkü Düzenleme sayfasında bir sigorta mülküne ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Sigorta mülkünü Sigorta Mülkü Listesi sayfasından ve Sigorta Mülkü Detayı sayfasından da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Mülk Profili	
Police	Sigorta mülküne bağlı hak talebi.
Sıra	Sigorta mülkünün sıra numarası. Örneğin, bir poliçe kapsamında üç arabanız olabilir ve bunlardan Toyota Corolla'nın sırası 1, Mazda Miata'nın sırası 2 ve Hyundai arabanın sırası 3 olabilir.
Tip	Sigorta mülkünün tipi (motosiklet, motokaravan, özel yolcu arabası, ev, vb. gibi).
Açıklama	Sigorta mülkünün detaylı açıklaması. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Tutar	Sigorta mülkü için sigortalanan tutar.
Para Birimi	Sigorta mülküne ilişkin para birimi.
Mülk Entegrasyonu	
Harici No	Hak talebiyle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Sigorta mülkü hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Entegrasyon No	Harici sistemin entegrasyon no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Dahil Olan Taraflar

Her tipte dahil olan taraf oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Dahil Olan Taraf sayfalarını kullanın. Dahil olan taraf, ilgili kişilerle hak talepleri arasındaki ilişkiyi izler.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz dahil olan taraf bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Dahil Olan Taraflar sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Dahil olan taraf sigorta hak talebine dahil olan bir ilgili kişidir. Hak talebinde her ilgili kişi bir role sahip olabilir. İlgili kişinin hak talepleriyle ilişkisini izlemek için de Dahil Olan Taraflar sekmesini kullanabilirsiniz. Bir hak talebindeki ilgili kişi rollerine örneklerden bazıları: talepte bulunan, sigortalı sürücü ve avukat. Dahil Olan Taraf sayfalarını, dahil olan bir tarafı tanımlamak ve onun profilini oluşturmak için kullanabilirsiniz.

Dahil Olan Taraf Giriş Sayfasıyla Çalışma

Dahil Olan Taraf Giriş Sayfası, dahil olan tarafları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz, Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Dahil Olan Taraf Kaydı Oluşturma

En Son Değiştirilen Dahil Olan Taraflar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak dahil olan taraf kaydı oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Dahil Olan Taraf Alanları](#) (sayfa 819).

Dahil Olan Taraf Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda standart listeler açıklanmıştır.

Dahil Olan Taraf Listesi	Filtreler
Tüm Dahil Olan Taraflar	Dahil olan tarafın kime ait olduğundan bağımsız olarak görebildiğiniz tüm dahil olan taraflar.
En Son Değiştirilen Dahil Olan Taraflar	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm dahil olan taraflar.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Dahil Olan Tarafları Görüntüleme

En Son Değiştirilen Dahil Olan Taraflar bölümünde, en son değiştirdiğiniz dahil olan taraflar gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanıza ek bölümler ilişirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Dahil Olan Taraf Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Dahil Olan Taraf Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Dahil Olan Taraf Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

Dahil Olan Tarafları Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Dahil Olan Taraf Alanları

Dahil olan taraf eklemek veya mevcut bir dahil olan tarafın detaylarını güncellemek için Dahil Olan Taraf Düzenleme sayfasını kullanın. Dahil Olan Taraf Düzenleme sayfasında dahil olan tarafa ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

İPUCU: Dahil olan tarafı Dahil Olan Taraf Listesi sayfasından ve Dahil Olan Taraf Detayı sayfasından da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı Dahil Olan Taraf alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018 819

Alan	Açıklama
Dahil Olan Taraf Profili	
Hak Talebi	Bu dahil olan tarafa bağlı hak talebi.
İlgili Kişi	Hak talebinin ilgili kişi adı.
Dahil Olan Taraf Adı	Dahil olan tarafın benzersiz adı.
Rol	Hak taleplerindeki ilgili kişinin rolü. Bazı örnekleri: mukabil iddiada bulunan, talepte bulunan, tanık, avukat ve sigortalı eş.
Para Birimi	Dahil olan tarafa ilişkin para birimi.
Kazadaki Rolü	Dahil olan tarafın kazadaki rolü. Bazı örnekleri: sürücü, yolcu ve yaya.
Yer	Kaza meydana geldiğinde talepte bulunan kişinin yeri. Bazı örnekleri: dahil olan taşıtta, dahil olmayan taşıtta ve yaya.
Dahil Olan Taraf Detayları	
Yaralanma Özeti	Dahil olan tarafın yaralanmasına ilişkin özet. Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Yaralanma Açıklaması	Dahil olan tarafın yaralanmasına ilişkin detaylı açıklama. Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Dahil Olan Taraf Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Dahil olan tarafla ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Dahil olan taraf hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı, vb.).
Entegrasyon No	Dahil olan tarafla ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'sunu izler.
Son Harici Güncelleme	Bu dahil olan tarafın verilerinin, harici kaynaktan en son güncellendiği tarih ve saat.

Poliçeler

Her tipte sigorta poliçesi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Poliçe sayfalarını kullanın. Poliçeler, genellikle şirketin yönettiği ilgili bir kişinin veya işletmenin poliçeleridir, ancak ilgili kişinin veya işletmenin şirket tarafından izlenen tüm poliçeleri de (diğer sigorta şirketlerindeki dahil olmak üzere) olabilir.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz poliçe bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Poliçe sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Poliçe, sigortalayanla poliçe sahibi arasında yazılı bir sözleşmedir ve bu sözleşmede sigortalayan kişi sigortalanan bir olayın meydana gelmesi durumunda sigorta menfaatini sağlama, poliçe sahibi ise prim ödeme yükümlülüğüne sahiptir. Poliçeler, sigortalayanların hem ilgili kişi hem de iş ilişkilerini yönetmesine yönelik bir yapı sağlar.

Poliçe kayıt tipi, sigortalayanlara, üst düzey poliçe bilgilerine erişim sahibi olmak suretiyle poliçe merkezli ilişkilerden müşteri ve hane merkezli ilişkilere geçme olanağı tanır. Poliçe bilgileri (örneğin, tip, durum ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki geçerlilik tarihi); aktiviteler, hak talepleri ve takvim gibi müşteri-hane merkezli ilişkilerin iletişimini destekler. Poliçe kayıt tipini kullanarak otomobil, emlak, genel borç ve diğer poliçe tipleri gibi tüm poliçe tiplerini izleyebilirsiniz. Bir poliçe üst poliçelere sahip olabilir, bu nedenle de tüm poliçe yapısı tipleri ve hiyerarşileri desteklenir. Bu poliçe hiyerarşileri, poliçelerin poliçe gruplarında bir araya getirilmesini destekleyerek gerekli poliçe yapısını etkinleştirme esnekliği sağlar.

Poliçelere Yönelik Profil Bilgileri ve İlgili Bilgiler

Poliçe sayfalarını, bir poliçeye ilgili profil bilgilerini ve detaylı bilgileri tanımlamak ve yakalamak amacıyla kullanabilirsiniz. Ayrıca, Poliçe sayfalarını kullanarak bir poliçenin alt poliçelerini ve şunlar dahil olmak üzere diğer ilgili bilgilerini gözden geçirebilirsiniz:

[Poliçe Sahipleri](#) (sayfa 825)

[Hak Talepleri](#) (sayfa 802)

[Sigorta Mülkleri](#) (sayfa 814)

[Kapsamlar](#) (sayfa 808)

Aktiviteler. Poliçeye herhangi bir aktivite ilişkilendirilebilir. Poliçe Giriş Sayfasında, poliçeye ilişkili aktiviteleri görüntüleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Poliçe Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 821).

Servis istekleri. Poliçeye herhangi bir servis isteği ilişkilendirilebilir. Poliçe Giriş Sayfasında, poliçeye ilişkili servis isteklerini görüntüleyebilirsiniz. Servis istekleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Servis İstekleri](#) (sayfa 431).

Poliçe Giriş Sayfasıyla Çalışma

Poliçe Giriş Sayfası poliçeleri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Poliçe Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Police Oluşturma

En Son Değiştirilen Police b3l3m3ndeki Yeni d3ęmesine tıcklayarak police oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Police Alanları](#) (sayfa 823).

Police Listeleriyle alışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. T3m standart listeler geneldir. Siz ve y3neticileriniz, farklı 3l3tlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda policeerin standart listeleri açıklanmıştır.

Police Listesi	Filtreler
T3m Policeeler	Kaydın kime ait olduğundan bağımsız olarak, g3rebildiğiniz t3m policeeler
En Son Değiştirilen Policeeler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe g3re sıralanan t3m policeeler.
Policeelerim	Sahip alanında adınızın bulunduğu Policeeler.

Bir listeyi g3r3nt3lemek için, liste adına tıcklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıcklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir t3m listeleri g3zden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi g3r3nt3lemek, d3zenlemek ya da silmek için Listeleri Y3net'e tıcklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Y3net sayfasında da bulunur. Bu listeler salt g3r3nt3lenir olduğu için onları d3zenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Policeeleri G3r3nt3leme

En Son Değiştirilen Policeeler b3l3m3nde, en son değiştirilen policeeler g3sterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi G3ster'e tıcklayın.

Police Giriş Sayfanıza B3l3mler Ekleme

Kullanıcı rol3n3z Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket y3neticinizin Police Giriş Sayfanızda g3r3nt3lenmek 3zere kullanılabilir hale getirdiği b3l3mlere bağlı olarak, Police Giriş Sayfanıza ek b3l3mler iliştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosed3rde Police Giriş Sayfanıza nasıl b3l3m ekleneceği açıklanmıştır.

Police Giriş Sayfanıza b3l3mler eklemek için

- 1 Police Giriş Sayfasında Yerleşimi D3zenle'ye tıcklayın.
- 2 Police Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, b3l3m eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki b3l3mleri d3zenlemek için oklara tıcklayın.

- Kaydet'e tıklayın.

Poliçeleri Yönetme

Poliçeleri yönetmek için aşağıdaki görevi gerçekleştirin: [Üst Poliçeleri İzleme](#) (sayfa 823).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Eklerle Çalışma](#) (sayfa 160)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Üst Poliçeleri İzleme

Bir poliçenin üst poliçesini izlemeye izin vermek için, üst poliçeyi alt poliçede Üst Poliçe Alanına ekleyin.

Üst poliçeyi izlemek için

- Poliçe seçin.
Poliçe seçimi hakkında bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72).
- Poliçe Detayı sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- Poliçe Düzenleme sayfasında, Üst Poliçe alanını seçip bir poliçe belirleyin.

Poliçe Alanları

Poliçe eklemek veya mevcut bir poliçenin detaylarını güncellemek için Poliçe Düzenleme sayfasını kullanın. Poliçe Düzenleme sayfasında bir poliçeye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Poliçe kaydını, Poliçe Listesi sayfasında ve Poliçe Detayı sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

İPUCU: Bir poliçe kaydında üst poliçe seçerek, bir poliçenin başka bir poliçenin alt poliçesi olduğu poliçe hiyerarşileri belirtebilirsiniz. Üst poliçeleri izleme hakkında bilgi için bkz. [Üst Poliçeleri İzleme](#) (sayfa 823).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı poliçe alanlarıyla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Poliçe Profili	
Poliçe No	Genellikle poliçe sistemi tarafından oluşturulan poliçe numarası.
Poliçe Tipi	Poliçe tipi; örneğin, otomobil, emlak, genel borç, çalışan tazminatı veya hayat.
Durum	Poliçe durumu; örneğin, yeni iş, zorunlu, beklemede, sonlandırıldı, yenileme veya fiyat teklifi.
Alt Durum	Poliçe alt durumu; örneğin, sunulmadı, komisyoncu gözden geçiriyor, iptal edildi veya süresi doldu.
Para Birimi	Poliçeye ilişkin para birimi.
Geçerlilik Tarihi	Poliçenin geçerli olduğu başlangıç tarihi.
Geçerlilik Son Tarihi	Poliçenin süresinin dolduğu tarih.
İptal Tarihi	Poliçenin iptal edildiği tarih.
Oran Durumu	Belirli bir durumda poliçeye uygulanabilecek olan oran.
Oran Planı	Bu poliçeye ilişkin oran planı. Her sigorta şirketi, bir poliçe için farklı oran kademelerine sahip olabilir. Bazı örnek değerler: 01, 02, 03 vb.
Sahip	Poliçe kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Poliçe Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Poliçeye ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'sunu izler. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Poliçe hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.).
Entegrasyon No	Poliçeye ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'sunu izler.

Alan	Açıklama
	Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu poliçenin verilerinin, harici kaynaktan en son güncellendiği tarih ve saat.
Police Acentası	
Birincil Aracı	Policeyi başlatan birincil aracı.
Birincil Acenta	Söz konusu poliçeyi işleme alan birincil acenta.
Tavsiye Kaynağı	Tavsiye kaynağı; örneğin, Internet, doğrudan posta, dergi reklamı ve müşteri tavsiyesi.
Üretici Kodu	Söz konusu poliçeyi sigortalayana getiren üreticinin kodu.
Sigorta Tutarı	Sigorta poliçesinde belirtilen, ölüm halinde veya vade sonunda ödenecek tutar.
Toplam Prim	Bu poliçeye ilişkin toplam prim.
Faturalama Durumu	Police faturasının durumu; örneğin, faturalandı, süresi geçti veya ödendi.
Fatura Vade Tarihi	Police faturasının son tarihi.
Süre	Policenin süresi; örneğin, 1 yıl, 2 yıl vb.
Police Ödeme Yöntemi	Müşterinin police ücretini ödemek için kullandığı yöntem; örneğin, nakit, çek veya elektronik para transferi.

Police Sahipleri

Her tipte police sahibi oluşturmak, güncellemek ve izlemek için Police Sahibi sayfalarını kullanın. *Police sahibi*, tipik olarak sigorta şirketinin yönettiği poliçeye sahip olan ilgili kişidir.

Police sahibi kaydı, ilgili kişilerle poliçeler arasındaki ilişkiyi izlemek üzere kullanılır. İlgili kişinin bir poliçede sahip olabileceği tüm rol tiplerini yakalar. Rol örnekleri: sigortalı, birincil sürücü, hak sahibi, vb. Diğer rolleri gerektiği gibi oluşturabilirsiniz. Alanları ve alan değerlerini ayarlama hakkında bilgi için bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz police sahibi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Police Sahipleri sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Police Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma

Police Sahibi Giriş Sayfası police sahiplerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirket yöneticiniz Police Sahibi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Police Sahibi Oluşturma

En Son Değiştirilen Police Sahipleri bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak police sahibini oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Police Sahibi Alanları](#) (sayfa 827).

Police Sahibi Listeleriyle Çalışma

Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda police sahiplerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Police Sahibi Listesi	Filtreler
Tüm Police Sahipleri	Police sahibinin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm police sahipleri
En Son Değiştirilen Police Sahipleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm police sahipleri

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Police Sahiplerini Görüntüleme

En Son Değiştirilen Police Sahipleri bölümünde, en son değiştirilen police sahipleri gösterilir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Police Sahibi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir yetkisini içeriyorsa, şirket yöneticinizin Police Sahibi Giriş Sayfanızda görüntülenmek üzere kullanılabilir hale getirdiği bölümlere bağlı olarak, Police Sahibi Giriş Sayfanıza ek bölümler ilâştirebilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde Police Sahibi Giriş Sayfanıza nasıl bölüm ekleneceği açıklanmıştır.

Police Sahibi Giriş Sayfanıza bölüm eklemek için

- 1 Police Sahibi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Police Sahibi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.
- 3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Police Sahiplerini Yönetme](#) (sayfa 827)

[Police Sahibi Alanları](#) (sayfa 827)

Police Sahiplerini Yönetme

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Police Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 826)

[Police Sahibi Alanları](#) (sayfa 827)

Police Sahibi Alanları

Police sahibi eklemek veya mevcut bir police sahibinin detaylarını güncellemek için Police Sahibi Düzenleme sayfasını kullanın. Police Sahibi Düzenleme sayfasında bir police sahibine ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

Sigorta

İPUCU: Poliçe sahibi bilgilerini, Poliçe Sahibi Listesi sayfasında ve Poliçe Sahibi Detay sayfasında da düzenleyebilirsiniz. Kayıtları güncelleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112).

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Poliçe Sahibi Profili	
Poliçe	Bu poliçe sahibine bağlı poliçe.
İlgili Kişi Sahip	Poliçenin ilgili kişi adı.
Poliçe Sahibi Adı	Poliçe sahibinin benzersiz adı.
Rol	Bu poliçedeki ilgili kişinin rolü. Bazı rol örnekleri: sigortalı, birincil sürücü ve hak sahibi.
Para Birimi	Poliçe sahibine ilişkin para birimi.
Sigortalı Tipi	Poliçedeki her ilgili kişinin sigortalı tipi (birincil veya ikincil gibi).
Yüzde	Sahibe ait olan poliçe yüzdesi. Örneğin, hayat poliçesi için, müşteriler bu yüzdeye dayalı olarak poliçe ödemelerini alabilirler.
Poliçe Sahibi Entegrasyonu	
Harici Sistem No	Poliçe sahibiyle ilgili harici bilgilerin harici kaynak no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Kaynak	Poliçe sahibi hakkındaki harici bilgilerin kaynağı (örneğin, uygulama adı, veritabanı adı, entegrasyon adı vb.). Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Entegrasyon No	Poliçe sahibiyle ilgili harici bilgilerin entegrasyon no'su. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Harici Son Güncelleme Tarihi	Bu poliçe sahibinin verilerinin en son güncellendiği tarih ve saat (harici kaynaktan).

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Poliçe Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 826)

Aracı Profili

Komisyoncu Profili sekmesi, sigorta ürünleri satan veya hizmet sağlayan her sigorta komisyoncusunu temsil eder. Her yıl, kanal yöneticisi genellikle her komisyoncu ile görüşür ve o yıl için yeni bir komisyoncu profili oluşturur. Komisyoncu profili bir komisyoncu ile ilgili belirli bir yıla ait demografi bilgilerini yakalar.

Oracle CRM On Demand'deki Komisyoncu Profili sayfaları iş ortağı ile ilgili, komisyoncu adı, adres, telefon numaraları, faks numarası, Web sitesi, gelir, iş açıklaması vb. gibi demografi bilgilerini yakalamanıza yardımcı olur. Komisyoncu profili iş ortağının alt ögesidir. İş ortakları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [İş Ortakları](#) (sayfa 488).

Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfasıyla Çalışma

Komisyoncu Profili Giriş Sayfası, komisyoncu profillerini yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Komisyoncu Profili Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Komisyoncu Profili Oluşturma

En Son Değiştirilen Komisyoncu Profili bölümünde Yeni düğmesine tıklayarak komisyoncu profili oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Komisyoncu Profili Alanları](#) (sayfa 831).

Komisyoncu Profilleri Listesiyle Çalışma

Komisyoncu Profilleri Listeleri bölümünde bazı listeler gösterilir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda komisyoncu profillerinin standart listeleri açıklanmıştır.

Komisyoncu Profili Listesi	Açıklama
Tüm Komisyoncu Profilleri	Görebildiğiniz tüm kayıtları liste sahibinden bağımsız olarak görüntüler. Komisyoncu profillerini filtrelemez.
En Son Değiştirilen Komisyoncu Profilleri	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm komisyoncu profillerini filtreler.
Tüm Ulusal Komisyoncu Profilleri	Alt Kanalin Ulusal olarak ayarlandığı tüm komisyoncu profillerini filtreler.
Komisyoncu Profillerim	Sahip alanında adınızın bulunduğu komisyoncu profillerini filtreler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenir olduğu için onları düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Komisyoncu Profillerim Bölümünü Görüntüleme

En Son Değiştirilen Komisyoncu Profillerim bölümünde, sahip olduğunuz ve kısa süre önce değiştirilen komisyoncu profili istekleri gösterilir. Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

Komisyoncu Profilleri Listesi

En Son Değiştirilen Komisyoncu Profillerim

Komisyoncu Profillerim

Tüm Ulusal Komisyoncu Profilleri.

Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfasına bölümler eklemek için

- 1 Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın. Ardından Kaydet'e tıklayın.

Komisyoncu Profillerini Yönetme

Tüm kayıtlarda ortak olan ek prosedürler için bkz. [Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49).

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

830 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

Komisyoncu Profili Alanları

Komisyoncu profili eklemek veya mevcut bir komisyoncu profilinin detaylarını güncellemek için Komisyoncu Profili Düzenleme sayfasını kullanın. Komisyoncu Profili Düzenleme sayfasında bir komisyoncu profiline ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Demografik Bilgiler	
Komisyoncu Profili Adı	Komisyoncu profilinin adı. Tekrarlanan kayıtlardan kaçınmak için şirketinizin kısaltmalar, büyük harf kullanımı vb. için belirlediği adlandırma kurallarına uyduğunuzdan emin olun.
İş Ortağı	Bu profile sahip komisyoncunun adı.
Alt Kanal	Komisyoncu kapsamının açıklaması. Seçenekler içinde şunlar vardır: Global, Yerel, Ulusal, Bölgesel ve Toptan.
Segmentlere Ayırma	Komisyoncu ayrılan segmentinin açıklaması. Seçenekler içinde şunlar vardır: Ticari, Büyüme ve Perakende.
Komisyoncu Profili Yılı	Komisyoncu profilinin geçerli olduğu yıl.
Telefon Numarası	Komisyoncunun telefon numarası.
Faks Numarası	Komisyoncunun faks numarası.

Sigorta

Alan	Açıklama
Web Sitesi	Komisyoncunun URL adresi.
Ülke	Komisyoncunun bulunduğu ülke.
Adres 1	Komisyoncu yerinin adresi.
Adres 2	Komisyoncu yerinin adresi.
Şehir	Komisyoncunun bulunduğu şehir.
İlçe	Komisyoncunun bulunduğu eyalet (eyalet sistemini kullanan ABD gibi yetki alanlarında) veya ilçe (Kanada gibi ilçe sistemini kullanan yetki alanlarında), örneğin, Kaliforniya için <i>CA</i> veya Ontario için <i>ON</i> .
Posta Kodu	Komisyoncunun yerinin ZIP kodu (ABD'de) ya da posta kodu (diğer yetki alanlarında).
Çeşitli	
Şirket Genel Görünümü	Komisyoncu genel görünümü.
Şirket Tarihsel ve Gelecekteki Büyümesi	Komisyoncunun tarihsel ve gelecekteki büyümesinin açıklaması.
Bölgesel Yapı	Komisyoncunun bölgesel yapısının açıklaması.

12 Otomotiv

Oracle CRM On Demand otomotiv bilgileri sağlayan aşağıdaki kayıt tiplerini sağlar:

Taşıtlar. Taşıtların satış tarihçesini ve servis tarihçesini izlemek için bu sayfaları kullanın.

Bayiler. Bayi bilgilerini yönetmek için bu sayfaları kullanın.

Not: Bu kayıt tipleri yalnızca Oracle CRM On Demand Automotive Edition ile kullanılabilir.

Bayiler

Bayiler giriş sayfalarını bayi kayıtları oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz bayi bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Bayiler sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Bayi Giriş Sayfasıyla alışma

Bayi Giriş Sayfası bayileri yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: şirketinizin yöneticisi Bayi Giriş Sayfanızın yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldıracabilirsiniz.

Bayi Oluşturma

Son Görüntülediğim Bayiler bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak bayi oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Bayi Alanları](#) (sayfa 836).

Bayi Listeleriyle alışma

Bayi Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilirsiniz.

Aşağıdaki tabloda bayilerin standart listeleri açıklanmıştır.

Bayi Listesi	Filtreler
Tüm Bayiler	Bayinin kime ait olduğundan bağımsız olarak, görebildiğiniz tüm bayiler.

Bayi Listesi	Filtreler
Bayilerim	Sahip alanında adınızın bulunduğu Bayiler.
En Son Değiştirilen Bayiler	Sahip alanında adınızın bulunduğu, değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm bayiler.

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Bayileri Görüntüleme

Son Görüntülediğim Bayiler bölümü en son görüntülediğiniz bayileri gösterir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Bayiyle İlgili İş Fırsatlarını Görüntüleme

Bayiyle İlgili İş Fırsatları bölümünde, size atanan üst sıralardaki iş fırsatları gösterilir.

Bayiyle ilgili iş fırsatları listesini genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıklayın.

Bayi Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Bayi Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Bayiler

En Son Değiştirilen Bayiler

En Son Oluşturduğum Bayiler

En Son Değiştirdiğim Bayiler

Bir veya daha çok rapor bölümü (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Bayi Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.)

Bayi Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Bayi Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın.
- 2 Bayi Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıklayın.

3 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili bayi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Bayi Alanları](#) (sayfa 836)

[Bayileri Yönetme](#) (sayfa 835)

Bayileri Yönetme

Bayileri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "[Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme](#)" sayfa 146)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme](#) (sayfa 199)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneği, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İlgili Bilgiler

İlgili bayi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Bayiler](#) (sayfa 833)

[Bayi Alanları](#) (sayfa 836)

[Bayi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 833)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Bayi Alanları

Bayi eklemek veya mevcut bir bayinin detaylarını güncellemek için Bayi Düzenleme sayfasını kullanın. Bayi Düzenleme sayfasında bir bayiye ilişkin tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Bayi Bilgileri	
Adı	Otomobil bayinin adı. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Telefon numarası	Bayinin telefon numarası.
Bayi Tipi	Bayi tipi; örneğin, Kamyon Bayi. Bu alana 20 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Yer	Bayinin web sitesi. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
E-posta	Bayinin ilgili kişi e-posta adresi. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
NOT: Aşağıdaki Faturalama ve Sevkiyat adresi alanları öndeğer olarak kullanılabilir değildir. Şirket yöneticiniz, bu alanları Bayi Detayı sayfasında ek bölümün bir parçası olarak ayarlamalıdır. Detay sayfalarını ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.	
Faturalama Adresi 1, 2, 3	Bayinin faturalama adresi. NOT: Şirketiniz için paylaşılan adresler belirlenirse, faturalama adresi salt okunur olur ve adres alanları paylaşılan adres gereksinimlerini karşılayacak şekilde değişir. Paylaşılan adreslerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Adresler .
Faturalama Şehri	Yok.
Faturalama Ülkesi	Bayinin faturalama adresinde belirtilen ülke. Geçerli öndeğerler, tüm ülkelerin adlarıdır. Amerika Birleşik Devletleri için geçerli değer ABD'dir. Oracle CRM On Demand, bu alana ilişkin geçerli değerleri değiştirmenize izin vermez. Herhangi bir veri içe aktarmadan önce, içe aktarma verilerinin bu alana ilişkin geçerli değerlerle eşleştiğinden emin olun. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
Faturalama Posta Kutusu/Sıralama Kodu	Dosyanız ABD dışında adresler içeriyorsa, şu adres öğelerini bu alanla eşleyin: Koloni/Kesim, CEDEX Kodu, Adres 4, URB ve İlçe. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
Faturalama İlçesi	Dosyanız ABD dışında adresler içeriyorsa, şu adres öğelerini veya ABD eyaleti eşdeğerlerini bu alanla eşleyin: MEX Eyaleti, BRA Eyaleti, Mahalle, Bölge Bölümü, Ada, Vilayet, Bölge, Emirlik ve İl. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.

Alan	Açıklama
Faturalama ABD Eyaleti	Geçerli öndeğerler, tüm ABD eyaletleri için standart iki büyük harfli kısaltmalardır. Oracle CRM On Demand, bu alana ilişkin geçerli değerleri değiştirmenize izin vermez. Herhangi bir veri içe aktarmadan önce, içe aktarma verilerinin bu alana ilişkin geçerli değerlerle eşleştigiinden emin olun.
Faturalama Posta Kodu	Yok.
Sevkiyat Adresi 1, 2, 3	Bayinin sevkiyat adresi. Adres alanlarının ülke-ülke bazında nasıl eşleneceği hakkında bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında. NOT: Şirketiniz için paylaşılan adresler belirlenirse, sevkiyat adresi salt okunur olur ve adres alanları paylaşılan adres gereksinimlerini karşılayacak şekilde değişir. Paylaşılan adreslerle ilgili daha fazla bilgi için bkz. Adresler .
Sevkiyat Şehri	Yok.
Sevkiyat Ülkesi	Geçerli öndeğerler, tüm ülkelerin adlarıdır. Amerika Birleşik Devletleri için geçerli değer ABD'dir. Oracle CRM On Demand, bu alana ilişkin geçerli değerleri değiştirmenize izin vermez. Herhangi bir veri içe aktarmadan önce, içe aktarma verilerinin bu alana ilişkin geçerli değerlerle eşleştigiinden emin olun. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
Sevkiyat Posta Kutusu/Sıralama Kodu	Dosyanız ABD dışında adresler içeriyorsa, şu adres öğelerini bu alanla eşleyin: Koloni/Kesim, CEDEX Kodu, Adres 4, URB ve İlçe. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
Sevkiyat İlçesi	Dosyanız ABD dışında adresler içeriyorsa, şu adres öğelerini veya ABD eyaleti eşdeğerlerini bu alanla eşleyin: MEX Eyaleti, BRA Eyaleti, Mahalle, Bölge Bölümü, Ada, Vilayet, Bölge, Emirlik ve İl. Daha fazla bilgi için bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.
Sevkiyat ABD Eyaleti	Geçerli öndeğerler, tüm ABD eyaletleri için standart iki büyük harfli kısaltmalardır. Oracle CRM On Demand, bu alana ilişkin geçerli değerleri değiştirmenize izin vermez. Herhangi bir veri içe aktarmadan önce, içe aktarma verilerinin bu alana ilişkin geçerli değerlerle eşleştigiinden emin olun.
Sevkiyat Posta Kodu	Yok.
Ek Bilgi	
Durum	Bayinin durumu; örneğin, Aktif.
Ana Bayi	Geçerli bayi kaydının ana bayi.
Para Birimi	Söz konusu para birimi.
Sıralama	Bir bayinin, tipik olarak satış veya servis amacıyla, diğer bayilere kıyasla

Alan	Açıklama
	sıralaması. Bu alana 22 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sahip	<p>Bayi kaydının sahibi.</p> <p>Genellikle, bir kaydın sorumlusu kaydı güncelleyebilir, başka bir sorumluya transfer edebilir veya silebilir. Ancak, şirket yöneticiniz kullanıcının erişimini kısıtlamak veya genişletmek üzere erişim düzeylerini düzeltebilir.</p> <p>Sahip alanının değeri, sizin veya yöneticilerinizin Raporlar ve Kumanda Tablosu sayfalarından çalıştırabileceği raporlara hangi kayıtların ekleneceğini etkiler.</p> <p>Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).</p>
URL	Bayinin Evrensel Kaynak Konumlandırıcısı (URL). Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Üst Firma Yeri	Ana bayinin web sitesi. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Aşama	Bayiye ilişkin başvuru ve sözleşme süreci aşaması. Öndeğerler şunlardır: Aktif, Başvuru Bekliyor, Aday ve Sözleşme Bekliyor.

Özel Alanlar

NOT: Tipik olarak, uygulamayı Özelleştir ayrıcalığını içeren role sahip şirket yöneticileri özel alanlar oluşturabilir.

Bir Firma kaydında oluşturulan herhangi bir özel alan, Bayi kaydında aynı özel alan olarak görünür. Bunun nedeni Bayi kaydının özel alanı Firma kaydından devralmasıdır. Ancak, Firma kaydında oluşturulan herhangi bir özel alan Bayi kaydında otomatik olarak görünmez.

Aynı özel alanı hem Firma görünümünde hem de Bayi görünümünde görmek istiyorsanız, şirket yöneticiniz özel alanı Firma kaydında oluşturabilir ve hem Firma görünümünde hem de Bayi görünümünde görünür kılabilir.

Aynı özel alanı hem Firma görünümünde hem de Bayi görünümünde görmek istemiyorsanız, şirket yöneticiniz Firma kaydında için Firmaya özel alanı oluşturabilir ve yalnızca Firma görünümünde görünür kılabilir.

Özel alanlarla ilgili daha fazla bilgi için bkz. Özel Alanlar Hakkında.

İlgili Bilgiler

İlgili Bayi bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Bayiler](#) (sayfa 833)

[Bayi Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 833)

[Bayileri Yönetme](#) (sayfa 835)

Taşıtlar

Taşıtlar sayfalarını taşıtlar oluşturmak, güncellemek ve izlemek için kullanın.

NOT: Kullanabileceğiniz sekmeleri şirket yöneticiniz belirler. İş sorumluluğunuz taşıt bilgilerini izlemeyi içermiyorsa, Taşıtlar sekmesi kurulumunuzdan hariç tutulabilir.

Taşıtlar Giriş Sayfasıyla Çalışma

Taşıtlar Giriş Sayfası taşıtları yönetmenin başlangıç noktasıdır.

NOT: Şirketinizin yöneticisi Taşıtlar Giriş Sayfasının yerleşimini özelleştirebilir. Ayrıca, kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığı içeriyorsa, sayfaya bölüm ekleyebilir ve sayfadan bölüm kaldırabilirsiniz.

Taşıtlar Oluşturma

Son Görüntülediğim Taşıtlar bölümündeki Yeni düğmesine tıklayarak taşıtlar oluşturabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53) ve [Taşıtlar Alanları](#) (sayfa 847).

Taşıtlar Listeleriyle Çalışma

Taşıtlar Listeleri bölümünde, birtakım listeler görüntülenir. Oracle CRM On Demand, bir dizi standart listeye gelir. Tüm standart listeler geneldir. Siz ve yöneticileriniz, farklı ölçütlere dayalı ek listeler oluşturabilir.

Aşağıdaki tabloda taşıtların standart listeleri açıklanmıştır.

Taşıtlar Listesi	Filtreler
Tüm Taşıtlar	Taşıtlar tanımlama numarasına göre sıralanan tüm taşıtlar
En Son Değiştirilen Tüm Taşıtlar	Değiştirildiği tarihe göre sıralanan tüm taşıtlar

Bir listeyi görüntülemek için, liste adına tıklayın.

Yeni bir liste oluşturmak için Yeni'ye tıklayın. Liste oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Liste Oluşturma ve Geliştirme](#) (sayfa 129).

Kullanılabilir tüm listeleri gözden geçirmek, yeni bir liste oluşturmak veya mevcut bir listeyi görüntülemek, düzenlemek ya da silmek için Listeleri Yönet'e tıklayın. Oracle CRM On Demand ile gelen standart listeler Listeleri Yönet sayfasında da bulunur. Bu listeler salt görüntülenirdir. Bu nedenle listeleri düzenleyemez veya silemezsiniz.

En Son Değiştirilen Taşıtları Görüntüleme

En Son Değiştirdiğim Taşıtlar bölümünde, en son görüntülediğiniz taşıtlar gösterilir.

Taşıtlarla İlgili Servis İsteklerini Görüntüleme

Taşıtlarla İlgili Servis İstekleri bölümünde şu bilgiler gösterilir:

Servis Numarası. Size atanan servis istekleri. Servis isteğini gözden geçirmek için Servis İsteği Numarası'na tıcklayın.

Konu. Servis isteğinin başlığı.

Varlık. Servis isteğine karşılık gelen varlık.

Tam Listeyi Göster. Taşıtlarla ilgili servis isteklerinin listesini genişletir.

Listeyi genişletmek için Tam Listeyi Göster'e tıcklayın.

Taşıt Giriş Sayfanıza Bölümler Ekleme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarınızı Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Taşıt Giriş Sayfanıza aşağıdaki bölümlerin bazılarını veya hepsini ekleyebilirsiniz:

En Son Oluşturulan Taşıtlar

En Son Değiştirilen Taşıtlar

En Son Oluşturduğum Taşıtlar

En Son Değiştirdiğim Taşıtlar

Bir veya daha çok rapor bölümü (şirket yöneticiniz rapor bölümlerini Taşıt Giriş Sayfanızda görüntülenmeye hazır hale getirebilir.)

Taşıt Giriş Sayfasına bölüm eklemek için aşağıdaki görevi tamamlayın.

Taşıt Giriş Sayfanıza bölümler eklemek için

- 1 Taşıt Giriş Sayfasında Yerleşimi Düzenle'ye tıcklayın.
- 2 Taşıt Giriş Sayfası Yerleşimi sayfasında, bölüm eklemek veya çıkarmak ve sayfadaki bölümleri düzenlemek için oklara tıcklayın.
- 3 Kaydet'e tıcklayın.

İlgili Bilgiler

İlgili Taşıt bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Taşıt Alanları](#) (sayfa 847)

[Taşıtları Yönetme](#) (sayfa 841)

Taşıtları Yönetme

Aşağıdaki konularda, şirket yöneticinizin Oracle CRM On Demand uygulamasında taşıtları yönetirken gerçekleştirebileceği işteğe bağlı konfigürasyon açıklanmıştır:

[Taşıt Ürün Tipini Etkinleştirme](#) (sayfa 843)

[Servis İsteklerinde Taşıt İlişkilendirmeyi Etkinleştirme](#) (sayfa 842)

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım prosedürleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Taşıt Sahipliğini Güncelleme](#) (sayfa 844)

[Taşıtlar İçin Servis İsteklerini İzleme](#) (sayfa 844)

[Taşıtlar İçin Satış Geçmişini İzleme](#) (sayfa 845)

[Taşıtlar İçin Servis Geçmişini İzleme](#) (sayfa 845)

[Taşıtlar İçin Finansal Bilgileri İzleme](#) (sayfa 846)

NOT: Bu özellik standart uygulamanın bir parçası değildir, dolayısıyla Oracle CRM On Demand sürümünüzde kullanılamaz.

Birçok kayıt tipi için ortak olan adım adım prosedürler için bkz.

[Kayıt Oluşturma](#) (sayfa 53)

[Kayıt Detaylarını Güncelleme](#) (sayfa 112)

[Seçtiğiniz Kayıtlarla Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma](#) (sayfa 114)

[Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123)

[Kayıtlarla Çalışma](#) (sayfa 49)

[Not Ekleme](#) (sayfa 155)

[Kayıtların Sahipliğini Aktarma](#) (bkz. "Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme" sayfa 146)

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294) (taşıtları firmalara bağlamayı içerir)

[Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme](#) (sayfa 162)

[Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme](#) (sayfa 177)

[Kayıtları Silme ve Geri Yükleme](#) (sayfa 174)

[Varlıkları İzleme](#) (sayfa 294) (taşıtları firmalara bağlamayı içerir)

[Kayıt Tiplerini Yeniden Adlandırma](#)

NOT: Şirket yöneticileri Oracle CRM On Demand uygulamasını çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin, kayıt tiplerinin, alanların ve listelerdeki seçeneklerin adlarını değiştirebilirler). Bu nedenle gördüğünüz bilgiler çevrimiçi yardımda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Ayrıca, sahip olduğunuz erişim düzeyine bağlı olarak, önceki listede açıklanan prosedürlerin tamamını gerçekleştiremeyebilirsiniz.

İPUCU: Standart uygulamada, taşıtlar Oracle CRM On Demand uygulamasında portföy hesaplarının listesine dahildir. Ancak, yöneticiniz şirket profilinde Portföy Hesaplarından Taşıtlar/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut onay kutusunu seçerse, taşıtlar portföy hesapları listesine dahil edilmez.

İlgili Bilgiler

İlgili Taşıtlar bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Taşıtlar](#) (sayfa 839)

[Taşıtlar Alanları](#) (sayfa 847)

[Taşıtlar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 839)

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Servis İsteklerinde Taşıtlar İlişkilendirmeyi Etkinleştirme

Servis isteği yerleşimi öndeğeri taşıtlar ilişkilendirmesini görüntüleyemez. Ancak, şirket yöneticiniz aşağıdaki prosedürü tamamlayarak özel servis isteği sayfa yerleşimi konfigüre edebilir.

Servis isteği kaydında taşıtlar ilişkilendirmesi görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfadan, Yönetim, Uygulama Özelleştirme, Servis İstekleri ve Servis İsteği Sayfası Yerleşimi öğelerine tıklayın.
- 2 Sayfa Yerleşimi listesinde şunlardan birini yapın:
 - Değıştirmek için, mevcut bir yerleşimin Düzenle bağlantısına tıklayın.
 - Yeni yerleşim oluşturmak için Yeni Yerleşim düğmesine tıklayın.
 - Mevcut bir yerleşimi kopyalamak için Kopyala bağlantısına tıklayın.Sayfa Yerleşimi Sihirbazı görüntülenir.

NOT: Sayfa Yerleşimi Sihirbazındaki adım sayısı tıkladığınız Sayfa Yerleşimi bağlantısına bağlı olarak farklılık gösterebilir.
- 3 1. Adımda (Yerleşim Adı), yerleşim için bir ad ve açıklama girin (isteğe bağlı).
- 4 2. Adımda (Alan Kurulumu), gerektiği şekilde alan özelliklerini seçin.
- 5 3. Adımda (Alan Yerleşimi), Servis İsteği Sayfa Yerleşiminde Taşıtlar alanının mevcut olduğundan emin olun.
- 6 Sihirbazdan çıkmak için Son'a tıklayın.

Şimdi, Rol Yönetimi Sihirbazını kullanarak, yeni özel yerleşimi yeni kullanıcı rolüne atamanız gerekir.
- 7 Yönetim, Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Kontrolleri, ardından Rol Yönetimi'ne tıklayın:
- 8 Özel servis isteği sayfa yerleşimini atamak istediğiniz rolü bulun ve Düzenle'ye tıklayın.
- 9 Sihirbazın 6. Adımında Sayfa Yerleşimi Adını servis isteği kaydı ile ilgili özel servis isteği sayfası yerleşimi ile değıştirin.

10 Sihirbazdan çıkmak için Son'a tıklayın.

NOT: Taşıtlar ilişkileştirilmesini etkinleştirerek, bir kullanıcının gördüğü ilişkilendirme seçimini değiştirmek için Taşıtlar Arama sayfası yerleşimini de güncelleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. Arama Yerleşimlerini Yönetme.

Taşıtlar Ürün Tipini Etkinleştirme

Tipik olarak, şirketinizin yöneticisi ürün eklemek için Yönetim aracının İçerik Yönetimi bölümünü kullanır. Yönetici, Taşıtlar için ürün kaydını, Ürün Tipi alanı Taşıtlar olarak ayarlanmış biçimde güncelleyebilir. Taşıtlar kayıtları ile ilgili Ürün Tipinin, ürün yerleşimi öndeğerinde açıkça belirtilmediğini unutmayın. Bir taşıtlar ile ilgili Ürün Tipini etkinleştirmek için, şirket yöneticiniz aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayarak özel ürün sayfa yerleşimi oluşturabilir.

Bir taşıtlar kaydının ürün tipini görüntülemek için

- 1** Herhangi bir sayfadan, Yönetim, Uygulama Özelleştirme, Ürün, Ürün Sayfası Yerleşimi öğelerine tıklayın ve Ürün Sayfası Standart Yerleşimini yeni yerleşime kopyalayın.
- 2** Ürün ile ilgili Sayfa Yerleşimi Sihirbazını tamamlayın:
 - a** 1. Adımda, yerleşiminiz için bir ad girin.
 - b** 2. Adımda, Ürün Tipi ile ilgili Gerekli kutusunu işaretleyin.
 - c** 3. Adımda, Ürün Tipi alanının sağdaki Anahtar Ürün Bilgileri bölümünde listelendiğinden emin olun.
 - d** Sihirbazdan çıkmak için Son'a tıklayın.
- 3** Rol Yönetimi Sihirbazını kullanarak, yeni özel yerleşimi gerektiği şekilde yeni kullanıcı rolüne atayın.
 - a** Yönetim, Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Kontrolleri, ardından Rol Yönetimi'ne tıklayın:
 - b** Özel ürün sayfası yerleşimine atamak istediğiniz rolü bulun ve Düzenle'ye tıklayın.
 - c** Sihirbazın 6. Adımında Sayfa Yerleşimi Adını Ürün kaydı ile ilgili özel ürün sayfası yerleşimi ile değiştirin.
 - d** Sihirbazdan çıkmak için Son'a tıklayın.

Rolü değiştirilen kullanıcı, İçerik Yönetimi işlevini kullanarak bu Ürün Tipi alanına sahip bir ürün kaydı oluşturabilir. Ürün ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama.

Daha fazla bilgi için bkz. Şirket Ürünleri Ayarlama.

Taşıtlar İçin Servis İsteklerini İzleme

Bir taşıta ilişkin servis isteğini gözden geçirmek, güncellemek veya oluşturmak istediğinizde, taşıt kaydını güncelleyin veya ilişkilendirilen taşıt için servis isteğini oluşturun.

Bir taşıta ilişkin servis isteğini izlemek için

- 1 İzlemek istediğiniz taşıtı seçin.

Taşıt seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Taşıt Detayı sayfasında, alta ilerleyin ve Servis İsteği başlık çubuğunda Yeni'ye tıklayın.

NOT: Servis isteği oluştururken, bir bayi seçilmesi, kullanıcının tüm ilgili kişiler aramasından ilgili bayinin ilgili kişileri aramasına geçmesine olanak tanır. Sorgu çalıştırma filtresini gerektiği şekilde değiştirebilirsiniz.

- 3 Servis İsteği Düzenleme sayfasında, bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda servis geçmişleriyle ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Servis Numarası	Bu numarayı Oracle CRM On Demand oluşturur.
Konu	Bu aktivitenin başlığı veya kısa açıklaması.
Öncelik	Servis isteğinin önceliği, örn. 1-Acil, 2-Yüksek veya 3-Orta.
Durum	Servis isteğinin durumu, örn. Açık, Bekleyen veya Kapalı.
Açılma Zamanı	Servis isteğinin açıldığı zamanı gösterir. Bu numarayı Oracle CRM On Demand oluşturur.
İlgili Kişi	Servis isteği ile ilişkili ilgili kişi.
Bayi	Servis isteği ile ilişkili bayi.
Sahip	Servis isteğinin sahibi.

NOT: Servis isteği oluştururken, bir bayi seçilmesi, tüm ilgili kişileri öndeğer olarak bayi ile ilişkili olan ilgili kişilerle değiştirir. Bu filtre tüm ilgili kişileri sorgulayacak şekilde değiştirilebilir.

Taşıtların Sahipliğini Güncelleme

Bir taşıt satıldığında, taşıt sahipliğini izlemek için taşıt kaydını güncelleyin.

- 1 Taşıtı seçin.

Taşıtların seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

- 2 Taşıtların Detayı sayfasında, başlık çubuğundaki Düzenle'ye tıklayın.

844 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Taşıtlar Detayları sayfasındaki alanlar hakkında bilgi edinmek için bkz. [Taşıtlar Alanları](#) (sayfa 847).

- 3 Taşıtlar Düzenleme sayfasında, Taşıtlar kaydındaki Sahip Olan alanını güncelleyin.
- 4 Kaydı oluşturun:
 - Bu kaydı oluşturup Taşıtlar Detay sayfasını (bu kayda bilgi bağlayabileceğiniz sayfa) açmak için Kaydet'e tıklayın.
 - Bu kaydı oluşturup Düzenleme sayfasını (başka bir taşıtlar kaydı oluşturabileceğiniz sayfa) açmak için Kaydet ve Yeni Taşıtlar'a tıklayın.

Taşıtlar İçin Satış Geçmişini İzleme

Bir taşıtlara ilişkin satış geçmişini gözden geçirmek, güncellemek veya oluşturmak istediğinizde, taşıtlar kaydını güncelleyin.

Taşıtların satış geçmişini izlemek için

- 1 Taşıtlar seçin.
Taşıtlar seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).
- 2 Taşıtlar Detayı sayfasında, Satış Geçmiş bölümüne gidin ve başlık çubuğunda Ekle'ye tıklayın.
NOT: Taşıtlar Detayı sayfanızda Satış Geçmiş bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Satış Geçmiş bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.
- 3 Satış Geçmişini Düzenleme sayfasında, bilgileri girin.
Aşağıdaki tabloda satış geçmişleriyle ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Satış Numarası	Sistem tarafından oluşturulan numara.
Para Birimi Kodu	Öndeğer, para biriminizdir.
Sahip Adı	Soyadını seçtiğinizde, bu alan doldurulur.
Sahip Soyadı	Taşıtların sahibi.

- 4 Kaydı oluşturun.

Taşıtlar İçin Servis Geçmişini İzleme

Bir taşıtlara ilişkin servis geçmişini gözden geçirmek, güncellemek veya oluşturmak istediğinizde, taşıtlar kaydını güncelleyin. Servis geçmişi, servis isteklerini ve taşıtlarla ilgili diğer servisleri içerebilir.

Taşıtın servis geçmişini izlemek için

1 Taşıtı seçin.

Taşıit seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Taşıit Detayı sayfasında, alta ilerleyin ve Servis Geçmişı başlık çubuğunda Ekle'ye tıklayın.

NOT: Taşıit Detayı sayfanızda Servis Geçmişı bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Servis Geçmişı bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

3 Servis Geçmişini Düzenleme sayfasında, bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda servis geçmişleriyle ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Servis Geçmiş No	30 karakter ile sınırlı Servis Geçmiş numarası. Bu numarayı Oracle CRM On Demand oluşturur.
Servis İsteği No	Bu servis geçmişiyile bağlantılı servis isteği kaydı. Bu alana 64 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Sahip Soyadı	Taşıitın sahibi. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Servis Tarihi	Öndeğer, günün tarihidir.
Para Birimi Kodu	Öndeğer, para biriminizdir. Bu alana 20 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Servis Adı	Servis geçmiş i kaydı ile bağlantılı bir ad veya numara. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Marka	Taşıit üreticisi veya marka adı. Salt okunur.
Sahip Adı	Soyadını seçtiğinizde, bu alan doldurulur. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Servis Sağlayıcı	Taşıita servis veren bayi veya diğer servis sağlayıcı. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Açıklama	Bu alana 16.350 karakterden fazla giriş yapılamaz.

4 Kaydı oluşturun.

Taşıitlar İçin Finansal Bilgileri İzleme

Bir taşıita ilişkin finansal bilgileri izleyebilirsiniz.

Bir taşıta ilişkin finansal bilgileri izlemek için**1** Taşıtı seçin.

Taşıtlar seçme yönergeleri için bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "Kayıt Bulma" sayfa 72).

2 Taşıtlar Detayı sayfasında, alta ilerleyin ve Finansal Bilgiler başlık çubuğunda Ekle'ye tıklayın.

NOT: Taşıtlar Detayı sayfanızda Finansal Bilgiler bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayın ve Finansal Bilgiler bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

3 Finansal Bilgileri Düzenleme sayfasında, bilgileri girin.

Aşağıdaki tabloda finansal bilgilerle ilgili bazı alan bilgileri açıklanmıştır.

Alan	Açıklamalar
Finansal Detay No	Sistem tarafından oluşturulan numara. Bu alana 15 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Finanse Eden Şirket	Bu alana 30 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Taşıtlar Alanları

Taşıtlar eklemek veya mevcut bir taşıtların detaylarını güncellemek için Taşıtlar Düzenleme sayfasını kullanın. Taşıtlar Düzenleme sayfasında bir taşıtlar ilişkili tüm alan kümeleri gösterilir.

NOT: Şirket yöneticileri uygulamanızı çeşitli şekillerde özelleştirebilir (örneğin kayıt tiplerinin, alanların ve seçim listelerindeki seçeneklerin adlarını değiştirmek). Bu nedenle, gördüğünüz bilgiler bu tabloda açıklanan standart bilgilerden farklı olabilir.

Aşağıdaki tabloda bazı alanlarla ilgili ek bilgiler sunulmuştur.

Alan	Açıklama
Temel Taşıtlar Bilgileri	
Taşıtlar Seri No	Taşıtlar tanımlama numarası (VIN). Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Marka	Taşıtlar üreticisi veya marka adı. Öndeğerlere şunlar dahildir: Metro Motors, Toyota ve Bilinmeyen Marka.
Model	Taşıtların modeli. Öndeğerler şunlardır: 4Runner ve Tacoma.
Yıl	Taşıtların üretildiği yıl. Bu sayısal bir seçim listesidir ve sayısal olmayan karakterleri kabul etmez.
Ürün Adı	Ürünün adı. Tipik olarak, şirketinizin yöneticisi ürün eklemek için İçerik Yönetimi işlevini kullanır. Şirket yöneticisi, Taşıtlar için ürün kaydını, Ürün Tipi

Alan	Açıklama
	alanı Taşit olarak ayarlanmış biçimde güncelleyebilir. Ürün Tipinin ürün yerleşimi öndeğerinde açıkça belirtilmediğini unutmayın. Taşıtlar için Ürün Tipini açıkça belirtme prosedürü Taşit Ürün Tipini Etkinleştirme (sayfa 843) bölümünde açıklanmıştır.
Harici aksesuar	Taşit harici aksesuarı. Öndeğerler şunlardır: Çift çeker ve Prerunner.
Kapı	Taşıttaki kapı sayısı. Öndeğerler şunlardır: 2 Kapılı, 3 Kapılı ve 4 Kapılı.
Dış Renk	Taşıttın rengi.
Taşit Para Birimi	Taşit fiyatı için belirlenen para birimi; örneğin, ABD doları (USD).
Sahip	Taşit kaydının sahibi. Şirket yöneticinizin kayıt tipi için ayarladığı kayıt sorumluluğu moduna bağlı olarak, kaydın Detay sayfasında Sorumlu alanını veya Defter alanını ya da her ikisini birden görebilirsiniz ve alanlardan biri veya her ikisi de boş olabilir. Kayıt sahipliği modları hakkında daha fazla bilgi için bkz. Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında (bkz. "Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında" sayfa 49).
Ek Taşit Bilgileri	
İkinci El/Yeni	Taşıttın yeni mi yoksa kullanılmış mı olduğu.
Ürün Tipi	Taşıttın tipi. Bu alana 30 karakterden fazla giriş yapılamaz. NOT: Bu alan salt okunurdur.
İç Renk	Taşıttın içinin rengi; örneğin, Kırmızı.
Vites	Taşıttın vites tipi. Öndeğerler şunlardır: Otomatik, Manuel ve Opsiyon.
Motor	Taşıttın motor tipi. Öndeğerler şunlardır: 4 Silindi, 6 Silindir, 8 Silindir, 10 Silindir ve Opsiyon.
Kaporta	Taşıttın kaporta tipi; örneğin, Coupe veya Cabriolet.
Sahibi	Taşit sahibi tipi; örneğin, İş veya Şirket Arabası.
İlgili Kişi	Taşıta ilişkin ilgili kişi. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz. NOT: Bu alan salt okunurdur.
Firma	Taşıttla bağlantılı firma.
Firma Yeri	Firmanın yeri. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. NOT: Bu alan salt okunurdur.
Bayi	Taşıttı satan bayinin adı. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Servis Aracısı	Taşit için servis veren bayinin adı. Bu alana 100 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Alan	Açıklama
Üretici Tarafından Önerilen Perakende Fiyat	Taşıtların kaydında kullanılan para birimi cinsinden üretici tarafından önerilen perakende fiyatı. Bu alana 22 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Bayi Fatura Fiyatı	Taşıtların kaydında kullanılan para birimi cinsinden bayi fatura fiyatı. Bu alana 22 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Durum	Taşıtların geçerli durumu; örneğin, Üretim.
Yer	Taşıtların yeri; örneğin, Bayi Lot'u.
Şu Anki Mesafe	Taşıtların km saatinde görünen geçerli mil sayısı. Bu alana 22 karakterden (sayı) fazla giriş yapılamaz.
Garanti Tipi	Taşıtlarla birlikte sunulan garanti tipi; örneğin, Tam veya Uzatılmış.
Ehliyet Numarası	Sahibin ehliyet numarası. Bu alana 30 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Ehliyetin Verildiği İl	Ehliyetin verildiği il.
Açıklama	Bu alana 250 karakterden fazla giriş yapılamaz.

Not: Seçim listesi alanlarından (örneğin; Model, Harici Aksesuar, Kapı) herhangi birini konfigüre etmek için, şirket yöneticiniz uygulamadaki seçim listesi değerlerini Seçim Listesi Değerlerini Değiştirme bölümünde açıkladığı şekilde özelleştirebilir.

Özel Alanlar

NOT: Tipik olarak, uygulamayı Özelleştir ayrıcalığını içeren role sahip şirket yöneticileri özel alanlar oluşturabilir.

Bir Varlık kaydında oluşturulan herhangi bir özel alan, Taşıtların kaydında aynı özel alan olarak görünür. Taşıtların kaydı, özel bir alanı Varlık kaydından devralır. Ancak, Taşıtların kaydında oluşturulan herhangi bir özel alan Varlık kaydında otomatik olarak görünmez.

Aynı özel alanı hem Varlık görünümünde hem de Taşıtların görünümünde görmek istiyorsanız, şirket yöneticiniz özel alanı Varlık kaydında oluşturabilir ve hem Varlık görünümünde hem de Taşıtların görünümünde görünür kılabilir.

Aynı özel alanı hem Varlık görünümünde hem de Taşıtların görünümünde görmek istemiyorsanız, şirket yöneticiniz Varlık için Varlığa özel alanı oluşturabilir ve yalnızca Varlık görünümünde görünür kılabilir.

Özel alanlarla ilgili daha fazla bilgi için bkz. Özel Alanlar Hakkında.

Ek Alanlar

Çeşitli alanlar Taşıtların Detayı sayfasında öndeğer olarak görünmez: Parça No, Satılma Tarihi, Satılma Fiyatı, Miktar, Sevk Tarihi, Yükleme Tarihi, Geçerlilik Tarihi, Bildirim Tarihi, Ürün Kategorisi ve Sözleşme.

Şirket yöneticiniz, bu alanların tanımlarını gerektiği şekilde değiştirebilir. Alan tanımlarını değiştirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Alanları Oluşturma ve Düzenleme. Alanları görünür kılmak için, şirket yöneticiniz bu alanları sayfa yerleşimine eklemelidir. Bu alanları bir sayfada görünür kılma hakkında daha fazla bilgi için bkz. Statik Sayfa Yerleşimlerini Özelleştirme.

İlgili Bilgiler

İlgili Taşıtlar bilgileri için aşağıdaki konulara bakın:

[Taşıtlar Giriş Sayfasıyla Çalışma](#) (sayfa 839)

[Taşıtları Yönetme](#) (sayfa 841)

13 Uygulamanızı Kişiselleştirme

Oracle CRM On Demand uygulamasını kişiselleştirmek için Kurulumum sayfalarını kullanabilirsiniz. Adım adım yönergeler için, şu konulardan birine tıklayın:

[Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852)

[Arama Kaydı Tip Öndeğerinizi Ayarlama](#) (bkz. "[Kayıt Tipi Arama Öndeğerinizi Ayarlama](#)" sayfa 862)

[Temanızı Ayarlama](#) (sayfa 863)

[Kayıt Önizleme Modunuzu Ayarlama](#) (sayfa 864)

[Dil Ayarınızı Değiştirme](#) (sayfa 864)

[Denetim Listesi Alanlarını Görüntüleme](#) (sayfa 865)

[Kotanızı Yönetme](#) (sayfa 865)

[Kotanızı Yönetme](#) (bkz. "[Giriş Etkinliğinizi Gözden Geçirme](#)" sayfa 866)

[Parolanızı Değiştirme](#) (sayfa 867)

[Güvenlik Sorunuzu Ayarlama](#) (bkz. "[Güvenlik Sorularınızı Ayarlama](#)" sayfa 867)

[Vekil Bilgilerinizi Gözden Geçirme](#) (sayfa 868)

[Vekil Kullanıcılar Ekleme](#) (sayfa 869)

[Teknik Desteğe Giriş Erişimi Verme](#) (sayfa 870)

[Sekmelerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 870)

[Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme](#) (sayfa 871)

[Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 877)

[İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme](#) (sayfa 880)

[İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 872)

[Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme](#) (sayfa 881)

[Eylem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#) (bkz. "[İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme](#)" sayfa 882)

[Takviminizi Ayarlama](#) (sayfa 883)

[Veri ve Entegrasyon Araçlarına Erişim](#) (sayfa 885)

[Dış Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 887)

[Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme](#) (sayfa 890)

[Mesaj Merkezi Gerecini Gömme](#) (sayfa 891)

[Raporlar Gerecini Gömme](#) (sayfa 891)

[Basit Liste Gerecini Gömme](#) (sayfa 894)

İlgili Konular

Uygulamanızı kişiselleştirme hakkında bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[On Demand Gereçleri Hakkında](#) (sayfa 889)

[İlgili Kişilerinizi İçe Aktarma](#) (sayfa 307)

[Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme](#) (sayfa 895)

Kişisel Detaylarınızı Güncelleme

Adresiniz veya telefon numaranız gibi kişisel detayları güncelleyebilirsiniz. Kişisel Detay sayfanızda gördüğünüz yerleşimi ve bilgileri şirket yöneticiniz kontrol eder, dolayısıyla aşağıdaki açıklamalarla gördükleriniz arasında farklılıklar olabilir.

NOT: Kişisel Profil sayfalarındaki Dil, Para Birimi, Saat Dilimi ve Ülke Öndeğerinizde yaptığınız değişiklikler, çıkış yapıp tekrar giriş yapana dek tüm raporlara ve analizlere yansıtılmaz.

Kişisel detaylarınızı güncellemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Detayı bölümünde Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Kişisel Düzenleme formunda, bilgileri güncelleyip kaydı oluşturun.

Not: Bazı değişikliklerin (Dil, Yerel Ayar, Saat Dilimi ve Para Birimi) etkili olması için çıkış yapıp tekrar giriş yapmalısınız.

Aşağıdaki tabloda gözden geçirebileceğiniz veya güncelleyebileceğiniz bazı alanlar açıklanmıştır.

Alan	Açıklama
Temel Kullanıcı Bilgileri	
Adı	Kullanıcının ilk adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. Bu gerekli bir alandır.

Alan	Açıklama
Soyadı	Kullanıcının soyadı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz. Bu gerekli bir alandır.
İkinci Ad	Kullanıcının ikinci adı. Bu alana 50 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Bay/Bayan	Kullanıcının selamlaması.
Durum	Bu salt okunur alan kullanıcının durumunu gösterir. Oracle CRM On Demand uygulamasına yalnızca aktif kullanıcılar erişebilir.
Rapor Hedefi	Bu salt okunur alan kullanıcının yöneticisini gösterir. NOT: Şirket yöneticinizin şirketinize ilişkin kullanıcı sayfası yerleşimlerini nasıl ayarladığına bağlı olarak, Rapor Hedefi alanının yerine Rapor Hedefi (Diğer Ad) alanını görebilirsiniz. Rapor Hedefi (Diğer Ad) alanı kullanıcının yöneticisine ilişkin kısa tanımlayıcıyı gösterir.
İş Unvanı	Bu salt okunur alan kullanıcının iş unvanını gösterir
Bölge	Kullanıcının bulunduğu bölge veya alan. Bu alana 40 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Alt Bölge	Kullanıcının bulunduğu daha detaylı bölge veya alan bilgisi. Bu alana 40 karakterden fazla giriş yapılamaz.
Rol	Bu salt okunur alan Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcıya atanan rolü gösterir. Kullanıcı rolleri; Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının kullanmaya yetkisi olduğu özellikleri, korumalı bilgilerle çalışması için kullanıcıya verilen izin kümelerini ve bilgi görüntüleyen kullanıcı arabirimi ayarlarını tanımlar.
Birincil Grup	Bu kullanıcının eklendiği grup. Salt okunur.
Defter Öndeğeri	Oracle CRM On Demand uygulamasında, oturumunuzun başlangıcında Defter seçicide öndeğer olarak gördüğünüz kullanıcı defteri veya özel defter. Defter öndeğeri, Raporlar Giriş Sayfası veya Kumanda Tablosu Giriş Sayfası hariç tüm Oracle CRM On Demand alanlarındaki Defter seçici için geçerlidir. Defter Öndeğeri alanındaki ayar, kayıtlara erişiminizi sınırlamaz. Defter seçicide farklı bir defter seçebilirsiniz. Defter öndeğerinizi değiştirebilirsiniz. Görebildiğiniz, yani üyesi olduğunuz herhangi bir defteri ya da üyesi olduğunuz defterin herhangi bir alt defterini seçebilirsiniz. Ancak, defter öndeğeriniz olarak özel bir defteri seçebilmeniz için kullanıcı rolünüz Defter kayıt tipine erişmenize izin vermelidir. Yani, kullanıcı rolünüzde Defter kayıt tipi için Erişimi Var onay kutusu seçilmelidir. NOT: Yöneticiniz, sizin yerinize her kayıt tipi için bir defter öndeğeri belirtebilir. Kayıt tipi için sizin yerinize bir defter öndeğeri belirtilirse, Defter seçicide kayıt tipi için defter öndeğeri, kişisel profilinizdeki Defter Öndeğeri alanında belirtilen defter öndeğerinden öncelikli olur.

Alan	Açıklama
Analiz Veri ve Araçları İçin Defter Öndeğeri	Raporlar Giriş Sayfasında ve Kumanda Tablosu Giriş Sayfasında, Defter seçicide öndeğer olarak gördüğünüz kullanıcı defteri veya özel defter. Bu ayar, verilere erişiminizi sınırlamaz. Defter seçicide farklı bir defter seçebilirsiniz.
Defter Öndeğerini Korumu	<p>Bu onay kutusu, Raporlar Giriş Sayfası ve Kumanda Tablosu Giriş Sayfası hariç tüm Oracle CRM On Demand alanlarındaki Defter seçici için geçerlidir. Defter Öndeğerini Korumu onay kutusu şu şekilde çalışır:</p> <p>Bu onay kutusu seçildiğinde, Defter seçicinin kullanılabildiği bir konumda ne zaman bir sayfa veya pencere açarsanız Defter seçici, kullanıcı profilinizdeki Defter Öndeğeri alanında seçili olan defteri gösterir. Herhangi bir sayfada veya penceredeki Defter seçicide farklı bir defter seçebilirsiniz. Ancak, sayfayı veya pencereyi yeniden ziyaret ettiğiniz ya da Defter seçicinin kullanılabildiği bir konumda başka bir sayfayı veya pencereyi açtığınız bir sonraki sefer, Defter seçicideki defter öndeğerini görürsünüz. Defter seçicideki önceki seçiminiz kaybolur.</p> <p>Bu onay kutusu seçilmezse Defter Seçici, siz Defter seçicide farklı bir defter seçene dek kullanıcı profilinizdeki Defter Öndeğeri alanında seçili olan defteri gösterir. Defter seçicide farklı bir defter seçtikten sonra, çıkış yapıp tekrar giriş yapana dek bu kayıt tipi için Defter seçicide yeni defteri görmeye devam edersiniz.</p>
Kullanıcı Detaylı Bilgileri	
Diğer Ad	Belirli kayıt tiplerinde sahiplik atamak veya göstermek için kullanılan kısa kullanıcı kimliği. Örneğin, kullanıcının tercih edilen adını veya takma adını girin. Bu gerekli bir alandır ve şirket yöneticisi tarafından ayarlanır.
Kullanıcı Kimliği	Uygulamaya giriş yapmak için Şirket Giriş Kimliği ile birlikte kullanılan benzersiz kullanıcı sistem kimliği. Bu, şirket yöneticisinin ayarladığı gerekli bir alandır.
E-posta	Bir kullanıcının tam e-posta adresi, örneğin isample@rightequip.com. Bu e-posta adresi, parola sıfırlama bildirimleri gibi sistem bildirimleri için kullanılır. Bu, şirket yöneticisinin ayarladığı gerekli bir alandır.
İkincil E-posta	Kullanıcının ikincil e-posta adresi.
İş Telefonu No	Kullanıcının iş telefon numarası. Bu gerekli bir alandır.
Cep Telefonu No	Kullanıcının cep telefonu numarası.
Şirket Giriş Kimliği	Kullanıcının ait olduğu şirket. Bu bir alan öndeğeridir ve şirket oluşturulduğu sırada ayarlanır.
Kullanıcı Giriş Kimliği	Kullanıcının uygulamaya giriş yaptığı kimlik. Bu kimlik eğik çizgi ile ayrılan, Şirket Giriş Kimliği ile Kullanıcı Kimliğinin birleşimidir. Kullanıcı Giriş Kimliği gerekli bir alandır ve şirket yöneticisi tarafından ayarlanır.

Alan	Açıklama
İletişim Tercihleri	
Hiçbir Zaman Arama	Oracle CRM On Demand Pazarlamadan çağrılar almak istemiyorsanız bu onay kutusunu işaretleyin.
Hiçbir Zaman Posta Gönderme	Oracle CRM On Demand Pazarlamadan posta almak istemiyorsanız bu onay kutusunu işaretleyin.
E-posta Gönderme	Oracle CRM On Demand Pazarlamadan e-posta mesajları almak istemiyorsanız bu onay kutusunu işaretleyin.
Kritik Uyarıları Her Zaman Gönder	<p>Bu onay kutusu işaretliyse, önemli Oracle CRM On Demand bilgileri içeren e-posta mesajları alırsınız. Bu mesajlarda şunlar bulunur:</p> <p>Ürün güncellemeleri ve Oracle CRM On Demand hizmet değişiklikleri ve ilgili ürünlerle ilgili kritik bilgiler</p> <p>Büyük yeni sürümlere yükseltmeler için yönergeler ve çizelgeler</p> <p>Normal destek işlemlerine ek olarak yüksek öncelikli veya acil bildirimler (örneğin, donanım arızası durumunda)</p> <p>Bu alan Kişisel Detaylar sayfanızda güncellenemez. Kullanıcılar için bu onay kutusunu Kullanıcı Detayları sayfasından yalnızca şirket yöneticileri güncelleyebilir.</p> <p>NOT: Bu onay kutusu Oracle CRM On Demand Customer Care tarafından yayınlanan, yaklaşan bakım anımsatıcıları gibi sistem uyarılarını alacak kullanıcıları belirlemek için kullanılmaz.</p>
Kullanıcı Coğrafi Bilgileri	
Dil, Yerel Ayar, Para Birimi, Saat Dilimi	<p>Şirket yöneticiniz, bu öğelerin ayar öndeğerlerini ayarlar. Her öğenin seçim listesine tıklayıp istediğiniz değeri seçerek öndeğerleri geçersiz kılabilirsiniz.</p> <p>Bu alanlarla ilgili daha fazla bilgi için bkz. Kullanıcı Profil Ayarları Hakkında (bkz. "Kullanıcılara Yönelik Profil Ayarları Hakkında" sayfa 860).</p> <p>DİL, yerel ayar, para birimi veya saat dilimi bilgilerinizdeki değişiklikleri etkinleştirmek için çıkış yapıp tekrar giriş yapmanız gerekir.</p>
Kullanıcı Güvenlik Bilgileri	

Alan	Açıklama
Raporlama Konu Alanları	<p>Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında gerçek zamanlı rapor kayıtlarını görebilme durumunuzu ayarlamak için bu seçim listesini kullanın. Bu raporlar gerçek zamanlı veri analizleri sağlar. Aşağıdaki değerlerden birini seçebilirsiniz:</p> <p>Yönetici Görünürlüğü - Kendi verilerinizi ve size bağlı kişilerin doğrudan sahip olduğu verileri görmenize olanak tanır. (Bu, ayar öndeğeridir.)</p> <p>Ekip Görünürlüğü - Kendi verilerinizi ve Firma ve İş Fırsatı Ekibi tarafından sizinle paylaşılan verileri görmenize olanak tanır.</p> <p>Raporlama Konu Alanları ayarını tanımlamazsanız, şirket yöneticiniz tarafından ayarlanan şirket genelindeki ayar geçerli olur. Raporlar hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Raporlar (sayfa 919), özellikle de Kayıt Görünürlüğü Hakkında konusu.</p>
Tarihsel Konu Alanları	<p>Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında Analiz konu alanları ile ilgili kayıtları görebilme durumunuzu ayarlamak için bu seçim listesini kullanın. Analiz raporları tarihçe veya eğilim analizleri ile ilgilidir veya gerçek zamanlı raporlarda bulunan hesaplamalardan daha karmaşıklarını içerir. Aşağıdaki değerlerden birini seçebilirsiniz:</p> <p>Yönetici Görünürlüğü - Kendi verilerinizi ve size bağlı kişilerin doğrudan sahip olduğu verileri görmenize olanak tanır. (Bu, ayar öndeğeridir.)</p> <p>Ekip Görünürlüğü - Kendi verilerinizi ve Firma ve İş Fırsatı Ekibi tarafından sizinle paylaşılan verileri görmenize olanak tanır.</p> <p>Tam Görünürlük - Bu ayar Yönetici Görünürlüğü, Ekip Görünürlüğü ve defterleri birleştirir.</p> <p>Tarihsel Konu Alanları ayarını tanımlamazsanız, şirket yöneticiniz tarafından ayarlanan şirket genelindeki ayar geçerli olur. Raporlar hakkında daha fazla bilgi için, bkz. Raporlar (sayfa 919), özellikle de Kayıt Görünürlüğü Hakkında konusu.</p>
Temel Alınan Rol Tüm Kayıtları Okuyabilir	<p>Oracle CRM On Demand Answers raporlama uygulamasının, Rol yönetimi sihirbazındaki Kayıt Tipi Erişim sayfasında tanımlandığı gibi, Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarını kayıt tipi bazında kullanmasını istiyorsanız bu seçim listesini kullanın. Örneğin, belirli bir kayıt tipinde kullanıcı rolünüz için şirket yöneticiniz tarafından Tüm Kayıtları Okuyabilir görünürlük ayarı seçilirse (Yönetici, Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Kontrolleri, Rol Yönetimi'ne tıklayıp bir rolü düzenleyip Kayıt Tipi Erişimi'ne tıklayarak) Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında o kayıt tipindeki tüm kayıtları görüntüleyebilirsiniz; bunun için Şirket Profili veya Kullanıcı Profili yoluyla Temel Alınan Rol Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarının etkinleştirilmiş olması gerekir.</p> <p>Temel Alınan Rol Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarını etkinleştirme zamanı ve biçimi ile ilgili yönergeler için, bkz. Temel Alınan Rol Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı Hakkında (bkz. "Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir</p>

Alan	Açıklama
	<p>Ayarı Hakkında" sayfa 862).</p> <p>Temel Alınan Rol Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarını seçmezseniz, Oracle CRM On Demand Answers raporlama uygulaması Raporlama Konu Alanları ve Tarihsel Konu Alanları alanlarında ayarlanan görünürlüğü kullanır.</p>
Tek Adımlı Oturum Açma Harici Kimliği	Salt okunur. Daha fazla bilgi için, bkz. Şirketinizin Profilini ve Global Öndeğerleri Ayarlama.
Son Giriş	Sistem tarafında oluşturulan bir alandır. Tüm giriş denemelerinizi gözden geçirmek ile ilgili bilgiler için, bkz. Giriş Etkinliğinizi Gözden Geçirme (sayfa 866).
İletişim Ayarları	
Tıkla-Ara Açılır Penceresini Görüntüle	Bu onay kutusu Oracle Contact On Demand ile ayarlanan kullanıcılar içindir. Oracle Contact On Demand telefon numaralarını Listede ve Detay sayfalarında tıklayabileceğiniz bağlantılar olarak görüntüler. Tıkla Ara Açılır Penceresini Görüntüle kutusunu seçer ve bir telefon numarası bağlantısına tıklarsanız Oracle Contact On Demand çağrısı gerçekleştirilmeden önce Tıkla Ara penceresi ile bilgi istemi yapılır. Dahili veya harici çağrılar yapma ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. Çağrı Yapma (sayfa 460).
Şunun için İletişim Giriş Sayfası Gelen Kutusunu görüntüle:	İletişim Giriş Sayfası gelen kutusunun aktiviteleri görüntüleyeceği dönemi belirlemek için menüden değer seçin, örneğin Geçen Ay, Son Gün vb. Oracle CRM On Demand bu aktiviteleri filtreler. Bu filtre aktivitenin başlangıç zamanına bağlıdır. Dönem ne kadar kısa olursa görüntülenen iletişim aktivitesi sayısı o kadar az olur. Menüden Tümü seçimini yaparsanız veya menüyü boş bırakırsanız, İletişim sayfası tüm iletişimi görüntüler. Bu değişikliğin geçerli olması için oturumu kapatıp tekrar açmanız gerekir.
Şunun için İletişim Giriş Sayfasında en son tamamlanan aktiviteleri görüntüle:	İletişim Giriş Sayfası gelen kutusunun en son tamamlanan aktiviteleri görüntüleyeceği dönemi belirlemek için menüden değer seçin, örneğin Geçen Ay, Son Gün vb. Oracle CRM On Demand bu aktiviteleri filtreler. Bu filtre aktivitenin bitiş zamanına bağlıdır. Dönem ne kadar kısa olursa görüntülenen iletişim aktivitesi sayısı o kadar az olur. Menüden Tümü seçimini yaparsanız veya menüyü boş bırakırsanız, İletişim sayfası tüm aktiviteleri görüntüler. Bu değişikliğin geçerli olması için oturumu kapatıp tekrar açmanız gerekir.
Ek Bilgi	
Tema Öndeğeri	Bu seçim listesi, bir masaüstü veya dizüstü bilgisayar kullanarak Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda uygulamanız için uygulama genelinde kullanılabilir temalar seçmenizi sağlar. Tema, arkaplan rengi, köprüler ve simgeler dahil olmak üzere, bir uygulamanın görünümünü değiştirir. Çeşitli önceden tanımlanmış temalar vardır. Ancak, şirket yöneticiniz Oracle CRM On Demand

Alan	Açıklama
	uygulamasında özel temalar oluşturabilir. Boş değer, şirket yöneticinizin şirket profilinde ayarladığı temayı kullanmak zorunda olduğunuzu gösterir. Özel temalar oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. Yeni Temalar Oluşturma.
Tablet Teması	Tablet teması, Oracle CRM On Demand bir tablet bilgisayarı veya başka bir dokunmatik ekranlı cihazı algıladığı takdirde, tablet bilgisayarı veya diğer dokunmatik ekranlı cihazı kullanarak Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda otomatik olarak kullanılır. Kişisel profilinizde tema öndeğeri ve tablet teması seçmezseniz, kullanıcı rolünüz için belirtilen temalar kullanılır ve kullanıcı rolünüz için hiçbir tema belirtilmezse, şirketiniz için belirtilen temalar kullanılır. Temaların Oracle CRM On Demand uygulamasında nasıl çalıştığı hakkında daha fazla bilgi için bkz. Arayüz hakkında (sayfa 29).
Arama Kaydı Tip Öndeğeri	Bu seçim listesi, Eylem çubuğu aramasında görüntülenecek arama kayıt tipi öndeğerini değiştirmenize olanak tanır. (Örneğin, İlgili Kişiyi Firma ile veya erişiminizin olduğu başka bir kayıt tipi ile değiştirin.) Eylem çubuğu arama kutusu, uygulamaya son giriş yaptığınızda nerede bıraktığınıza bağlı olmaksızın, uygulamaya her giriş yaptığınızda bu kayıt tipine gider.
Girişte Hoş Geldiniz Sayfasını Göster	Bu onay kutusu, uygulamada oturum açtığınızda Oracle CRM On Demand Giriş Sayfasının görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirtmenize olanak tanır.
Kayıt Önizleme Modu	Bu seçim listesi, kayıt önizleme işlevini etkinleştirmenize ve önizleme penceresinin açılma biçimini belirlemenize olanak tanır. Seçtiğiniz ayara bağlı olarak, işaretçinizi bir kaydın bağlantısına getirdiğinizde veya işaretçinizi bir kaydın bağlantısına getirdiğinizde görüntülenen bir önizleme simgesine tıkladığınızda bir önizleme penceresi açılır. Önizleme penceresi, kaydın Detay sayfasının ilk bölümünü gösterir. Bu alanda Kapalı seçeneğini belirleyerek kayıt önizleme işlevini devre dışı da bırakabilirsiniz. Kayıt önizleme ayarı, şirket yöneticiniz tarafından şirket düzeyinde ve her kullanıcı bazında belirlenebilir. Kişisel ayarınız şirketin ayarını geçersiz kılar. Bu alan boşsa şirketin kayıt önizleme ayarı kullanılır.
Ön Bilgi Ekranı	Ön bilgi ekranı işlevi açıksa ve temanızda Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusu işaretlenirse sayfanın ilgili bilgi bölümlerine (bağlı kayıtlar bölümleri gibi) olan bağlantılar tarayıcı pencerenizin altındaki ön bilgi ekranından kullanılabilir. Sayfada aşağıya gitmek zorunda kalmadan ilgili bilgi bölümlerine gitmek için bağlantılara tıklayabilirsiniz. Ekranı eksi (-) simgesine tıklayarak ön bilgi ekranını daraltabilirsiniz; ekranı yeniden genişletmek için artı (+) simgesine tıklayın. Uygulama oturumunu kapatıp tekrar oturum açsanız bile, ön bilgi ekranı daraltılma veya genişletilme ayarınız, siz tekrar değiştirene dek tüm kayıt tipleri için korunur. Ön bilgi ekranı işlevini kişisel profilinizde kapatarak ön bilgi ekranını

Alan	Açıklama
	<p>Detay sayfalarınızdan tamamen kaldırmanız mümkündür.</p> <p>NOT: Temanız ön bilgi ekranı işlevini destekliyorsa ön bilgi ekranı işlevi şirket düzeyinde ve her kullanıcı için ayrı ayrı açılıp kapatılabilir. Ayrıca, kişisel ayarınız şirket ayarını geçersiz kılar. Yöneticiniz, temanızda Ön Bilgi Ekranı Ayarlarını Destekle onay kutusunun işaretini kaldırarak ön bilgi ekranını tamamen kaldırabilir. Ön bilgi ekranındaki renkleri, kullandığınız tema belirler. Tema seçme hakkında daha fazla bilgi için bkz. Temanızı Ayarlama (sayfa 863).</p>
İlgili Bilgiler Formatı	<p>Kullanıcı rolünüz İlgili Bilgiler Ekranı Formatını Kişiselleştirme ayrıcalığına sahipse, ilgili bilgiler bölümlerini kayıt Detayı sayfalarında listeler veya sekmeler olarak görüntülemeyi seçebilirsiniz. Kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa kullanıcı rolünüzün ayarı kullanılır; kullanıcı rolünüzde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa şirketin ayarı kullanılır.</p>
Raporlama Konu Alanları için Kullanıcı Zaman Dilimi Desteği	<p>Kullanıcı profilinizde bu onay kutusu seçiliyse, gerçek zamanlı raporlardaki tarihler ve saatler saat diliminize göre gösterilir.</p> <p>Şirket yöneticinizin Kişisel Profil sayfanızı nasıl ayarladığına bağlı olarak, bu ayarı değiştirmeniz mümkün olabilir.</p> <p>Kullanıcı profilinizde bu onay kutusu seçili değilse, raporlarda gösterilen tarihler ve saatler şirketinizin saat dilimine göre gösterilir.</p>
Liste Sütunu Başlığını Dondur	<p>Bu seçim listesi, Oracle CRM On Demand uygulamasında listeler ve arama sonuçları için sütun başlıklarını nasıl görüntüleyeceğinizi belirler. Aşağıdaki değerleri seçebilirsiniz:</p> <p>Açık. Kayıt listesinde aşağı kaydirdığınızda ve sütun başlık satırı tarayıcı penceresinin en üstüne ulaştığında, sütun etiketleri her zaman görünür olur.</p> <p>Kapalı. Kayıt listesinde aşağı kaydirdığınızda ve sütun başlık satırı tarayıcı penceresinin en üstüne ulaştığında, sütun etiketleri artık görünür olmaz.</p> <p>NOT: Kişisel profilinizde Liste Sütunu Başlığını Dondur alanı boşsa şirketin ayarı kullanılır.</p>

Alan	Açıklama
Özelleştirilmiş Kodu Etkinleştirme	<p>Bu seçim listesi alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda bulunan herhangi bir özelleştirilmiş kodun sizin için etkinleştirileceğini veya devre dışı bırakılacağını belirler. Özelleştirilmiş kod göstergesinin sizin için etkinleştirileceğini veya devre dışı bırakılacağını da belirler. Aşağıdaki seçenekler kullanılabilir:</p> <p>Etkin. Bu, standart uygulamada öndedir. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı etkinleştirilir, ancak özelleştirilmiş kod göstergesi etkinleştirilmez.</p> <p>Göstergeyle etkin. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı etkinleştirilir. Ayrıca, özelleştirilmiş kod göstergesi de etkinleştirilir.</p> <p>Göstergeyle devre dışı. Bu seçenek belirlendiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki sayfalarda kullanılabilen özelleştirilmiş kodun tamamı devre dışı bırakılır. Ayrıca, özelleştirilmiş kod göstergesi de etkinleştirilir.</p> <p>NOT: Kullanıcı profilinizde Özelleştirilmiş Kod Etkinleştirme alanındaki değerin değiştirilmesi, özelleştirilmiş kodun veya özelleştirilmiş kod göstergesinin davranışını başka bir kullanıcı için etkilemez. Özelleştirilmiş kod ve özelleştirilmiş kod göstergesi hakkında daha fazla bilgi için bkz. Özelleştirilmiş Kodu Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma ve Özelleştirilmiş Kod Göstergesi Hakkında (sayfa 185).</p>

Kullanıcılara Yönelik Profil Ayarları Hakkında

Her şirket, tüm organizasyon için Oracle CRM On Demand uygulamasını ayarlayan ve özelleştiren en az bir atanmış şirket yöneticisine sahiptir. Şirket yöneticileri, her kullanıcının ilk olarak devraldığı bazı öndegerleri ayarlar, ancak her kullanıcı bu ilk ayar öndegerlerini geçersiz kılabilir. Aşağıdaki tabloda ayarların neleri etkilediği açıklanmıştır.

Ayar Adı	Açıklama
Saat Dilimi	Uygulama, Evrensel Saat Kodunu (UTC) destekler. Böylece, tüm saatler ve tarihler kullanıcının saat dilimine göre gösterilir. Örneğin, 11:00 a.m. PST için programlanan bir randevu, üç saatlik zaman farkı nedeniyle ayarı EST olan bir kullanıcı için 2:00 p.m. olarak görünür.
Yerel Ayar	Yerel Ayar; sayı, para birimi, telefon numarası, saate ve tarih için biçimi belirtir. Örneğin, Almanca-Almanya yerel ayarını seçen kullanıcılar 110.000,00 olarak görünen para birimi tutarları görür, ancak İngilizce - Amerika Birleşik Devletleri ayarını seçen kullanıcılar aynı tutarı 110,000.00 olarak görür. Kullanıcılar, rahat ettikleri biçimi seçmelidir.

Ayar Adı	Açıklama
Dil	Dil ayarı, kullanıcıların; kullanıcı arabirimi, çevrimiçi yardım ve eğitim programı dilini değiştirmesine olanak tanır. Şirketin dil öndeğerine bağlı olarak, kullanıcılar raporlardaki bazı öğeleri ayar öndeğerlerinden farklı bir dilde görebilir.
Para Birimi	Para Birimi ayarı, kullanıcının oluşturduğu tüm kayıtlarla bağlantılı para birimi tutarı öndeğerleri sağlar. Bir kullanıcı gelir raporlarını görüntülediği zaman, raporlar kullanıcının para birimi öndeğerinde görüntülenir. Bir yönetici farklı para birimlerine sahip kullanıcıların toplam gelirini görüntülediğinde, tutarı kendi para birimi öndeğerinde görür (bunun olması için, şirket yöneticilerinin döviz kurlarını ayarlamış olması gerekir). Ancak, tahminler her zaman şirketin para birimi öndeğerine toplanır. Örneğin, para birimi öndeğeri ABD doları olan bir kullanıcı, şirketinin para birimi avro ise, tahminini avroya dönüştürülmüş olarak görür.
Ülke	Kullanıcı profilindeki Ülke ayarı, kullanıcı adres içeren bir kayıt oluşturduğunda ülkeye özgü adres alanı öndeğerlerini görüntülemek için kullanılan şablonu kontrol eder. Örneğin, kullanıcının profilindeki Ülke ayarı Fransa olarak ayarlanmışsa ve kullanıcı firma kaydı gibi adres içeren bir kayıt oluşturursa, yeni kayıt sayfası ilk açıldığında sevkiyat ve faturalama adresleri için Fransa'ya özgü adres alanlarının görüntülenmesi için Fransızca şablon kullanılır. Oracle CRM On Demand uygulamasında 60'tan fazla ülkeye özgü adres şablonu vardır.
Telefon	Telefon biçimi, Yerel Ayar'la belirlenir. Uygulama bölge dışı telefon numaraları için ayarlanmıştır; böylece kullanıcılar çevirmeleri gereken tam sırayı görür. Örneğin, ABD'deki bir kullanıcının uluslararası arama için 011 çevirmesi gerekir. Bu nedenle, bir kullanıcı İngiltere için +44 3333 333 333 girdiğinde, numara 011 +44 3333 333 333 olarak görüntülenir. NOT: Kullanıcılar, uluslararası numaralardan önce telefon numarasının önüne artı işareti (+) girmelidir. Telefon alanlarının yanında bir telefon simgesi bulunur. Bu simgeye tıkladığında, kullanıcıların uygulamanın numarayı doğru belirtip belirtmediğini doğrulamasına olanak tanıyan bir telefon doğrulama penceresi açılır: ülke kodu, şehir/alan kodu, yerel numara ve varsa dahili numara. Bu pencerenin kapatılması, uygulamaya doğru çevirme sırasını girmesi direktifini verir. Ayrıca, kullanıcılar bir ülkenin telefon kodunu belirtmek isterse, telefon simgesine tıklayıp ülkeyi seçebilir ve bilgileri kaydedebilir. Ülkenin telefon kodu Telefon alanında görüntülenir.

NOT: Bu ayarlar değiştirildiğinde, Oracle CRM On Demand uygulamasının verileri yeni ayarlarla görüntülenmesi için kullanıcı çıkış yapıp tekrar giriş yapmalıdır.

Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı Hakkında

Şirket yöneticiniz Şirket Profili sayfasında Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir onay kutusunu ayarlar ancak bir kullanıcı, kullanıcının Kullanıcı Profili sayfasında bu ayarı geçersiz kılabilir. Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir onay kutusunun nasıl ayarlandığına bağlı olarak, Oracle CRM On Demand Answers raporlama kullanıcının rol tanımındaki bir nesnedeki görünürlük kümesini veya Şirket Profili ve Kullanıcı Profili sayfalarındaki Raporlama Konu Alanları ve Tarihsel Konu Alanları alanlarındaki görünürlük kümesini kullanır. Şirket ve kullanıcı profilleri ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Şirket ve Kullanıcı Profil Ayarları Hakkında](#) (bkz. "[Kullanıcılara Yönelik Profil Ayarları Hakkında](#)" sayfa 860).

Aşağıdaki tabloda Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarının ne zaman ve nasıl etkinleştirileceği ile ilgili bilgiler sağlar.

Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı		Rol Kayıt Tipi Görünürlüğü
Şirket Profili Ayarı	Kullanıcı Profili Ayarı	
Evet	Evet	Etkin
Evet	Hayır	Devre Dışı
Evet	NULL	Etkin (öndeğer olarak şirket profili ayarını görüntüler)
NULL	Evet	Etkin
NULL	NULL	Devre Dışı (öndeğer olarak şirket profili ayarını görüntüler)
NULL	Hayır	Devre Dışı

Kişisel profilinizi güncellemek için, bkz. [Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#) (sayfa 852).

Şirket profilini güncellemek için (yalnızca şirket yöneticileri), bkz. [Şirketinizin Profilini ve Global Öndeğerleri Ayarlama](#).

Kayıt Tipi Arama Öndeğerinizi Ayarlama

Kayıt tipi arama öndeğerinizi kendi kişisel profil bilgilerinizden ayarlayabilirsiniz. Örneğin, hedefli aramalarınızla ilgili kayıt tipi arama öndeğerinizi İlgili kişi kaydından Firma kaydına değiştirmek isteyebilirsiniz. Oracle CRM On Demand uygulamasında aramaları kullanma ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Kayıtları Bulma](#) (bkz. "[Kayıt Bulma](#)" sayfa 72). Kayıt tipi arama öndeğerinizi ayarlamak için, aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın.

Kayıt tipi arama öndeğerinizi ayarlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın
- 4 Kişisel Detay sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Kişisel Düzenleme sayfasında, Ek Bilgiler bölümüne ilerleyin.
- 6 Kayıt Tipi Arama Öndeğeri seçim listesinde, istediğiniz kayıt tipini seçin.
- 7 Kaydı oluşturun.

Not: Değişikliklerin geçerli olması için Oracle CRM On Demand oturumunu kapatıp tekrar açmanız gerekir.

Temanızı Ayarlama

Kişisel profil bilgilerinizden Kullanıcı Arayüzü Temanızı Oracle CRM On Demand uygulamasındaki önceden tanımlanmış çeşitli temalardan biri olarak veya şirket yöneticiniz tarafından tanımlanmış özel bir tema olarak ayarlayabilirsiniz. Yeni temalar oluşturma ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. Yeni Temalar Oluşturma. Boş bir tema, sizin için hiç tema tanımlanmadığını gösterir. Bu durumda, şirket teması veya rol teması (tanımlanırsa) kullanılır.

Temanızı ayarlamak için, aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın. Bir tema belirlediğinizde, bu tema rol veya şirket düzeyinde tanımlanan diğer tüm temalara göre öncelik kazanır.

Temanızı ayarlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına ve Düzenle'ye tıklayın.
- 4 Ek Bilgiler bölümüne ilerleyin.
- 5 Ad Öndeğeri seçim listesinde istediğiniz temayı seçin.
- 6 (İsteğe bağlı) Tablet bilgisayar veya başka bir dokunmatik ekranlı cihaz kullanırken kullanmak istediğiniz temayı seçmek için Tablet Teması alanında Bul simgesine (büyüteç) tıklayın.

NOT: Oracle CRM On Demand, tablet bilgisayar veya dokunmatik ekranlı cihaz Oracle CRM On Demand tarafından algılandığı takdirde Tablet Teması alanında belirtilen temayı kullanacaktır. Kişisel profilinizde tema öndeğeri ve tablet teması seçmezseniz, kullanıcı rolünüz için belirtilen temalar kullanılır ve kullanıcı rolünüz için hiçbir tema belirtilmezse, şirketiniz için belirtilen temalar kullanılır. Herhangi bir düzeyde tablet teması belirtilmezse, tema öndeğeriniz kullanılır. Temaların Oracle CRM On Demand uygulamasında nasıl çalıştığı hakkında bilgi için bkz. [Arayüz hakkında](#) (sayfa 29).

Kayıt Önizleme Modunuzu Ayarlama

Kayıt önizleme işlevi etkinleştirildiyse, aşağıdakiler de dahil olmak üzere, Oracle CRM On Demand içindeki birçok konumdaki kayıt bağlantılarından kayıt önizlemesi yapabilirsiniz:

Giriş Sayfam

Kayıt Giriş Sayfaları

Kayıt Liste sayfaları

Kayıt Detay sayfaları (ilgili kayıtların listeleri dahil)

Eylem çubuğu

Önizleme penceresi, kaydın Detay sayfasının ilk bölümünü gösterir. Kişisel Detaylar sayfanızda kayıt önizleme modunuzu ayarlayabilirsiniz. Seçtiğiniz ayara bağlı olarak, işaretçinizi bir kaydın bağlantısına getirdiğinizde veya işaretçinizi bir kaydın bağlantısına getirdiğinizde görüntülenen bir önizleme simgesine tıkladığınızda bir önizleme penceresi açılır. Kayıt önizleme işlevini devre dışı da bırakabilirsiniz.

Şirket yöneticiniz kayıt önizleme modunu şirket düzeyinde belirleyebilir ve her kullanıcının kayıt önizleme modunu kendi Kişisel Detaylar sayfasında belirlemesi de mümkündür. Kişisel ayarınız şirketin ayarını geçersiz kılar. Kişisel profilinizde Kayıt Önizleme Modu alanı boşsa şirketin kayıt önizleme modu kullanılır.

Kayıt önizleme modunuzu ayarlamak için, aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın.

Kayıt önizleme modunuzu ayarlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum'a tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil'e tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim'e tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Kişisel Düzenleme sayfasında, Ek Bilgiler bölümüne ilerleyin.
- 6 Kayıt Önizleme Modu alanında, seçim listesinden istediğiniz modu seçin.
Şirketin kayıt önizleme modunu kullanmak istiyorsanız seçim listesinden boş seçeneği belirleyin.
- 7 Kaydı oluşturun.

Dil Ayarınızı Değiştirme

Kişisel detaylarınızdaki dil ayarı; kullanıcı arabirimi, çevrimiçi yardım ve eğitim programlarında gördüğünüz dili kontrol eder. Şirket yöneticiniz başlangıçta dilinizi belirler, ancak bu ayarı kişisel detaylarınızda değiştirebilirsiniz. Şirketin dil öndeğerine bağlı olarak, raporlardaki bazı öğeleri öndeğeriniz olarak ayarladığınız dilden farklı bir dilde görebilirsiniz.

Dil ayarınızı değiştirmek için, aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın.

Dil ayarınızı değiştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil'e tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim'e tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Kişisel Düzenleme sayfasında, Kullanıcı Coğrafya Bilgileri bölümüne ilerleyin.
- 6 Dil seçim listesinde, istediğiniz dili seçin.
- 7 Kaydı oluşturun.
- 8 Bu değişikliği etkinleştirmek için Oracle CRM On Demand oturumunu kapatın ve yeniden giriş yapın.

Denetim Listesi Alanlarını Görüntüleme

Yazılım uygulamalarının (Web tabanlı uygulamalar ve Oracle Outlook Email Integration On Demand gibi) etkinliğini görüntülemek için aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın.

Denetim listesi alanlarını görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Denetim için etkinleştirilen alanları incelemek için Denetim Listesi bölümüne ilerleyin.

Kotanızı Yönetme

Kotalarınızı siz veya şirket yöneticiniz ayarlayabilir. Son kullanıcı olarak özel bir ayrıcalığa gereksiniminiz yoktur, ancak kotanızı ayarlamak için şirket yöneticinizin Kullanıcıları Yönet ayrıcalığına ihtiyacı vardır.

Mevcut kotaları inceleyebilir ve değiştirebilir veya yeni kotalar girip onları şu şekilde hesaplayabilirsiniz:

Sistemin bir yıla eşit olarak yaydığı yıllık kota girerek

Sistemin yıl toplamını hesapladığı, her ay için bir kota girerek

Bir kotanın başlangıç yılını seçerken, geçerli takvim yılını, önceki üç yıldan birini veya önümüzdeki üç yıldan birini seçebilirsiniz. Bir kotayı istediğiniz zaman aktif hale getirebilirsiniz. Bir kotayı etkinleştirdikten sonra, Oracle CRM On Demand Tahmin sayfalarındaki alanları doldurmak için kota bilgilerini kullanır. Her yıl için

Uygulamanızı Kişiselleştirme

hedeflerinizi kaydeder; böylece hedef tarihçenizi gözden geçirmenize ve tahminlerinizi kotalarınızla karşılaştırmanıza olanak sağlar. Ek bilgiler için bkz. [Kotaları Yönetme](#) (sayfa 359).

NOT: Her yıl için birden çok aktif kotalar olabilir. Tahminleriniz oluşturulurken sadece aktif kotalar kullanıldığından, tahmininize dahil etmek istediğiniz kotaların tümünü etkinleştirdiğinizden emin olun.

Kotalarınızı tanımlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında, Kotalar bölümüne ilerleyin.
- 5 Kotalar bölümünde Yeni Kota'ya tıklayın.
- 6 Kota Düzenleme formunda, Kota Başlangıcını ve kotaların Adını girin.
- 7 Aşağıdakilerden birini yapın:
 - Yıllık kotayı bir mali yıla eşit olarak dağıtmak için, Toplam Kota alanına tutarı girin ve Yay'a tıklayın.
 - Aylık kotaları birbirine eklemek için, her ay için bir tutar girin ve Toplam'a tıklayın.

NOT: Toplam'a tıklanması tüm aylık kota girişlerini ekler ve toplamı Toplam alanında görüntüler.
- 8 Kaydı oluşturun.

Giriş Etkinliğinizi Gözden Geçirme

Giriş etkinliğinizi (örneğin uygulamada giriş yapma sayınızı) gözden geçirebilirsiniz.

NOT: 90 günden eski kullanıcı girişi kayıtları Oracle CRM On Demand uygulamasından sürekli olarak temizlenir.

Giriş etkinliğini gözden geçirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında, giriş etkinliğinizi gözden geçirmek için Giriş Tarihçesi bölümüne ilerleyin.

Bu aktivite, Oracle CRM On Demand Integration for Office, Oracle Outlook Email Integration On Demand vb. başka uygulamalardan giriş etkinliğinizi içerir.

NOT: Bir giriş kaydındaki Tip alanında, giriş denemesinin hangi kanal üzerinden yapıldığı gösterilir. Örneğin, giriş denemesi bir gzaticı penceresi üzerinden yapılmışsa Tip alanında Etkileşimli değeri gösterilir. Örneğin, giriş denemesi Web tabanlı uygulama üzerinden yapılmışsa Tip alanında Web Tabanlı Uygulama değeri gösterilir.

Parolanızı Değiştirme

Kullanıcı rolünüzde Kişisel Parolayı Sıfırla ayrıcalığı olması durumunda, Oracle CRM On Demand parolanızı istediğiniz zaman değiştirmenize olanak tanır.

Not: şirketiniz Oracle CRM On Demand erişimi için Tek Adımlı Oturum Açma kullanmanız gereken bir czümü uygulamaya aldıysa, parolanızı bu czümü kullanarak sıfırlamanız gerekir ve bunu Oracle CRM On Demand içinde yapmamanız gerekir.

Parolanızı değiştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Parola Güncelleme bağlantısına tıklayın.
- 4 Parola Güncelleme sayfasında, parolanızda herhangi bir değişiklik yapmadan önce parola ilkelerini gözden geçirin.
Normalde, parola ilkeleri şirket yöneticisi tarafından belirlenir ve bu ilkelerde değişiklikler olabilir.
- 5 Parola Güncelleme bölümünde alanları doldurun.
- 6 Kaydı oluşturun.

Güvenlik Sorularınızı Ayarlama

Oracle CRM On Demand parolanızı unutursanız güvenlik sorularınız kullanılır. Güvenlik sorularınızı ilk kez Oracle CRM On Demand oturumu açtığınızda ayarlarsınız. Ancak güvenlik sorularınızı ve yanıtlarınızı istediğiniz zaman değiştirebilirsiniz.

Parolanızı Unutursanız Ne Olur?

Oracle CRM On Demand parolanızı unutursanız, Oracle CRM On Demand Giriş sayfasındaki Hesabınıza Erişemiyor musunuz? bağlantısına tıklayabilir ve parolanızı sıfırlamak için Parolamı Unuttum bağlantısına tıklayabilirsiniz. Ardından Oracle CRM On Demand size, uygulamaya erişim sağlayan geçici bir bağlantı içeren bir e-posta gönderir. Geçici bağlantıya eriştiğinizde, kimlik doğrulaması için güvenlik sorularınızı yanıtlamanız

Uygulamanızı Kişiselleştirme

gerekir. Soruları doğru şekilde yanıtladığınızda, Oracle CRM On Demand parolanızı ayarlayabilirsiniz. Unutursanız parolanızı sıfırlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kullanıcı Oturum Açma Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama](#) (bkz. "Kullanıcı Giriş Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama" sayfa 186).

NOT: Kullanıcı giriş kimliğinizi unutursanız, kullanıcı giriş kimliğinizin size e-posta ile gönderilmesi isteği sunmak için Oracle CRM On Demand Giriş sayfasındaki Hesabınıza Erişemiyor musunuz? bağlantısına tıklayabilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde güvenlik sorularınızı nasıl ayarlayacağınız açıklanmıştır.

Güvenlik sorularınızı ayarlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Profil sayfasında, Güvenlik Sorularım bağlantısına tıklayın.
- 4 Güvenlik Sorularım sayfasında, güvenlik sorularınızı ilk kez ayarlamıyorsanız, Güncel Parola alanına Oracle CRM On Demand parolanızı girin.
- 5 Soruları seçin ve yanıtları girin.
NOT: Yanıt 100 karakteri aşamaz.
- 6 Kaydı oluşturun.

İPUCU: Parolanızı unutursanız bilgileri hazır bulundurmak için, ayarladığınız güvenlik sorularını ve yanıtları not alın.

Vekil Bilgilerinizi Gözden Geçirme

Kullanıcı yetkilendirme, birden fazla kişiyi destekleyen bir kullanıcının bu kişilere ait tüm kayıtları görmesine olanak tanıyan bir özelliktir. Şirket yöneticiniz kullanıcı yetkilendirme özelliğini aktifleştirmemişse ve kullanıcı rolünüz kullanıcı yetkilendirme için ayarlanmışsa, şunları yapabilirsiniz:

Vekili olduğunuz kullanıcıların listesini görüntüleyebilirsiniz.

Sizin vekiliniz olan kullanıcıların listesini görüntüleyebilirsiniz.

Kedinize vekil ekleyebilirsiniz.

Vekil kullanıcılar ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Vekil Kullanıcılar Ekleme](#) (sayfa 869).

Vekili olduğunuz kullanıcıların listesini görüntülemek için, aşağıdaki prosedürün adımlarını tamamlayın.

Vekili olduğunuz kullanıcıların listesini görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında, vekili olduğunuz kullanıcıların listesini görmek için Vekili Olunan Kullanıcılar bölümüne ilerleyin.

Sizin vekiliniz olan kullanıcıların listesini görüntülemek için, aşağıdaki prosedürün adımlarını tamamlayın.

Sizin vekiliniz olan kullanıcıların listesini görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Detay sayfasında, vekiliniz olan kullanıcıların listesini görmek için Vekilim Olan Kullanıcılar bölümüne ilerleyin.

NOT: Vekili Olunan Kullanıcılar ya da Vekilim Olan Kullanıcılar bölümün Kişisel Detay sayfanızda görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın ve bölümü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

İlgili Konular

Kullanıcı Yetkilendirme Hakkında

Vekil Kullanıcılar Ekleme

Kullanıcı yetkilendirme, birden çok kişi destekleyen kullanıcının, bu kişilere ait tüm kayıtları görmesine olanak tanır. Şirket yöneticiniz kullanıcı yetkilendirme özelliğini etkinleştirdiyse ve kullanıcı rolünüz kullanıcı yetkilendirme için ayarlandıysa, bir kullanıcıyı yetkilendirilmiş kullanıcılar listenize ekleyerek o kullanıcının size vekalet etmesine izin verebilirsiniz. Yetkilendirilmiş kullanıcılarınız size ait kayıtlara sahip erişimi kazanır.

Şirketinizin yöneticisi de sizin için vekiller atayabilir. Şirket yöneticilerinin yetkilendirilmiş kullanıcıları nasıl atadığı ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. Vekil Kullanıcıları Yönetme (Yönetici).

Vekil kullanıcılar eklemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Profilim bağlantısına tıklayın.
- 4 Kullanıcılara Atanan bölümüne gidin ve Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.

NOT: Kişisel Detay sayfanızda Kullanıcılara Atanan bölümü görünür değilse, sayfanın sağ üst köşesindeki Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın ve Kullanıcılara Atanan bölümünü sayfa yerleşiminize ekleyin. Söz konusu bölüm, sayfa yerleşiminize eklenebilir değilse şirket yöneticinize başvurun.

- 5 Kullanıcılara Atanan Düzenleme sayfasında, Arama simgesine tıklayın ve Vekil Kullanıcılar listesine eklemek istediğiniz kullanıcıları seçin.
- 6 Değerler Vekil Kullanıcı Roller alanında tanımlandıysa, isteğe bağlı olarak her kullanıcı için bir yetkilendirilmiş kullanıcı rolü seçebilirsiniz.
- 7 Kaydet'e tıklayın.

İlgili Konular

Kullanıcı Yetkilendirme Hakkında

Teknik Desteğe Giriş Erişimi Verme

Bir teknik destek temsilcisine, Oracle CRM On Demand oturumunuza erişim izni verebilirsiniz. Bu erişim, teknik destek temsilcisinin bir sorunu gidermesi için gerekli olabilir.

Başkalarına giriş erişimi atamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Profil bölümünde, Kişisel Profil bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Bilgiler bölümünde, Giriş Erişimi bağlantısına tıklayın.
- 4 Giriş Erişimi sayfasında, o kişinin oturumunuza erişimi olmasına izin verdiğiniz dönem için tarih ve saat aralığı girin.
- 5 Kaydı oluşturun.

Not: Giriş erişimini, belirlediğiniz Erişim Bitiş Tarihinden daha önce sonlandırmak istiyorsanız ve bu özelliği kullanarak erişim verdiyseniz, geçmiş bir tarihte olan günler içeren yeni bir tarih ve saat aralığı girin.

Sekmelerinizi Görüntüleme

Sayfalarınızın üzerindeki sekmeler, verilerinizi yönetmenin başlangıç noktasıdır. Şirket yöneticinizin size atadığı rol hangi sekmeleri kullanabileceğinizi ve başlangıçta görünecekleri sırayı belirler.

NOT: Sekmelerinizi yalnızca rolünüz için Sekmeleri Kişiselleştir ayrıcalığı etkinleştirildiyse kişiselleştirebilirsiniz. Daha fazla bilgi için şirket yöneticinize danışın.

Aşağıdaki prosedürde, sekmelerinizin görüntüleneceği sıranın nasıl değiştirileceği açıklanmaktadır.

870 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Sekme düzeninizi değiştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Sekme Yerleşimi bölümünde, Sekme Yerleşimi bağlantısına tıklayın.
- 4 Kullanılabilir Sekmeler bölümünde, eklemek istediğiniz sekmeyi seçin ve Kullanılabilir Sekmeler bölümünden Seçilen Sekmeler bölümüne taşımak için sağ ok düğmesine tıklayın.
NOT: Sekmeleri seçmek üzere tıkladığınızda SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok sekme seçebilirsiniz.
- 5 Seçilen Sekmeler bölümünde, her seferinde bir sekme seçin ve istediğiniz sırada görüntülenene kadar sekmeyi yukarı veya aşağı taşımak için okları kullanın.
NOT: (İsteğe bağlı) Sekme yerleşiminizin rolünüzün varsayılan ayarlarına sıfırlanması için Varsayılan'a tıklayın.
- 6 Tamam'a tıklayın ve kaydı oluşturun.

Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme

Kullanıcılar, kullanıcı rolleri için Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığı etkinleştirilmişse bir kayıt tipi için Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini kişiselleştirebilir. İlgili bilgiler yerleşimlerini kişiselleştirmeye yönelik adım adım yönergeler için bkz. [İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 872).

Kullanıcılar, kullanıcı rolleri aşağıdaki gibi ayarlandığında bir kayıt tipi için Detay sayfasında alan yerleşimini kişiselleştirebilir:

Rol için Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığı etkinleştirilir.

Kayıt tipi için role özel bir sayfa yerleşimi atanır.

Bir kullanıcının bir kayıt tipinde Detay sayfası için oluşturduğu kişiselleştirilmiş alan yerleşimi, kullanıcının bu kayıt tipindeki kayıtları düzenlediği sayfalar için de kullanılır. Kullanıcı rolünün nasıl ayarlandığına bağlı olarak, kullanıcının kişiselleştirilmiş alan yerleşimi kullanıcının yeni kayıt için bilgileri girdiği sayfalarda da kullanılabilir. Alan yerleşimlerini kişiselleştirmeye yönelik adım adım yönergeler için bkz. [Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 877).

Kişisel Yerleşim Sayfalarına Erişim Hakkında

Kullanıcı rolünüz Detay sayfası yerleşimlerinizi kişiselleştirmenize izin veriyorsa, bu kayıt tipindeki kaydın Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısıyla kayıt tipi için Kişisel Yerleşim sayfalarına erişebilirsiniz. Genel Kurulumum bağlantısıyla kayıt tipi Detay sayfaları için Kişisel Yerleşim sayfalarına da erişebilirsiniz. Kullanıcı rolünüz için etkinleştirilen ayrıcalıklara bağlı olarak, Detay sayfası yerleşimini kişiselleştirmek için Kişisel Yerleşim sayfalarına eriştiğinizde davranış şu şekilde olur:

Kullanıcı rolünüz aşağıdaki iki ayrıcalıktan birini içeriyorsa Kişisel Yerleşim sayfası açılır: Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığı, Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığı veya Kişisel Detay Sayfası - Kayıt Göstergesi ayrıcalığı.

Kişisel Yerleşim sayfasında, aşağıdaki gibi üç bağlantı vardır:

- **Alan Yerleşimi.** Bu bağlantı, kayıt tipi için alan yerleşimini kişiselleştirebileceğiniz Kişisel Yerleşim - Alanlar sayfasını açar.
NOT: Alan Yerleşimi bağlantısı, yalnızca kayıt tipi için kullanıcı rolünüze özel bir sayfa yerleşimi atanmışsa Kişisel Yerleşim sayfasında kullanılabilir. Kullanıcı rolünüze kayıt tipi için Standart sayfa yerleşimi atanırsa, Alan Yerleşimi bağlantısı kullanılamaz.
- **İlgili Bilgiler Yerleşimi.** Bu bağlantı, kayıt tipi için Detay sayfasında ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini kişiselleştirebileceğiniz Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfasını açar.
- **Kayıt Göstergesini Yönet.** Bu bağlantı, ilgili bilgiler bölümlerini göstergelerin bölümlerde kayıt olup olmadığını göstereceği şekilde ayarlayabileceğiniz Kişisel Yerleşim - Kayıt Göstergesi sayfasını açar.

Kullanıcı rolünüz Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığını içeriyor, ancak Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığını veya Detay Sayfasını Kişiselleştir - Kayıt Göstergesi ayrıcalığını içermiyorsa, doğrudan Kişisel Yerleşim - Alanlar sayfası açılır.

Kullanıcı rolünüz Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığını içeriyor, ancak Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığını veya Detay Sayfasını Kişiselleştir - Kayıt Göstergesi ayrıcalığını içermiyorsa, doğrudan Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfası açılır.

Kullanıcı rolünüz Kişisel Detay Sayfası - Kayıt Göstergesi ayrıcalığını içeriyor, ancak Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığını veya Kişisel Detay Sayfası - İlgili Bilgiler ayrıcalığını içermiyorsa, doğrudan Kişisel Yerleşim - Kayıtlar sayfası açılır.

İlgili Konular

Sayfa yerleşimlerini kişiselleştirmeye ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 872)

[İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme](#) (sayfa 880)

[Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme](#) (sayfa 877)

[Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında](#) (sayfa 53)

İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme

Kullanıcı rolünüzde Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığı varsa bir kayıt tipinin Detay sayfasındaki ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşimini oluşturabilirsiniz. İlgili bilgiler bölümleri, seçilen kayda bağlanabilecek farklı kayıt tiplerini gösterir. Örneğin, notlar ve aktiviteler iş fırsatlarına veya ilgili kişilere bağlanabilecek ilgili bilgilerdir. Şirket yöneticiniz öndeğer olarak her Detay sayfasında görüntülenen ilgili bilgilerin tipini ve sırasını belirler. İlgili bilgi bölümlerinin sırasını değiştirebilir veya kullanmadığınız ilgili bilgiler bölümleri varsa bunları gizleyebilirsiniz. Bu ayarların değiştirilmesi yalnızca sizin uygulama görünümünüzü etkiler.

NOT: Şirket yöneticiniz kullanıcı rolünüzden Detay Sayfasını Kişiselleştir - İlgili Bilgiler ayrıcalığını kaldırırsa, Detay sayfalarınızda ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini kişiselleştiremezsiniz.

Statik ve Dinamik Detay Sayfası Yerleşimleri Hakkında

Detay sayfası yerleşimleri statik veya dinamik olabilir. Statik sayfa yerleşimleri kullanıldığında belirtilen bir kayıt tipindeki tüm kayıtlar için aynı sayfa yerleşimini görürsünüz. Dinamik sayfa yerleşimleri şirketinizin yöneticisinin, kayıttaki belirli bir seçim listesi alanında seçilen değere bağlı olarak aynı kayıt tipindeki farklı kayıtlar için farklı sayfa yerleşimleri belirlemesine olanak sağlar. Hem statik hem de dinamik sayfa yerleşimlerini kişiselleştirebilirsiniz.

Kişiselleştirilmiş İlgili Bilgiler Yerleşimleri Oluşturulduktan Sonra Sayfa Yerleşimi Öndeğerlerinde Yapılan Değişiklikler Hakkında

Şirket yöneticiniz bir statik sayfa yerleşimini veya dinamik bir yerleşimde kullanılan sayfa yerleşimlerinden herhangi birini istediği zaman güncelleyebilir. Bir kayıt tipinde Detay sayfası için ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşimi oluşturulduktan sonra, şirket yöneticisinin sayfa yerleşimi öndeğerinde ilgili bilgiler bölümlerinin kullanılabilirliği için yaptığı değişiklikler kişiselleştirilmiş yerleşiminize hemen yansıtılmaz.

İlgili Bilgiler Bölümleri Sayfa Yerleşimi Öndeğerine Eklendiğinde Ne Olur?

Bir kayıt tipi için kişiselleştirilmiş bir yerleşim oluşturduktan sonra şirket yöneticiniz bu kayıt tipi ile ilgili sayfa yerleşimi öndeğerine yeni ilgili bilgiler bölümleri ekleyebilir. Bu gerçekleşirse ve yeni bölümlerden herhangi birini o sayfanın kişiselleştirilmiş yerleşimine eklemek isterseniz önce sayfa yerleşiminizi yerleşim öndeğerine sıfırlamanız gerekir. Ardından sayfa yerleşimi öndeğerini kullanabilir veya yeni bölümleri içeren yeni bir kişiselleştirilmiş yerleşim oluşturabilirsiniz.

İlgili Bilgiler Bölümleri Sayfa Yerleşimi Öndeğerinden Kaldırıldığında Ne Olur?

Şirket yöneticiniz kayıt tipi ile ilgili sayfa yerleşimi öndeğerinden yeni ilgili bilgiler bölümleri kaldırabilir. Şirket yöneticinizin sayfa yerleşimi öndeğerinden kaldırdığı bölümlerden herhangi biri o sayfa için kişiselleştirilmiş yerleşiminizde varsa bu bölümler siz onları yerleşiminizden kaldırana veya yerleşiminizi yerleşim öndeğerine sıfırlayana kadar kişiselleştirilmiş yerleşiminizde kullanılabilir olmaya devam eder.

Statik Sayfa Yerleşimleri için İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme

Aşağıdaki prosedürde, Kurulumum genel bağlantısı üzerinden Kişisel Yerleşime erişilerek statik bir yerleşim için ilgili bilgiler bölümleri yerleşiminin nasıl kişiselleştirileceği açıklanmaktadır. Bir kaydın Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak statik bir sayfa yerleşiminin ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini de kişiselleştirebilirsiniz. Statik yerleşimler için davranış, sayfaya nasıl eriştiğinizden bağımsız olarak aynıdır.

Statik bir Detay sayfası yerleşiminin ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini kişiselleştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, detay sayfası yerleşimini değiştirmek istediğiniz Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, İlgili Bilgiler Yerleşimi'ne tıklayın.

- 5 Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfasında, Kullanılabilir İlgili Bilgiler bölümünde, görünmesini istediğiniz ilgili bilgiler bölümünü seçin ve Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümüne taşımak için oka tıklayın.

İPUCU: SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok seçim belirleyebilirsiniz.

- 6 Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümünde, her seferinde bir seçim belirleyin ve istediğiniz sırada görüntülenene kadar ilgili bilgiler bölümünü yukarı veya aşağı taşımak için okları kullanın.
- 7 Kaydı oluşturun.

İlgili bilgiler bölümlerinin yerleşimi kişiselleştirildikten sonra, yeni yerleşiminiz aşağıdaki eylemlerden biri gerçekleşene dek bu kayıt tipindeki tüm kayıtlar için Detay sayfasında kullanılır:

Yerleşimi tekrar değiştirirsiniz.

İlgili bilgiler bölümlerinin yerleşimini yerleşim öndeğerine geri yüklersiniz.

NOT: Alan yerleşiminin yerleşim öndeğerine geri yüklenmesi, ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş yerleşimlerini etkilemez. Benzer şekilde, ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşiminin yerleşim öndeğerine geri yüklenmesi, bu kayıt tipi için kişiselleştirilmiş alan yerleşimlerini etkilemez.

Yöneticiniz, rolünüz için sayfa yerleşimini yerleşim öndeğerine sıfırlar.

NOT: Bir yönetici kayıt tipi sayfa yerleşimini bir rolün yerleşim öndeğerine sıfırlarsa, tüm kişiselleştirilmiş alan yerleşimleri ve bu kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin tüm kişiselleştirilmiş yerleşimleri, bu role sahip kullanıcılar için öndeğere geri yüklenir. Ancak, yönetici bir kayıt tipi için role yeni bir sayfa yerleşimi atarsa, bu role sahip tüm kullanıcılar kayıt tipi için yeni alan yerleşimini görür, ancak kullanıcılar ilgili bilgiler yerleşimlerini yerleşim öndeğerine geri yükleyene dek bu kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş yerleşimlerini görmeye devam eder.

Dinamik Sayfa Yerleşimleri için İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme

Dinamik yerleşimler kullanıldığında, sayfa yerleşiminin dinamik gösterimini belirleyen seçim listesi alanındaki her değer için ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşimini oluşturabilirsiniz. Bir kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin birden çok kişiselleştirilmiş yerleşimini oluşturmanıza olanak sağlayan işlevler, şirket profilindeki Dinamik Sayfa Yerleşimlerinin Ayrı Ayrı Kişiselleştirilmesini Etkinleştir onay kutusu tarafından şu şekilde kontrol edilir:

Dinamik Sayfa Yerleşimlerinin Ayrı Ayrı Kişiselleştirilmesini Etkinleştir onay kutusunun seçimi kaldırılırsa, bir kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin yalnızca bir kişiselleştirilmiş yerleşimini oluşturabilirsiniz. Bir kayıt tipi için yerleşimi kişiselleştirdikten sonra, sayfa yerleşiminin dinamik gösterimini belirleyen seçim listesi alanında seçilen değerden bağımsız olarak, ilgili kayıt tipindeki tüm kayıtların Detay sayfasında aynı ilgili bilgiler bölümlerini görürsünüz.

Şirket profilindeki Dinamik Sayfa Yerleşimlerinin Ayrı Ayrı Kişiselleştirilmesini Etkinleştir onay kutusu seçilirse, sayfa yerleşiminin dinamik gösterimini belirleyen seçim listesi alanındaki her değer için ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşimini oluşturabilirsiniz.

Aşağıdaki prosedürde, dinamik sayfa yerleşimlerinin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirilmediğinde dinamik Detay sayfaları için ilgili bilgiler bölümlerinin yerleşiminin nasıl kişiselleştirileceği açıklanmaktadır. Bu prosedür, Kurulumum genel bağlantısı üzerinden Kişisel Yerleşime erişerek dinamik bir yerleşimin nasıl kişiselleştirileceğini açıklamaktadır. Bir kaydın Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak dinamik bir yerleşimi kişiselleştirebilirsiniz. Dinamik yerleşimlerin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirilmezse davranış, sayfaya nasıl eriştiğinizden bağımsız olarak aynıdır.

Dinamik yerleşimlerin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirilmediğinde dinamik bir yerleşimi kişiselleştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, detay sayfası yerleşimini değiştirmek istediğiniz Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, İlgili Bilgiler Yerleşimi'ne tıklayın.
- 5 Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfasında, Kullanılabilir İlgili Bilgiler bölümünde, görünmesini istediğiniz ilgili bilgiler bölümünü seçin ve Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümüne taşımak için oka tıklayın.
İPUCU: SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok seçim belirleyebilirsiniz.
- 6 Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümünde, her seferinde bir seçim belirleyin ve istediğiniz sırada görüntülenene kadar ilgili bilgiler bölümünü yukarı veya aşağı taşımak için okları kullanın.
- 7 Kaydı oluşturun.

İlgili bilgiler bölümlerini kişiselleştirmenizin ardından, yerleşimi tekrar değiştirene veya Detay sayfasının yerleşim öndeğerini geri yükleyene dek (hangisi önce olursa), seçim listesi alanındaki, sayfanın dinamik yerleşimini belirleyen değer ne olduğuna bakılmaksızın söz konusu kayıt tipindeki tüm kayıtlar için Detay sayfasında yeni yerleşiminiz kullanılır.

Aşağıdaki prosedür, dinamik sayfa yerleşimlerinin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirildiğinde dinamik Detay sayfalarının yerleşiminin nasıl kişiselleştirileceğini açıklamaktadır. Bu prosedür, Kurulumum genel bağlantısı üzerinden Kişisel Yerleşime erişerek dinamik bir yerleşimin nasıl kişiselleştirileceğini açıklamaktadır. Bir kaydın Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak dinamik bir yerleşimi kişiselleştirebilirsiniz. Dinamik yerleşimlerin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirildiğinde dinamik yerleşimler ile ilgili davranış şu şekilde olur:

Kişisel Yerleşim sayfasına Kurulumum bağlantısı üzerinden erişerseniz sayfanın dinamik yerleşimini belirleyen seçim listesindeki tüm değerler için kişiselleştirilmiş yerleşimler oluşturabilirsiniz.

Kişisel Yerleşim sayfasına bir Detay sayfasındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısı üzerinden erişerseniz yalnızca sayfanın dinamik yerleşimini belirleyen seçim listesinde o anda seçili olan değer için kişiselleştirilmiş bir yerleşim oluşturabilirsiniz.

Dinamik yerleşimlerin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirildiğinde dinamik bir yerleşimi kişiselleştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, detay sayfası yerleşimini değiştirmek istediğiniz Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, İlgili Bilgiler Yerleşimi'ne tıklayın.

- 5 Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfasında, Sürüş Seçim Listesi Kullanılabilir Değerler bölümünde, kişiselleştirilmiş bir yerleşim oluşturmak istediğiniz değeri seçin.
NOT: Seçim listesi alanında hiçbir değer seçilmediğinde kullanılacak bir kişiselleştirilmiş yerleşim oluşturmak istiyorsanız seçim listesi alanında boş bir değer seçin.
- 6 Kullanılabilir İlgili Bilgiler bölümünde, görünmesini istediğiniz ilgili bilgiler bölümünü seçin ve Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümüne taşımak için yön okunu kullanın.
İPUCU: SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok seçim belirleyebilirsiniz.
- 7 Görüntülenen İlgili Bilgiler bölümünde, her seferinde bir seçim belirleyin ve istediğiniz sırada görüntülenene kadar ilgili bilgiler bölümünü yukarı veya aşağı taşımak için oklara tıklayın.
- 8 İsteddiğiniz başka kişiselleştirilmiş yerleşimleri oluşturmak için 5 ile 7 arasındaki adımları tekrarlayın.
NOT: Bir seçim listesi değeri için kişiselleştirilmiş yerleşim oluşturmazsanız o seçim listesi değerinin sayfa yerleşimi öndeğeri kullanılır.
- 9 Kaydı oluşturun.

Bir seçim listesi değeri ile ilgili olarak, ilgili bilgiler bölümlerini kişiselleştirmenizin ardından, seçim listesi değerinin yerleşimini tekrar değiştirene veya Detay sayfasının yerleşim öndeğerini geri yükleyene dek (hangisi önce olursa) söz konusu seçim listesinin seçildiği tüm kayıtlar için Detay sayfasında kişiselleştirilmiş yerleşiminiz kullanılır.

İlgili Bilgiler Yerleşimlerinin Yerleşim Öndeğerlerine Geri Yüklenmesi

Aşağıdaki prosedürde, Kurulumum genel bağlantısı üzerinden Kişisel Yerleşim sayfasına erişilerek ilgili bilgiler yerleşiminin nasıl yerleşim öndeğerine geri yükleneceği açıklanmaktadır. Bir ilgili bilgiler yerleşimini, bir kaydın Detay sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak da yerleşim öndeğerine geri yükleyebilirsiniz. Dinamik yerleşimlerin ayrı ayrı kişiselleştirilmesi etkinleştirilirse dinamik yerleşimler ile ilgili davranış şu şekilde olur:

Kişisel Yerleşim sayfasına genel Kurulumum bağlantısı üzerinden erişerseniz, sayfanın dinamik yerleşimini belirleyen seçim listesi alanındaki tüm değerler için ilgili bilgiler yerleşimi öndeğerlerini geri yükleyebilirsiniz. Başka seçim listesi değerleri için kişiselleştirilmiş yerleşimlerinizi korurken, bazı seçim listesi değerleri için ilgili bilgiler yerleşimi öndeğerlerinizi de geri yükleyebilirsiniz.

Kişisel Yerleşim sayfasına bir kayıt Detayı sayfasındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısı üzerinden erişerseniz, yalnızca sayfanın dinamik yerleşimini belirleyen seçim listesi alanında o anda seçili olan seçim listesi değeri için ilgili bilgiler yerleşimi öndeğerini geri yükleyebilirsiniz. Diğer seçim listesi değerleri için ilgili bilgiler yerleşimi öndeğerlerini geri yükleyemezsiniz.

İlgili bilgiler yerleşimini yerleşim öndeğerine geri yüklemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, detay sayfası yerleşimini değiştirmek istediğiniz Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.

- 4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, İlgili Bilgiler Yerleşimi'ne tıklayın.
- 5 Kişisel Yerleşim - İlgili Bilgiler sayfasında şunlardan birini yapın:
 - Sürüş Seçim Listesi Kullanılabilir Değerler sütununda seçilen bir değer için yerleşimi yerleşim öndeğerine geri yüklemek için Öndeğere Döndür'e tıklayın.
 - Sürüş Seçim Listesi Kullanılabilir Değerler sütununda, tüm değerlerin yerleşimini yerleşim öndeğerlerine geri yüklemek için Tümünü Öndeğere Döndür'e tıklayın.

NOT: Tümünü Varsayılan Döndür düğmesi yalnızca bazı kişisel detay sayfası yerleşimleri için kullanılabilir.

Kişiselleştirilmiş sayfa yerleşimlerinin roller için sayfa yerleşimleriyle nasıl etkileşime girdiği hakkında bilgi için bkz. Kişiselleştirilmiş İlgili Bilgiler Yerleşimleri Rollere İlişkin Sayfa Yerleşimleriyle Nasıl Etkileşime Girer?.

Kayıt Detayı Sayfalarında İlgili Bilgiler Formatı

Kullanıcı rolünüz İlgili Bilgiler Ekranı Formatını Kişiselleştirme ayrıcalığına sahipse, kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı seçeneğini ayarlayarak, kayıt Detayı sayfalarındaki ilgili bilgiler bölümlerini liste veya sekme olarak görüntülemeyi de seçebilirsiniz. Kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa kullanıcı rolünüzün ayarı kullanılır; kullanıcı rolünüzde İlgili Bilgiler Formatı alanı boşsa şirketin ayarı kullanılır. Kişisel profilinizde İlgili Bilgiler Formatı seçeneğini değiştirme hakkında bilgi için bkz. [Kişisel Detayları Güncelleme](#) (bkz. "[Kişisel Detaylarınızı Güncelleme](#)" sayfa 852).

Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme

Kullanıcılar, kullanıcı rolleri aşağıdaki gibi ayarlandığında bir kayıt tipi için Detay sayfasında alan yerleşimini kişiselleştirebilir:

Rol için Detay Sayfasını Kişiselleştir - Alanlar ayrıcalığı etkinleştirilir.

Kayıt tipi için role özel bir sayfa yerleşimi atanır.

Hem statik hem de dinamik yerleşimler için alan yerleşimlerini kişiselleştirebilirsiniz. Alan yerleşimlerini kişiselleştirirken aşağıdaki noktalara dikkat edin:

Bir kayıt tipi için kullanıcı rolünüze atanmış özel yerleşimde kullanılabilir olan tüm alanlar, siz yerleşimi kişiselleştirene dek öndeğer olarak yerleşiminizde görünür.

Kişisel yerleşiminizdeki alanların bazılarını kaldırabilirsiniz (gizleyebilirsiniz), ancak yerleşim öndeğerinde görünmeyen bir alanı kişiselleştirilmiş yerleşiminize ekleyemezsiniz.

Gerekli alanları yerleşiminizden kaldıramazsınız. Ayrıca, yöneticiler belirli alanların her zaman yerleşimde görünmesini belirtebilir, bu nedenle bu alanları kişiselleştirilmiş yerleşiminizden kaldıramazsınız. Kişisel Yerleşim - Alanlar sayfasında, yerleşimde her zaman görünmesi gereken alanlar gerekli alanlarla aynı yazı tipi renginde gösterilir.

Kullanılan sayfa yerleşimine bağlı olarak, bir alan yerleşimini Kurulumum genel bağlantısıyla, kayıt Detay sayfalarındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısıyla veya bu iki bağlantının her ikisiyle de kişiselleştirebilirsiniz. Aşağıdaki tabloda, alan yerleşimlerini kişiselleştirmek için kullanabileceğiniz bağlantılar gösterilmektedir. Her durumda, kullanıcı rolünüze atanmış sayfa yerleşimi özel bir yerleşim olmalıdır; yani Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıt tipi için standart sayfa yerleşimini kişiselleştiremezsiniz. Bu tablodaki bilgiler,

Uygulamanızı Kişiselleştirme

kişiselleştirilmiş bir alan yerleşimini alan yerleşimi öndeğerine geri yüklemek istediğinizde de geçerlidir. Alan yerleşimini alan yerleşimi öndeğerine geri yükleme hakkında bilgi için bu konudaki Alan Yerleşimlerini Yerleşim Öndeğerlerine Geri Yükleme bölümüne bakın.

Yerleşim Tipi	Kurulumum Bağlantısı	Yerleşimi Düzenle Bağlantısı
Statik yerleşim.	Evet	Evet
Dinamik bir yerleşim için yerleşim öndeğeri. Bilgi için bu tablodan sonraki nota bakın.	Evet	Evet. Dinamik yerleşim için sürüş seçim listesi alanı, kayıt Detay sayfasında boş olmalıdır.
Sürüş seçim listesinde belirli bir değer için yerleşim.	Hayır	Evet. Dinamik yerleşim için sürüş seçim listesi alanında uygun değer seçilmelidir.

NOT: Dinamik yerleşim için yerleşim öndeğeri, dinamik yerleşim için sürüş seçim listesi alanı kayıta boş olduğunda kullanılan yerleşimdir.

Kayıt tipi için bir alan yerleşimini kişiselleştirmek için aşağıdaki prosedürde yer alan adımları tamamlayın.

Bir kayıt tipinde alan yerleşimini kişiselleştirmek için

1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

NOT: Dinamik bir yerleşimde sürüş seçim listesi alanındaki belirli bir değer için kullanılan alan yerleşimini kişiselleştirmek isterseniz, Kurulumum bağlantısına tıklamak yerine sürüş seçim listesi alanında uygun değere sahip kaydı açın, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın ve 4. adıma geçin.

2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim'e tıklayın.

3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, kişiselleştirmek istediğiniz sayfa için Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.

Örneğin, Hesap kayıt tipi için alan yerleşimini kişiselleştirmek isterseniz, Hesap Yerleşimi'ne tıklayın.

4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, Alan Yerleşimi'ne tıklayın.

5 Kişisel Yerleşim - Alanlar sayfasında, yerleşimdeki alanları yeniden düzenlemek için okları kullanın.

Sayfanın bir bölümündeki alanları taşıyabilir ve sayfanın bir bölümündeki alanları farklı bir bölüme taşıyabilirsiniz. Belirli bir alanın kişiselleştirilmiş sayfa yerleşiminizde görünmesini istemiyorsanız, alanı Kullanılabilir Alanlar bölümüne taşıyın.

NOT: Gerekli bir alanı veya yöneticinizin her zaman yerleşimde görünmesini belirttiği bir alanı Kullanılabilir Alanlar bölümüne taşımak için yerleşimi kaydetmeye çalıştığınızda bir hata mesajı görünür ve alanı yerleşimdeki alanlardan herhangi birine geri taşımanıza gerekir.

6 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Bir kullanıcı kişiselleştirilmiş alan yerleşimi oluşturduktan sonra, aşağıdaki eylemlerden biri gerçekleşene dek kullanıcının bu kayıt tipinde bir kaydı her açışında veya düzenleyişinde bu yerleşim kullanılır.

Kullanıcı alan yerleşimini tekrar değiştirir.

Kullanıcı, sayfa için alan yerleşimi öndeğerini geri yükler.

NOT: Alan yerleşiminin yerleşim öndeğerine geri yüklenmesi, ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş yerleşimlerini etkilemez. Benzer şekilde, ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş bir yerleşiminin yerleşim öndeğerine geri yüklenmesi, bu kayıt tipi için kişiselleştirilmiş alan yerleşimlerini etkilemez.

Yönetici, kullanıcının rolü için sayfa yerleşimini yerleşim öndeğerine sıfırlar veya bu kayıt tipi için role farklı bir yerleşim atar.

NOT: Bir yönetici kayıt tipi sayfa yerleşimini bir rolün yerleşim öndeğerine sıfırlarsa, tüm kişiselleştirilmiş alan yerleşimleri ve bu kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin tüm kişiselleştirilmiş yerleşimleri, bu role sahip kullanıcılar için öndeğere geri yüklenir. Ancak, yönetici bir kayıt tipi için role yeni bir sayfa yerleşimi atarsa, bu role sahip tüm kullanıcılar kayıt tipi için yeni alan yerleşimini görür, ancak kullanıcılar ilgili bilgiler yerleşimlerini yerleşim öndeğerine geri yükleyene dek bu kayıt tipi için ilgili bilgiler bölümlerinin kişiselleştirilmiş yerleşimlerini görmeye devam eder.

Kullanıcı rolünün nasıl ayarlandığına bağlı olarak, kullanıcının kişiselleştirilmiş alan yerleşimi kullanıcının yeni kayıt için bilgileri girdiği sayfada da kullanılabilir. Yeni kayıt sayfalarındaki alan yerleşimi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında](#) (sayfa 53).

Alan Yerleşimlerinin Yerleşim Öndeğerlerine Geri Yüklenmesi

Kişiselleştirilmiş bir alan yerleşimini kullanmayı bırakmak isterseniz, alan yerleşimini rolünüz için kayıt tipinin yerleşim öndeğerine geri yükleyebilirsiniz. Kullanılan sayfa yerleşimine bağlı olarak, bir alan yerleşimini Kurulumum genel bağlantısıyla, kayıt Detay sayfalarındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısıyla veya bu iki bağlantının her ikisiyle de geri yükleyebilirsiniz. Hangi bağlantının kullanılacağı hakkında bilgi için bu konunun önceki bölümünde yer alan tabloya bakın.

Kişiselleştirilmiş bir alan yerleşimini yerleşim öndeğerine geri yüklemek için aşağıdaki prosedürde yer alan adımları tamamlayın.

Bir alan yerleşimini yerleşim öndeğerine geri yüklemek için

1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

NOT: Dinamik bir yerleşimde sürüş seçim listesi alanındaki belirli bir değer için kullanılan alan yerleşimini bu değer için alan yerleşimi öndeğerine geri yüklemek isterseniz, Kurulumum bağlantısına tıklamak yerine sürüş seçim listesi alanında uygun değere sahip kaydı açın, Yerleşimi Düzenle'ye tıklayın ve 4. adıma geçin.

2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim'e tıklayın.

3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşim bölümünde, öndeğere geri yüklemek istediğiniz sayfa için Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.

4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, Alan Yerleşimi'ne tıklayın.

5 Kişisel Yerleşim - Alanlar sayfasında Öndeğer'e tıklayın.

6 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Bu kayıt tipindeki bir kaydı açtığınız, düzenlediğiniz veya oluşturduğunuzda bir sonraki sefer bu kayıt tipi için rolünüze atanan yerleşim öndeğerini görürsünüz.

İlgili Konular

Kişişelleştirilmiş alan yerleşimleri hakkındaki ilgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

Kişişelleştirilmiş Alan Yerleşimleri Rollere İlişkin Sayfa Yerleşimleriyle Nasıl Etkileşime Girer?

İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme

Kullanıcı rolünüzde Detay Sayfasını Kişişelleştirme - Kayıt Göstergesi ayrıcalığı varsa kayıt Detay sayfalarında ilgili bilgiler bölümleri için kayıt göstergeleri ayarlayabilirsiniz. Kayıt göstergeleri, ilgili bilgiler bölümünde bölümü açmadan hiçbir kaydın olup olmadığını görmenizi sağlar. Yöneticiniz, rol düzeyinde kayıt türlerinin Detay sayfaları için kayıt göstergelerini de konfigüre edebilir. Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını kişişelleştirmezseniz rolünüz için kayıt türüne yönelik olarak konfigüre edilen ayarlar kullanılır. Kayıt göstergelerinin davranışı hakkında bilgi için bkz. [İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında](#) (sayfa 68).

NOT: İlgili gösterge işlevi, herhangi bir kayıt türünde Ekler ilgili bilgiler bölümü veya Bölüm kayıt türünde Kullanıcı Listesi ilgili bilgiler bölümü için desteklenmez. Ayrıca işlev, özel Web ek programları için desteklenmez.

Kayıt türü için kayıt göstergesi alanlarını kişişelleştirmek üzere aşağıdaki prosedürde yer alan adımları tamamlayın.

Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını kişişelleştirme

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişişelleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim bağlantısına tıklayın.
- 3 Kişisel Detay Sayfası Yerleşimi bölümünde *kayıt tipi* Yerleşim sayfası bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Yerleşim sayfası açılırsa, Kayıt Göstergesini Yönet bağlantısına tıklayın.

NOT: Herhangi bir kayıt detayı sayfasında Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak da Kişisel Yerleşim - Kayıt Göstergesi sayfasına erişebilirsiniz.

- 5 Kişisel Yerleşim - Kayıt Göstergesi sayfasında, Kullanılabilir İlgili Bilgiler listesinde, bir kayıt göstergesinin görünmesini istediğiniz ilgili bilgiler bölümlerini seçin ve bunları Seçilen İlgili Bilgiler listesine taşımak için oka tıklayın.

İPUCU: SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok seçim belirleyebilirsiniz.

- 6 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını kişiselleştirdikten sonra, kişiselleştirilmiş ayarlarınız aşağıdaki işlemlerden biri gerçekleşene dek bu kayıt türündeki tüm kayıtlar için Detay sayfasında kullanılır:

İlgili bilgiler bölümlerinde kayıt göstergesi ayarlarını yeniden güncellerseniz.

Kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını, rolünüz için kayıt türünün ayar öndeğerlerine geri yüklerseniz. Başlangıçta yöneticiniz tarafından rol düzeyinde yapılan güncellemeler uygulanırsa.

Yöneticiniz, rolünüz için sayfa yerleşimini yerleşim öndeğerine sıfırlar. Kayıt türü için ilgili bilgiler bölümlerinin kayıt göstergelerini görüntülemeye ilişkin tüm kişiselleştirilmiş ayarlar, kayıt türü için rol düzeyinde konfigüre edilen ayarlara geri yüklenir.

Kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını rolünüz için kayıt türünün ayar öndeğerlerine geri yüklemek amacıyla aşağıdaki prosedürde yer alan adımları tamamlayın.

Bir kayıt türü için kayıt göstergesi ayarlarını ayar öndeğerlerine geri yükleme

Kişisel Yerleşim - Kayıt Gösterge sayfasında Öndeğer'e tıklayın.

Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme

Kullanıcı rolünüz Giriş Sayfalarını Kişiselleştir ayrıcalığını içeriyorsa, Giriş Sayfası yerleşimlerinize bölümler ekleyip kaldırabilirsiniz (Giriş Sayfam, Firma Giriş Sayfası, İlgili Kişi Giriş Sayfası, Satış Olanağı Giriş Sayfası, İş Fırsatı Sayfası ve Servis İsteği Giriş Sayfası). Öndeğer olarak gördüğünüz Giriş Sayfası yerleşimlerini şirket yöneticiniz konfigüre eder.

NOT: Ayrıca, her Giriş Sayfasındaki Yerleşimi Düzenle bağlantısına tıklayarak Giriş Sayfalarını kişiselleştirebilirsiniz.

Giriş Sayfası Düzeninizi değiştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim'e tıklayın.
- 3 Kişisel Yerleşim sayfasında, Kişisel Giriş Sayfası Yerleşimi bölümünde, değiştirmek istediğiniz Giriş Sayfası Yerleşimine tıklayın (örneğin Giriş Sayfam Yerleşimi).
- 4 Sayfanın Kullanılabilir Bölümler bölümünde Giriş Sayfanızda görüntülemek istediğiniz bölümü seçin ve bölümü Sol Taraf bölümüne veya Sağ Taraf bölümüne taşımak için okları kullanın.
İPUCU: Seçimleri seçmek üzere tıkladığınızda SHIFT veya CTRL tuşlarını basılı tutarak birden çok seçim belirleyebilirsiniz.
- 5 Sol Taraf veya Sağ Taraf bölümünde, her seferinde bir bölüm seçin ve Giriş Sayfasında istediğiniz sırada görüntülenene kadar bölümü yukarı veya aşağı taşımak için okları kullanın.
- 6 Kaydı oluşturun.

İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme

Şirket yöneticiniz jher kullanıcı rolüne bir eylem çubuğu yerleşimi atar. Şirket yöneticiniz Eylem çubuğunu kullanıcı rolünüz için kullanılamaz hale de getirebilir.

Eylem çubuğu kullanıcı rolünüz için kullanılabilir durumdaysa, öndeğer olarak tüm Oracle CRM On Demand sayfalarının sol tarafında görünür. Eylem çubuğunu istediğiniz gibi gizleyebilir ve gösterebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında](#) (sayfa 42).

Rolünüz için İşlem Çubuğunu Kişiselleştir ayrıcalığı etkinleştirildiyse, Web ek programları da dahil olmak üzere, şirket yöneticinizin kullanıcı rolünüze ilişkin olarak İşlem çubuğu yerleşiminde kullanılabilir hale getirdiği İşlem çubuğu bölümlerinden istediğinizi görüntüleyebilir veya gizleyebilirsiniz. Kullanıcı rolü ayarlarınız ile ilgili daha fazla bilgi için şirket yöneticinize danışın.

Bir kayıt bir arama sonucunda döndürülen tek kayıt ise kaydın nasıl görüntüleneceğini belirleyebilirsiniz. Bu kayıt doğrudan bir kayıt Detay sayfasında açılabilir veya bir liste sayfasında görüntülenebilir. Bu davranışı denetleyen seçenek, kişisel kurulumunuzdaki Eylem çubuğu yerleşim sayfasının Hızlı Arama Seçenekleri bölümündeki Tek Kayıt Döndürülürse Doğrudan Detay Sayfasına Git onay kutusudur. Tek Kayıt Döndürülürse Doğrudan Detay Sayfasına Git onay kutusu için şunlar göz önünde bulundurulmalıdır:

Varsayılan olarak, onay kutusu seçili değildir.

Onay kutusu seçili değilse ve arama yalnızca bir sonuç döndürürse bu kayıt bir liste sayfasında görüntülenir, kaydı liste sayfasından açabilirsiniz.

Onay kutusu seçiliyse ve arama yalnızca bir sonuç döndürürse bu kayıt doğrudan bir kayıt Detayı sayfasında açılır.

Onay kutusunu seçtiğinizde veya seçimini kaldırdığınızda, onay kutusunun ayarını yeniden değiştirene kadar bu ayar yalnızca bir kayıt döndüren Eylem çubuğundaki tüm aramalar için ve gelişmiş aramalar için geçerli olur.

Bu ayar yalnızca Eylem çubuğundaki aramalar ve gelişmiş aramalar için geçerlidir. Oracle CRM On Demand uygulamasının diğer alanlarında açtığınız listeler, listede yalnızca bir kayıt bulursa bile her zaman bir liste sayfasında gösterilir.

İşlem çubuğu yerleşimini değiştirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yerleşim Kişiselleştirme bölümünde, Kişisel Yerleşim'e tıklayın.
- 3 Kişisel Yerleşim sayfasında, Kişisel İşlem Çubuğu Yerleşimi bölümünde, İşlem Çubuğu Yerleşimi'ne tıklayın.
- 4 Kişisel Yerleşim sayfasında, bölümleri taşımak için aşağıdaki gibi okları kullanın:
 - İşlem çubuğunda görüntülenmesini istediğiniz bölümleri Kullanılabilir Bölümler bölümünden Görüntülenen Bölümler bölümüne taşıyın
 - İşlem çubuğunda görüntülenmesini istemediğiniz bölümleri Görüntülenen Bölümler bölümünden Kullanılabilir Bölümler bölümüne taşıyın.

NOT: İşlem çubuğunun Oracle CRM On Demand uygulamasında görüntülenmesi için, sayfanın Görüntülenen Bölümler bölümünde en az bir bölüm bulunmalıdır.

- 5 Sık Kullanılanları Özelleştir bölümüne gidin ve tercihinize göre yeni sık kullanılan öğelerin bir sık kullanılanlar listesinin (Sık Kullanılan Kayıtlar veya Sık Kullanılan Listeler) başına veya sonuna eklenmesi için uygun seçeneği belirleyin.
Sık Kullanılan Kayıtlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Kayıtlar Sayfası](#) (sayfa 122).
Sık Kullanılan Listeler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Listeler Sayfası](#) (sayfa 143).
- 6 Hızlı Arama Seçenekleri bölümünde, bir arama yalnızca bir kayıt döndürdüğünde yapılacak olanı belirlemek için Tek Kayıt Döndürülürse Doğrudan Detay Sayfasına Git onay kutusunu şu şekilde seçin veya seçimini kaldırın:
 - Kaydın doğrudan kayıt Detayı sayfasında açılmasını istiyorsanız onay kutusunu seçin.
 - Kaydın liste sayfasında görüntülenmesini istiyorsanız onay kutusunun seçimini kaldırın.
- 7 Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

Takviminizi Ayarlama

Bu konuda, Kurulumum genel bağlantısıyla takviminizi nasıl ayarlayacağınız açıklanmaktadır.

Takvim görünümü öndeğerinizi ayarlarken aşağıdakileri yapabilirsiniz:

Takvim sekmesini her tıklayışınızda görüntülemek istemek istediğiniz takvimi seçin.

Takviminizde ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tarih alanları için değerler seçtiğiniz tarih seçicilerinde haftanın ilk günü olarak gösterilecek günü belirtin.

Şirket genelindeki ayarları kullanmak istemiyorsanız takviminizde göstermek istediğiniz haftanın günlerini ve iş saatlerini seçin.

Öndeğer olarak, haftanın günleri için tüm onay kutularının seçimi kaldırılır ve İş Saatleri Başlangıç Saati ve İş Saatleri Bitiş Saati alanları boş bırakılır. İş saatlerini belirtirken, yalnızca bir başlangıç saati ve bir bitiş saati girebilirsiniz. İş günleri için tek tek farklı iş saatleri belirtebilirsiniz. İş saatleriniz için bir başlangıç saati girerseniz bitiş saati de girmeniz gerekir ve bitiş saati başlangıç saatinden sonra olmalıdır. Benzer şekilde, bitiş saati girerseniz başlangıç saati de girmeniz gerekir. Oracle CRM On Demand, gerekirse girdiğiniz başlangıç saatini ve bitiş saatini siz değişikliklerinizi kaydettikten sonra yerel ayarlarınıza uygun bir formata dönüştürür.

Takvimde zaman aralıkları, klasik bir tema kullanıyorsanız tam saatte, modern bir tema kullanıyorsanız tam saatte veya buçuklu saatlerde başlayabilir ve bitebilir. Takvim görünümünde Oracle CRM On Demand, iş saatleri için başlangıç saatini gerideki en yakın tam saate veya buçuklu saate ve bitiş saatini ilerideki en yakın tam saate veya buçuklu saate yuvarlar. Örneğin, başlangıç saatiniz olarak 08:40 girerseniz, Oracle CRM On Demand klasik tema kullandığınız takdirde başlangıç saatini 08:00'e, modern tema kullandığınız takdirde ise 08:30'a yuvarlar. Bitiş saatiniz olarak 17:40 girerseniz, Oracle CRM On Demand klasik tema veya modern temadaki takvim görünümüleri için bitiş saatini 18:00 olarak yuvarlar.

İş günlerinin ve iş saatlerinin takvim görünümünüzde nasıl gösterildiği hakkında bilgi için bkz. [Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında](#) (sayfa 196).

Takvim görünümünüzdeki randevularda görüntülenecek ek bilgileri seçin. Öndeğer olarak, randevudaki Konu, Konum ve İlgili Kişi Adı alanlarında bulunan bilgiler takvim görünümünüzdeki randevularda gösterilir. Aşağıdaki ek bilgileri görüntülemeyi seçebilirsiniz:

Uygulamanızı Kişiselleştirme

- Randevuya bağlı hesabın adı. Hesap adı, hesap kaydının bağlantısıdır.
- Randevunun durumu.
- Randevuya bağlı birincil ilgili kişinin telefon numarası. Telefon numarası, ilgili kişi kaydının bağlantısıdır. İlgili kişi kaydında İş Telefonu alanı doldurulursa, iş telefonu numarası gösterilir. İlgili kişi kaydında İş Telefonu alanı doldurulmazsa ve Cep Telefonu alanı doldurulursa, cep telefonu numarası gösterilir.

Aktivitelerde anımsatıcılar konfigüre edilmişse sahip olduğunuz veya kullanıcı listesine dahil edildiğiniz aktiviteler için anımsatıcılar almak isteyip istemediğinizi belirtin. Aktivite Bildirimi alanındaki seçenekler aşağıdaki gibidir:

- **Yok.** Bu seçeneği belirlerseniz hiçbir anımsatıcı almazsınız.
- **E-posta.** Bu seçeneği belirlerseniz, e-posta anımsatıcılarını alırsınız.
- **Açılır Anımsatıcı.** Bu seçeneği belirlerseniz Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda anımsatıcılar Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde görüntülenir.
- **E-posta ve Açılır Anımsatıcı.** Bu seçeneği belirlerseniz Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açtığınızda e-posta anımsatıcılarını alırsınız ve anımsatıcılar Aktivite Anımsatıcısı açılır penceresinde de görüntülenir.
- **Boş.** Aktivite Bildirimi alanını boş bırakırsanız, şirket düzeyindeki Aktivite Bildirimi alanında belirlenen seçenek sizin için uygulanır. Şirket düzeyindeki seçenek öndeğeri Hiçbiri'dir, ancak yöneticiniz farklı bir seçeneği belirleyebilir.

Takviminizi ayarlamak için, aşağıdaki prosedürdeki adımları tamamlayın. Takvimler hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Takvim ve Aktiviteler](#) (sayfa 191).

Başlamadan önce. Takviminizi başka bir kullanıcıyla paylaşmak veya özel grup takvimi görünümünü ayarlamak için kullanıcı rolünüzün Takvimi Paylaş ayrıcalığını içermesi gerekir.

Takviminizi ayarlamak için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Takvim Ayarı bölümünde Takvim Ayarları'na tıklayın.
- 3 Takvim görünümü öndeğerinizi ayarlamak için şunu yapın:
 - a Takvim Görünümü Öndeğeri'ne tıklayın.
 - b Takvim görünümü seçin.
 - c Takviminizde haftanın ilk günü olarak gösterilecek günü seçin.

Öndeğer olarak, Takvim Haftası Başlangıç Günü boştur. Bu alanı boş bırakırsanız, haftanın ilk günü için şirket genelindeki ayar kullanılır.

NOT: Haftanın başlangıç gününü değiştirdikten sonra, takviminizde ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tarih alanları için değerleri seçtiğiniz takvim seçicilerinde yapılan değişikliği görmek için Oracle CRM On Demand oturumunu kapatmanız ve ardından yeniden oturum açmanız gerekir.

- d Takvim Çalışma Haftası bölümünde, takviminiz için iş günlerini ve iş saatlerini aşağıdaki gibi ayarlayın:
 - Takviminizde iş günü olarak görünmesini istediğiniz her gün için onay kutusunu seçin. Bir veya daha fazla gün için onay kutusunu seçerseniz, şirket düzeyinde belirtilen iş günleri ne olursa olsun günlük ve haftalık kullanıcı takvim görünülerinizde yalnızca bu günler gösterilir. Tüm günler için onay kutularının seçimi kaldırılırsa, şirket düzeyinde belirtilen iş günleri takviminiz için geçerli olur.
 - İş saatleriniz için şirket düzeyinde belirtilenden farklı bir başlangıç saati belirtmek isterseniz, İş Saatleri Başlangıç Saati alanına başlangıç saatini girin.
 - İş saatleriniz için bir başlangıç saati belirttiyseniz, İş Saatleri Bitiş Saati alanına bitiş saatini girin. Bitiş saati, başlangıç saatinden sonra olmalıdır.

NOT: İş saatleri için başlangıç saati ve bitiş saati girmezseniz, takviminize şirket düzeyinde belirtilen iş saatleri uygulanır.

- e Randevu Bilgileri Tercihleri bölümünde, takvim görünülerinizdeki randevular için görüntülemek istediğiniz ek bilgilerin onay kutularını seçin.
- f Aktivite Bildirimi alanında, istediğiniz seçeneği belirleyin veya şirket düzeyindeki ayarın uygulanmasını istiyorsanız alanı boş bırakın.
- g Yaptığınız değişiklikleri kaydedin.

4 Takviminizi başka bir kullanıcı ile paylaşmak için:

- a Takvim Paylaş'a tıklayın.
- b Takvim Paylaşımı Listem'de Kullanıcı Ekle'ye tıklayın.
- c Yeni Kullanıcılar Ata penceresinde, takviminizi paylaşmak istediğiniz kullanıcılar eklemek için Arama simgesini kullanın.

5 Özel grup takvim görünümleri ayarlamak için:

- a Grup Görünümlerini Yönet'e tıklayın.
- b Özel Görünümlerim'de Ekle'ye tıklayın.
- c Görünümü Yönet penceresindeki alanları doldurun ve kaydı kaydedin.

Özel grup takvimi görünümleri ayarlamak, görünümünüzün başka kullanıcılar tarafından görüntülenmesini yönetmenize olanak tanır. Yeni bir randevu oluşturduğunuzda, Grup Takvimi sekmesine gidin ve sizin veya şirket yöneticinizin kullanılabilirliği görüntülemek için oluşturduğu Takvim grubunu seçin.

Veri ve Entegrasyon Araçlarına Erişim

Kişisel Giriş Sayfanızda, içe veri aktarmanıza ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki verileri başka uygulamalarla entegre etmenize olanak tanıyan araçlara bağlantılar bulabilirsiniz.

NOT: Kullanabileceğiniz istemcilere erişimi şirket yöneticiniz ayarlar ve etkinleştirir. İstemciler içinde şunlar vardır: Oracle Outlook Email Integration On Demand ve Oracle CRM On Demand Desktop.

Veri ve entegrasyon araçlarına erişmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde, kullanmak istediğiniz aracın bağlantısına tıklayın:
 - İlgili kişilerinizi içe aktarmak için, Veri ve Entegrasyon Araçlarına, ardından İlgili Kişilerinizi İçe Aktarın'a tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [İlgili Kişilerinizi İçe Aktarma](#) (sayfa 307).
 - Bekleyen ve tamamlanan içe aktarma istekleriniz ile ilgili bilgileri görüntülemek için, Veri ve Entegrasyon Araçlarına tıklayın, ardından İçe Aktarma İsteği Kuyruğuna tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [İçe Aktarma Sonuçlarını Gözden Geçirme](#).
 - Bekleyen ve tamamlanan dışa aktarma istekleriniz ile ilgili bilgileri görüntülemek için, Veri ve Entegrasyon Araçlarına tıklayın, ardından Dışa Aktarma İsteği Kuyruğuna tıklayın.

Daha fazla bilgi için bkz. [Dışa Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 887).
 - Oracle CRM On Demand Desktop uygulamasını yüklemek için, Veri ve Entegrasyon Araçları'na tıklayın, ardından Oracle CRM On Demand Desktop ögesine tıklayın ve yüklemeyi tamamlamak için yönergeleri izleyin.

Daha fazla bilgi için bkz. [Oracle CRM On Demand Desktop Yüklemedeğerine sahip olup olmadığını kontrol etmek üzere bir koşul eklemeniz gerekir](#).
 - Oracle CRM On Demand uygulamasında firmaya, ilgili kişiye, satış olanağına, iş fırsatına veya servis isteği kayıtlarına belirli e-postalar eklemek için, Veri ve Entegrasyon Araçlarına, ardından Oracle Outlook Email Integration On Demand'e tıklayın.

Daha fazla bilgi için, bkz. [Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme](#) (sayfa 895).
 - Bir gereç gömmek için, CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.

Daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

 - [Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme](#) (sayfa 890)
 - [Mesaj Merkezi Gerecini Gömme](#) (sayfa 891)
 - [Raporlar Gerecini Gömme](#) (sayfa 891)
 - [Basit Liste Gerecini Gömme](#) (sayfa 894)

İlgili Konu

Veri ve entegrasyon araçları hakkında bilgi için aşağıdaki konuya bakın:

[On Demand Gereçleri Hakkında](#) (sayfa 889)

Dışa Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme

Kişisel Dışa Aktarma İsteği Kuyruğu sayfası, Liste sayfalarından veya Veri Dışa Aktarma Yardımcısı aracılığıyla gönderdiğiniz bekleyen ve tamamlanmış tüm dışa aktarma isteklerini görüntüler. İstek Bekleyen İstekler bölümündeyseniz, isteğin tamamlanıp tamamlanmadığını görmek için Yenile'ye tıklayabilirsiniz. İstek tamamlandığında, çıktı dosyasını almak için istekte detaya gidebilirsiniz.

NOT: Sahip olduğunuz ayrıcalıklara bağlı olarak, bazı dışa aktarma isteklerini görüntüleyemeyebilir veya bazı çıktı dosyalarını alamayabilirsiniz.

Dışa Aktarma İstekleri ve Dışa Aktarma İsteği Ekleri için Tutma Dönemi Hakkında

Standart uygulamada, Oracle CRM On Demand dışa aktarma isteklerinin detaylarını ve çıktılarını aşağıdaki koşullarda belirli bir süre tutar:

Dışa aktarma isteğinin detayları 60 gün boyunca tutulur ve ardından temizlenir.

Dışa aktarma isteğinden gelen çıktı 168 saat (yani yedi gün) boyunca tutulur ve ardından temizlenir.

Tutma dönemleri, Liste sayfaları ile gönderilen dışa aktarma işlemleri ve Veri Dışa Aktarma Yardımcısı ile gönderilen dışa aktarma işlemleri için geçerlidir.

Yöneticiniz, şirket profilindeki aşağıdaki alanlarda değerleri değiştirerek dışa aktarma istekleri ve ekleri için bekletme dönemlerini değiştirebilir:

Dışa Aktarma İsteğinin Geçerli Kalacağı Gün Sayısı

Dışa Aktarma İsteği Ekinin Geçerli Kalacağı Gün Sayısı

Bu alanları güncelleme hakkında bilgi için bkz. Şirket Ayarlarını Konfigüre Etme.

Aşağıdaki prosedürde, dışa aktarma isteklerinizin nasıl görüntülendiği açıklanmıştır.

Dışa aktarma isteklerini görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum'a tıklayın.
- 2 Veri ve Entegrasyon Araçlarına tıklayın.
- 3 Dışa Aktarma İsteği Kuyruğuna tıklayın.

Dışa aktarma istekleri bilgilerini gösteren Kişisel Dışa Aktarma İsteği Kuyruğu sayfası görüntülenir. Aşağıdaki tabloda dışa aktarma isteği bilgileri açıklanmıştır.

Dışa Aktarma Kaydı Bilgileri	Açıklama
Tip	İsteğin tipi: Kişisel veya Şirket.
Dışa Aktarma Tipi	Dışa aktarma işleminin tipi: Tam. Şirketinizin verilerinin tam olarak dışa aktarılması.

Dışa Aktarma Kaydı Bilgileri	Açıklama
	Kısmi. Şirketinizin verilerinin kısmi olarak dışa aktarılması. Liste. Liste sayfasından yapılan dışa aktarma isteği. Yalnızca oturum açmış kullanıcı tarafından gerçekleştirilen dışa aktarma işlemleri görüntülenir.
Kayıt Tipi	Kaydın tipi. Alt kayıtlar içeren kısmi istekler için, alt kayıt <i>Üst: Alt</i> formatında gösterilir, örneğin: Firma:İlgili Kişi.
Liste	Liste dışa aktarma istekleri için, bu alan listenin adını gösterir.
Durum	Durum; örneğin: Devam Ediyor veya Tamamlandı.
İstemci Adı	İstemci uygulamasının adı.
İstek Nedeni	Kendisi için istek sunulan kullanıcı.
İstek Sahibi	İsteği sunan kullanıcı. Bir yönetici bir kullanıcı için Web tabanlı uygulamalar üzerinden kişisel çıkarma isteği oluşturabilir.
Sunuldu	Dışa aktarma isteğinin sunulduğu saat ve tarih.
Tamamlandı	Dışa aktarma isteğinin tamamlandığı saat ve tarih.

Aşağıdaki prosedürde bir dışa aktarma isteğiyle ilgili detayların nasıl gözden geçirileceği açıklanmıştır.

Dışa aktarma isteğinin detaylarını gözden geçirmek için

İsteğin satırında, Liste Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasını veya Dışa Aktarma İsteği Detayları sayfasını açmak için Dışa Aktarma Tipi veya Kayıt Tipi bağlantısına tıklayın.

Sayfada, dışa aktarılan kayıt sayısı dahil (Dışa Aktarılanların Sayısı) olmak üzere dışa aktarma özellikleri görüntülenir. Sayfa, Veri Dışa Aktarma Yardımcısı ile gönderilen dışa aktarma istekleri için herhangi bir sorun olmadan başarıyla dışa aktarılan kayıt tiplerinin sayısını (Tamamlanan Nesne Sayısı) da gösterir. Sayfanın Dışa Aktarılan Kayıt Tipleri bölümünde, her kayıt tipi için dışa aktarılan kayıtlarını sayısı ile ilgili detayları görebilirsiniz.

Dışa aktarma isteği eklerini, yani dışa aktarma isteklerinden gelen çıktıları içeren ZIP dosyalarını indirme ve silme hakkında bilgi için bkz. [Dışa Aktarma İsteği Eklerini İndirme ve Silme](#) (sayfa 889).

Dışa Aktarma İsteği Eklerini İndirme ve Silme

Başarılı bir dışa aktarma isteğinden gelen çıktıyı içeren ZIP dosyası, Liste Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasında (Liste sayfasından gönderilen dışa aktarma isteği için) veya Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasında (Veri Dışa Aktarma Yardımcısı ile gönderilen dışa aktarma isteği için) bir ek olarak kullanılabilir.

Kullanıcı rolünüzdeki ayrıcalıklara bağlı olarak, Oracle CRM On Demand uygulamasında aşağıdaki alanların biri veya daha fazlasıyla dışa aktarma istekleri için eklere erişebilir ve bunları indirebilirsiniz:

Kurulumum bağlantısı. Daha fazla bilgi için bkz. [Dışa Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme](#) (sayfa 887).

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki yönetim sayfaları. Daha fazla bilgi için bkz. Dışa Aktarma Sonuçlarını Gözden Geçirme ve Şirketiniz için Tüm Dışa Aktarma İsteklerini Gözden Geçirme.

Kullanıcı rolünüzde Dışa Aktarma İsteği Eklerini Sil ayrıcalığı varsa erişiminiz olan tüm dışa aktarma isteği eklerini silebilirsiniz. Bu ayrıcalık yoksa kendi dışa aktarma isteklerinizin ekleri dahil hiçbir dışa aktarma isteği ekini silemezsiniz.

Aşağıdaki prosedürde, bir dışa aktarma isteği ekinin Liste Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasından veya Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasından nasıl indirileceği açıklanmıştır.

Dışa aktarma isteği ekini indirmek için

Sayfanın Dışa Aktarma İsteği Eki bölümünde, ekin kayıt düzeyi menüsünden İndir'i seçin ve ardından ZIP dosyasını kaydedin.

ZIP dosyasında dışa aktarma özeti metin dosyası ve dışa aktarılan her kayıt tipi için bir CSV dosyası bulunur. Dışa aktarma Liste sayfasından gerçekleştirilmişse yalnızca bir CSV dosyası bulunur.

NOT: Ana denetim listesini dışa aktarırsanız, CSV dosyası Kayıt Tipi - Görünen Ad ve Değiştirilen Alan - Görünen Adı sütunlarını içerir. Bu sütunlar, sırasıyla kayıt tipi ve değiştirilen alan için kullanıcı arayüzünde görüntülenen değerleri listeler. Buna karşılık Değiştirilen Alan ve Kayıt Tipi sütunları, yalnızca kayıt tipinin dahili değerlerini görüntüler.

Aşağıdaki prosedürde, dışa aktarma isteği ekinin nasıl silineceği açıklanmıştır.

Başlamadan önce: Bu prosedürü gerçekleştirebilmeniz için kullanıcı rolünüzde Dışa Aktarma İsteği Eklerini Sil ayrıcalığı olmalıdır.

Dışa aktarma isteği ekini silmek için

Liste Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasının veya Dışa Aktarma İsteği Detayı sayfasının Dışa Aktarma İsteği Eki bölümünde, ekin kayıt düzeyi menüsünden Sil'i seçin ve ardından eki silmek istediğinizi onaylayın.

On Demand Gereçleri Hakkında

Oracle CRM On Demand size, Web gereçlerini destekleyen masaüstü uygulamalarına çeşitli On Demand gereçleri gömmek için kullanabileceğiniz bir HTML kodu sağlar. Web gereçlerini portallara veya herhangi bir bağımsız Web sayfasına da gömebilirsiniz. Web gereci, HTML'e gömülebilecek portatif bir üçüncü taraf kod parçasıdır. Şirket yöneticiniz bu özelliği sizin için kullanılabilir hale getirdiyse, başka uygulamalara On Demand

gereçleri gömmek için kullanabileceğiniz HTML kodu Oracle CRM On Demand uygulamasındaki CRM On Demand İçeriğini Göm sayfasında sağlanmıştır.

Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır. Ardından Oracle CRM On Demand Sık Kullanılanlar Listelerine, Mesaj Merkezine vb. erişmek için giriş bilgilerinizi girebilirsiniz. Uygulamayı Aç'a tıklayarak Oracle CRM On Demand uygulamasını yeni bir tarayıcı sayfasında açabilirsiniz.

Not: Bu özellik, yalnızca şirket yöneticiniz tarafından etkinleştirilmesi kaydıyla Oracle CRM On Demand uygulamanızda kullanılabilir. Bu özelliğin Oracle CRM On Demand uygulamanızda etkinleştirildiğini teyit etmek için, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın. Özellik etkinleştirildiyse, Kişisel Giriş Sayfanızda CRM On Demand İçeriğini Göm bağlantısı kullanılabilir haldedir. Şirket yöneticiniz On Demand gereçlerini kullanmak için size izin atamıyorsa ve bir On Demand gereci için giriş yapmayı denerseniz, giriş denemesi başarısız olur.

Aşağıdaki On Demand gereçleri kullanılabilir:

Sık Kullanılan Listeler Gereci. Bu On Demand gereci sık kullandığınız Oracle CRM On Demand listelerini görüntüler, örneğin, Tüm İş Fırsatları, Firmalarım vb. Sık Kullanılan Listeler Oracle CRM On Demand Giriş Sayfasının Eylem Çubuğunda bulunur. Sık Kullanılan Listeler Gerecini gömme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sık Kullanılan Listeler Gereci Gömme](#) (bkz. "[Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme](#)" sayfa 890).

Mesaj Merkezi Gereci. Bu On Demand gereci, önce Oracle CRM On Demand oturumu açmak zorunda kalmadan Oracle CRM On Demand uygulamasında aldığınız mesajlara erişmenizi sağlar. Mesaj Merkezi Oracle CRM On Demand Giriş Sayfasının Eylem Çubuğunda bulunur. Mesaj Merkezi Gerecini gömme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Mesaj Merkezi Gereci Gömme](#) (bkz. "[Mesaj Merkezi Gerecini Gömme](#)" sayfa 891).

Raporlar Gereci. Bu On Demand gereci, Oracle CRM On Demand uygulamasında oluşturulan raporları ve kumanda tablolarını görüntüler. Raporlar Gerecini gömme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporlar Gereci Gömme](#) (bkz. "[Raporlar Gerecini Gömme](#)" sayfa 891).

Basit Liste Gereci. Bu On Demand gereci Oracle CRM On Demand kayıtları kısayollarının tek sütunluk bir listesini görüntüler. Basit Liste Gerecini gömme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Basit Liste Gereci Gömme](#) (bkz. "[Basit Liste Gerecini Gömme](#)" sayfa 894).

İPUCU: Temanız daha büyük bir yazı tipi kullanıyorsa sık kullanılanlar listeleri gereçlerinizde kaydırma çubuğu görüntülenebilir. Bu kaydırma çubuğunu, gerecinizdeki Web Sekmesi HTML alanlarının yükseklik ve genişlik değerlerini düzenleyerek kaldırabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Sekmelerde Harici Web Sayfalarını, Raporları ve Kumanda Tablolarını Görüntüleme](#).

Sık Kullanılan Listeler Gerecini Gömme

Sık kullanılan Oracle CRM On Demand listelerinizi (örneğin, Tüm İş Fırsatları, Firmalarım vb.) Web gereçlerini destekleyen masaüstü uygulamalarına gömebilirsiniz. Sık kullanılan listelerinizi portallara ve bağımsız Web sayfalarına da gömebilirsiniz.

NOT: Bu özelliği, yalnızca şirket yöneticiniz tarafından etkinleştirilmesi kaydıyla Oracle CRM On Demand uygulamanızda kullanabilirsiniz.

Sık Kullanılan Listeleri gömmek için

1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

- 2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.
- 3 Sık Kullanılan Listeler Gereci bölümünden, HTML kodunu uygulamanıza kopyalayın.
Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır.
- 4 Sık Kullanılan Listeler verilerinize erişmek için Oracle CRM On Demand giriş detaylarınızı girin.

İPUCU: Temanız daha büyük bir yazı tipi kullanıyorsa sık kullanılanlar listeleri gereçlerinizde kaydırma çubuğu görüntülenebilir. Bu kaydırma çubuğunu, gerecinizdeki Web Sekmesi HTML alanlarının yükseklik ve genişlik değerlerini düzenleyerek kaldırabilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. Sekmelerde Harici Web Sayfalarını, Raporları ve Kumanda Tablolarını Görüntüleme.

Mesaj Merkezi Gerecini Gömme

Oracle CRM On Demand Mesaj Merkezini Web gereçlerini destekleyen masaüstü uygulamalarına gömebilirsiniz. Mesaj Merkezini portallara ve bağımsız Web sayfalarına da gömebilirsiniz. Mesaj Merkezi gerecini kullanarak, Oracle CRM On Demand oturumu açmadan Oracle CRM On Demand uygulamasına gelen mesajlara erişebilirsiniz. Mesaj Merkezi Oracle CRM On Demand Giriş Sayfasının Eylem Çubuğunda bulunur.

NOT: Bu özelliği, yalnızca şirket yöneticiniz tarafından etkinleştirilmesi kaydıyla Oracle CRM On Demand uygulamanızda kullanabilirsiniz.

Mesaj Merkezi gömmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.
- 3 Mesaj Merkezi Gereci bölümünden, HTML kodunu uygulamanıza kopyalayın.
Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır.
- 4 Mesaj Merkezinizdeki mesajlara erişmek için Oracle CRM On Demand giriş detaylarınızı girin.
- 5 Yeni mesajlara erişmek için Yenile'ye tıklayın.

Raporlar Gerecini Gömme

Oracle CRM On Demand raporlarını ve kumanda tablolarını Web gereçlerini destekleyen masaüstü uygulamalarına gömebilirsiniz. Ayrıca, raporları veya kumanda tablolarını Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmanıza gerek kalmadan portallara ve bağımsız Web sayfalarına da gömebilirsiniz. Raporlar ve kumanda tabloları hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Raporlar](#) (sayfa 919)

[Kumanda Tabloları](#) (sayfa 1309)

[Analytics](#) (sayfa 1337)

Raporlar ve Kumanda Tabloları için V2 ve V3 Katalogları Hakkında

Sürüm 35 itibarıyla, raporlar ve kumanda tabloları aşağıdaki gibi iki katalog olarak düzenlenmektedir:

V2 kataloğu. Bu katalog aşağıdakileri içerir:

- Şirketinizin Oracle CRM On Demand Yanıtları'nda oluşturduğu özel raporlar. Bu raporlar, Oracle CRM On Demand Yanıtları'ndaki Paylaşılan Klasörler altında bulunan kişisel klasörlerde ve Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör'de depolanır.
- Şirketinizin Kumanda Tablosu sekmesinden oluşturduğu kumanda tabloları.
- Önceden oluşturulmuş V2 raporları. Bu raporlar, Oracle CRM On Demand Yanıtları'ndaki Paylaşılan Klasörler altında depolanır.

V3 kataloğu. Bu katalog aşağıdakileri içerir:

- Şirketinizin Analytics sekmesinden oluşturduğu özel raporlar ve kumanda tabloları. Bu raporlar ve kumanda tabloları, Analytics sekmesindeki Katalog alt sekmesinde bulunan Paylaşılan Klasörler'in altındaki kişisel klasörlerde ve Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör'de depolanır.
- Önceden oluşturulmuş V3 raporları. Bu raporlar, Analytics sekmesinin altındaki Katalog alt sekmesinde bulunan Paylaşılan Klasörler'in altında depolanır.
- Geçirilen V3 raporları. Şirketiniz Oracle CRM On Demand Sürüm 35'e yükselttikten sonra, şirketinizin başlangıçta Oracle CRM On Demand Yanıtları'nda oluşturduğu özel raporlardan bazıları V3 kataloğuna geçirilmiş olabilir ve V2 kataloğunda kullanılabilir olmaya devam edebilir. Geçirilen raporlar, Analytics sekmesinin Katalog alt sekmesinde bulunan Paylaşılan Klasörler'in altındaki Geçirilen Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör'de depolanır. Geçirilen Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör'deki raporlara erişmek için kullanıcı rolünüzün Geçirilen Şirket Genelinde Paylaşılan Klasöre Erişim ayrıcalığını içermesi gerekir.

NOT: Şirket örneğinizin nasıl ayarlandığında bağlı olarak, şirketinizin Analytics sekmesine veya V3 kataloğuna erişimi olmayabilir.

Oracle CRM On Demand, gereçlerde aşağıdaki rapor ve kumanda tablosu tiplerini gömmek için ihtiyacınız olan HTML'i oluşturabilir.

V2 kataloğundan raporlar.

V2 kataloğundan bir rapor gömmek istiyorsanız raporun dizin yolu dizesini bilmeniz gerekir; böylece bunu raporlar gereci için Dizin Yolu alanına yapıştırabilirsiniz. Aşağıda, rapor dizin yolu dizesinin bir örneği bulunur:

Paylaşılan Klasörler: Önceden oluşturulmuş Analiz: Hızlı Liste Raporları: Satış Temsilcisi Bazında Firmalar

V2 kataloğundaki bir rapor için dizin yolu dizesini belirleme yönergeleri, bu konuda daha sonra sağlanmıştır.

V3 kataloğundan raporlar ve kumanda tabloları.

V3 kataloğundaki bir rapora veya kumanda tablosuna gitmek için Oracle CRM On Demand İçeriğini Göm sayfasının Raporlar Gereci bölümünde Arama simgesini kullanabilirsiniz.

NOT: CRM On Demand İçeriğini Göm sayfasının Raporlar Gereci bölümünde V2 kataloğundan bir kumanda tablosu için HTML oluşturamazsınız.

Başlamadan önce: Gömmek istediğiniz rapor veya kumanda tablosu, Paylaşılan Klasörler altında depolanmalıdır.

Bir raporu gömmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.
- 3 Raporlar Gereci bölümünde, Tür alanında, Tek Rapor'u seçin.
- 4 Katalog alanında, gömmek istediğiniz rapor için katalog seçin.
- 5 Seçtiğiniz kataloğa bağlı olarak, aşağıdakilerden birini yapın:
 - V2'yi seçtiyseniz Dizin Yolu alanına raporun dizin yolu dizesini gidin.
 - V3'ü seçtiyseniz Arama simgesine (büyüteç) tıklayın ve Paylaşılan Klasörler'de ihtiyacınız olan rapora gidin.Dizin Yolu alanı, rapor seçildikten sonra otomatik olarak doldurulur.
- 6 Yeni HTML'i Göster'e tıklayın.
- 7 HTML kodunu uygulamanıza kopyalayın.

Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır.
- 8 Raporunuza erişmek için Oracle CRM On Demand giriş detaylarınızı girin.

Kumanda tablosunu gömmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.
- 3 Raporlar Gereci bölümünde, Tür alanında, Kumanda Tablosu'nu seçin.
- 4 Katalog alanında V3'ü seçin.
- 5 Arama simgesine (büyüteç) tıklayın ve Paylaşılan Klasörler'de ihtiyacınız olan kumanda tablosuna gidin.

Dizin Yolu alanı, kumanda tablosu seçildikten sonra otomatik olarak doldurulur.
- 6 Yeni HTML'i Göster'e tıklayın.
- 7 HTML kodunu uygulamanıza kopyalayın.

Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır.

8 Kumanda tablonuza erişmek için Oracle CRM On Demand giriş detaylarınızı girin.

Aşağıdaki prosedürde, V2 kataloğunda bir raporun dizin yolu dizesinin nasıl belirleneceği açıklanmıştır.

V2 kataloğunda bir raporun dizin yolu dizesini belirlemek için

1 Oracle CRM On Demand Yanıtları'nda, Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfasında Analizi Aç'a tıklayın.

2 Bir rapor seçin.

Raporun dizin yolu Öğe alanında gösterilir.

3 Öğe alanından dizeyi kopyalayın.

Basit Liste Gerecini Gömme

Bu On Demand gereci, Web gereçlerini destekleyen masaüstü uygulamalarında basit bir kayıt listesi gömmenize olanak tanır. Ayrıca, raporları veya kumanda tablolarını Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmanıza gerek kalmadan portallara ve bağımsız Web sayfalarına da gömebilirsiniz. Basit Liste gereci, Fon ve Fon İsteği dışındaki standart kayıt tipleri için listelerin kısayollarını görüntüler.

NOT: Bu özellik, yalnızca şirket yöneticiniz tarafından etkinleştirilmesi kaydıyla Oracle CRM On Demand uygulamanızda kullanılabilir.

Basit Listeleri gömmek için

1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Kurulumum genel bağlantısına tıklayın.

2 Kişisel Giriş Sayfanızda, Veri ve Entegrasyon Araçları bölümünde CRM On Demand İçeriğini Göm'e tıklayın.

3 Basit Liste Gereci bölümünde, menüden bir liste seçin.

4 HTML kodunu uygulamanıza kopyalayın.

Bu HTML kodunu uygulamanıza başarıyla gömdüğünüzde, Oracle CRM On Demand giriş penceresi açılır.

5 Listenize erişmek için Oracle CRM On Demand giriş detaylarınızı girin.

6 Farklı bir listeyi görüntülemek için Konfigüre Et'e tıklayın.

NOT: Bu işlem, güncel oturum süresi listesini değiştirir. Oturumunuz sırasında listeyi istediğiniz kez değiştirebilirsiniz. Ancak, oturumunuzdan çıkış yaptıktan sonra liste orijinal liste haline döner.

14 Diğer Uygulamalarla Çalışma

Oracle CRM On Demand ek işlevler sağlamak üzere şu uygulamalarla çalışır:

Microsoft Outlook ve Lotus Notes E-posta Entegrasyonu

Oracle Outlook Email Integration On Demand ve Oracle Notes Email Integration On Demand yoluyla, Oracle CRM On Demand uygulamasında belirli e-postaları firmaya, ilgili kişiye, satış olanağına, iş fırsatına veya servis isteğine bağlayabilirsiniz. Bu özellik kritik e-postaları ilgili oldukları kayıtlarla birlikte depolamanıza olanak tanır.

Microsoft Word

Oracle CRM On Demand verilerinizi Microsoft Word'de Oracle CRM On Demand Integration for Office kullanarak posta birleştirmeleri ve toplu e-posta oluşturmak için kullanabilirsiniz.

Microsoft Excel

Oracle CRM On Demand Integration for Office kullanarak, Oracle CRM On Demand verilerinizi içeren yenilenebilir çevrimdışı Microsoft Excel raporları oluşturabilirsiniz.

Segmentation Wizard

Oracle CRM On Demand uygulamasında firma, ilgili kişi, iş fırsatı ve servis isteği alanlarının birleşimini baz alan ilgili kişi segmentleri (ilgili kişi listeleri) oluşturmak için Segmentation Wizard kullanabilirsiniz.

Sistem Gereksinimlerinizi Kontrol Etme

Yazılımı yüklemeyen önce bilgisayarınızın sistem gereksinimlerini karşıladığından emin olun. Daha fazla bilgi için, bkz. [Oracle CRM On Demand Web sitesi](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html) <http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html>.

Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme

Oracle Outlook Email Integration On Demand (Outlook Email Integration client) ve Oracle Notes Email Integration On Demand (Notes Email Integration client) Microsoft Outlook ve Lotus Notes uygulamalarından Oracle CRM On Demand uygulamasına e-posta eklemenize izin veren modüllerdir. Bu e-postalar tüm firma etkileşimlerinin bir tarihçesi haline gelir ve tüm satış ekibi tarafından kullanılabilir.

Diğer Uygulamalarla Çalışma

Uygulamaya e-posta eklediğinizde (zaten alınan veya giden e-postalar), şunları yapabilirsiniz:

E-postayı Oracle CRM On Demand uygulamasında Firma, İlgili Kişi, Satış Olanakları, İş Fırsatı veya Servis kayıtlarına bağlı bir görev kaydı (tamamlanan aktivite) olarak ekleyebilirsiniz

E-posta alıcılarını Oracle CRM On Demand uygulaması İlgili Kişileri, Satış Olanakları, İş Fırsatları veya Servis İstekleri olarak ekleyebilirsiniz

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki e-postalardan takip görevleri veya randevuları oluşturabilirsiniz

Yeni e-posta adresleri de dahil olmak üzere Oracle CRM On Demand kayıtlarını doğrudan Outlook veya Notes üzerinden güncelleyebilirsiniz

İletilen bilgilerini bulmak için Oracle CRM On Demand uygulamasını arayabilirsiniz (yalnızca Outlook Email Integration client)

Outlook Email Integration client veya Notes Email Integration client kullanmak için, uygulamayı dizüstü veya masaüstü bilgisayarınıza yükleyin.

NOT: Outlook Email Integration client veya Notes Email Integration client uygulamasını kullanmak için kullanıcı rolünüzde Outlook/Notes E-posta Entegrasyon ayrıcalığı olmalıdır.

Oracle Outlook Email Integration On Demand Yükleme

Outlook Email Integration client yüklemek için bir InstallShield sihirbazı çalıştıran bir kurulum programı indirip çalıştırırsınız. Bu sihirbaz aşağıdaki simgeleri veya etiketleri Outlook araç çubuğuna ekleyen bir Outlook eklentisi oluşturur:

CRM On Demand'e Ekle. Bu, Gelen Kutusu araç çubuğunda görünür.

Gönder ve CRM On Demand'e Ekle. Bu, Mesaj penceresi araç çubuğunda görünür.

CRM On Demand Bul. Bu simge Mesaj penceresi araç çubuğunda görünür.

Outlook Email Integration client kurulumuna başlamadan önce:

Bilgisayarınızın Oracle Outlook Email Integration On Demand için Oracle CRM On Demand içinde belirlenen sistem gereksinimlerini karşıladığından emin olun. Sistem gereksinimlerini kontrol etme ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Oracle CRM On Demand Web sitesi http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html).

Microsoft Outlook 2003 kullanıyorsanız, Microsoft 'un e-posta düzenleyicisi olarak seçilmediğinden emin olun. Bunu doğrulamak için, Outlook menü çubuğunda Araçlar'a tıklayın ve Seçenekleri belirleyin. Posta Formatı sekmesi altında, şu alan ile ilgili onay kutusunu temizleyin: E-posta mesajlarını düzenlemek için Microsoft Word kullan.

Outlook Email Integration client yüklemek için

- 1 Microsoft Outlook'tan çıkın ve tüm açık pencerelerini kapatın.
- 2 Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum açın.
- 3 Herhangi bir sayfanın üstündeki Kurulumum bağlantısına tıklayın.
- 4 Kişisel Giriş Sayfasında Veri ve Entegrasyon Araçları bağlantısına tıklayın.

- 5 Veri ve Entegrasyon Araçları sayfasında Oracle Outlook Email Integration On Demand bağlantısına tıklayın.
- 6 Oracle Outlook Email Integration On Demand sayfasında, bilgileri okuyun ve Oracle Outlook Email Integration On Demand Uygulamasını İndir bağlantısına tıklayın.
- 7 İkinci Oracle Outlook Email Integration On Demand sayfasında, ek bilgileri okuyun ve Oracle Outlook Email Integration On Demand Uygulamasını İndir bağlantısına tıklayın.
- 8 Pencerede şunları yapabilirsiniz:
 - Çevrimdışı olduğunuzda yüklemek için, Oracle_OEI_OnDemand.exe dosyasını sabit diskinize kopyalamak için Kaydet'e tıklayabilirsiniz. (Önerilir)
 - Yükleme başlatmak için Çalıştır'a tıklayabilirsiniz. Yüklemeye devam etmek Internet'e bağlı kalmanız gerekir.
- 9 Yükleme tamamlamak için yönergeleri uygulayın.

Oracle Notes Email Integration On Demand Yükleme

Lotus Notes E-postayı Oracle CRM On Demand ile entegre etmek iki adımlı bir işlemdir:

Lotus Notes Şablonunu Değiştirme

Notes Email Integration client uygulamasını kullanıcının bilgisayarına yükleme

Lotus Notes Şablonunu Değiştirme

Lotus Notes şablonu Lotus Notes yöneticiniz tarafından gerekli kodu ve Notes Email Integration client ile arayüz oluşturan Kullanıcı Arayüzü bileşenlerini açığa çıkaracak şekilde kurumsal düzeyde değiştirilir.

Aşağıdaki prosedürde, Oracle Notes Email Integration On Demand dosyalarının nasıl indirileceği açıklanmıştır.

Oracle Notes Email Integration On Demand dosyalarını indirmek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde Eğitim ve Destek bağlantısına tıklayın ve Oracle Desteğim'e giriş yapın.

Zaten bir Oracle.com hesabınız varsa, Oracle Desteğim'e kaydolmadan giriş yapabilirsiniz. Oracle.com hesabınız yoksa, yeni kullanıcı olarak kaydolmanız gerekir.
- 2 Oracle Desteğim sayfasında, İndirmeler bağlantısına tıklayın ve uygun Oracle CRM On Demand sürümü için Oracle Notes Email Integration On Demand dosyalarını indirme bağlantısına tıklayın.

Notes Email Integration Client Yükleme

Notes Email Integration client yüklemek için bir InstallShield sihirbazı çalıştıran bir kurulum programı çalıştırırsınız. Bu sihirbaz, Lotus Notes'taki klasöre ve not görünümüne aşağıdaki düğmeleri ekleyen Notes Email Integration client uygulamasını yükler ve kaydeder:

Oracle CRM On Demand'e Ekle. Bu düğme Gelen Kutusu ve Gönderilen Öğeler klasör görünümünde görünür.

Diğer Uygulamalarla Çalışma

Gönder ve Oracle CRM On Demand Uygulamasına Ekle. Bu düğme Yeni Not ve Notu Yanıtlarla görünümünde görünür.

Notes Email Integration client kurulumuna başlamadan önce:

Notes Email Integration client bir kullanıcının örnek URL'sini dinamik olarak almak için bir yönlendirme sunucusu kullanır. Notes Email Integration client kurulumunuzla birlikte çalışacak şekilde ayarlanmış bir yönlendiriciniz olduğundan emin olun. Daha fazla bilgi için Müşteri Hizmetlerine danışın.

Notes Email Integration client uygulamasının şirketinizde etkinleştirilip etkinleştirilmediğini anlamak için Oracle CRM On Demand yöneticinize danışın. Şirketinizin Lotus Notes yöneticisinin, çalışabilmesi için önce şirketinizin kurumsal Lotus Notes şablonunda Notes Email Integration client uygulamasının etkinleşeceği şekilde değişiklikler yapması gerekir.

DİKKAT: Şirketinizde etkinleştirildiğinden emin olana kadar Notes Email Integration client uygulamasını yüklemeyi denemeyin. Aksi takdirde Notes Email Integration client uygulamasının çalışabilmesi için önce kurulumun kaldırılıp yeniden yüklenmesi gerekir.

Notes Email Integration client kurulum paketini indirmek için, Eğitim ve Destek Merkezi sayfasını açmak için herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde Eğitim ve Destek bağlantısına tıklayın. Bu sayfada, Bilgi ve Eğitim bağlantısına tıklayın ve Oracle Desteğim'e giriş yapın. Oracle Desteğim sayfasında, İndirmeler bağlantısına tıklayın ve kurulum paketini indirin.

Bilgisayarınızın Oracle Notes Email Integration On Demand için Oracle CRM On Demand içinde belirlenen sistem gereksinimlerini karşıladığından emin olun. Sistem gereksinimlerini kontrol etme ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Oracle CRM On Demand Web sitesi http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html](http://crmondemand.oracle.com/en/products/system-requirements/index.html).

Notes Email Integration client yüklemek için

- 1 Lotus Notes'tan çıkın ve tüm pencerelerini kapatın.
- 2 Oracle CRM On Demand yöneticinizden Notes Email Integration client kurulum dosyasını edinin ve masaüstünüze kaydedin.
- 3 Masaüstünüzden, kurulum dosyasını çalıştırın ve kurulumu tamamlamak için yönergeleri uygulayın.

Oracle Outlook Email Integration On Demand veya Oracle Notes Email Integration On Demand Uygulamalarını Kaldırma

Oracle Outlook Email Integration On Demand veya Oracle Notes Email Integration On Demand uygulamalarını, istediğiniz zaman Microsoft Windows Program Ekle/Kaldır hizmet programını kullanarak kaldırabilirsiniz.

Oracle CRM On Demand Uygulamasına E-posta Bilgileri Ekleme

Oracle CRM On Demand uygulamasına e-posta eklerken e-posta ve ekin toplam boyutu 5 megabaytı (MB) aşamaz. Oracle Outlook Email Integration On Demand ve Oracle Notes Email Integration On Demand ek olarak sıkıştırılmış dosyaları desteklemez, örneğin, .zip, .rar, .7z, .cab vb.

NOT: Outlook 2007'de e-posta açarken veya oluştururken, CRM On Demand düğmesi, Mesaj sekmesindeki CRM On Demand Grubu şeridinde görüntülenir.

E-posta bilgileri eklemek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasına eklemek istediğiniz e-postayı vurgulayın ve açın.
- 2 Microsoft Outlook'ta CRM On Demand'e Ekle'ye tıklayın. Lotus Notes'ta Oracle'a Ekle'ye tıklayın.
- 3 Giriş penceresinde, normal olarak Oracle CRM On Demand erişimi sağlamak için kullandığınız e-posta adresini ve parolayı girin.

NOT: Her Outlook veya Notes oturumu için yalnızca bir kez giriş yapmanız gerekir; Outlook'u veya Notes'u kapatana kadar yeniden oturum açmanız gerekmez. Outlook Email Integration client veya Notes Email Integration client uygulamaları ile Oracle CRM On Demand uygulaması arasında alınan ve gönderilen veriler güvenlik için her zaman şifrelenmiştir.

- 4 Bu oturum sırasında e-postaları Kime, Bilgi ve Kimden alanlarındaki ilgili kişi adları ile otomatik olarak bağlamak için Otomatik İlişkilendirme için Evet'i seçin.

Otomatik İlişkilendirmeyi kullanırken, uygulama Oracle CRM On Demand uygulamasındaki e-postaları arar ve bu e-postayı tamamlanmış görev olarak otomatik ekler. Hiçbir eşleşme bulunmazsa, e-postaları manuel olarak aramanız ve kayıtlar ile eşleştirmeniz için pencere görüntülenir.

- 5 Giriş düğmesine tıklayın.

Bu uygulama Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıtları arar ve aşağıdaki tabloda açıklandığı şekliyle sonuçları Görev Oluştur penceresinde görüntüler.

Bu alan	Şu kayıtları içerir
Seçili Kayıtlar	<p>Başlangıçta, bu alan Oracle CRM On Demand uygulamasındaki e-posta adresleri, e-postalardaki Kime, Bilgi ve Kimden alanlarındaki e-posta adresleri ile eşleşen ilgili kişi kayıtlarını gösterir.</p> <p>Bu penceredeki diğer alanlardan kayıtları Seçilen Kayıtlara taşıyabilirsiniz. Bu pencerede Kaydet'e tıkladığınızda, uygulama e-postayı bu alandaki tüm kayıtlara ve onlarla bağlantılı firma kayıtlarına kaydeder.</p> <p>NOT: Bir ilgili kişide, bu e-posta ile ilgili olarak kendisine kaydedilecek bağlantılı bir firma kaydı olmalıdır.</p>
E-posta Alıcıları Bulunamadı	Bu alanda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki mevcut ilgili kişiler ile eşlenemeyen e-postadaki Kime ve Bilgi alanlarındaki adlar görüntülenir.
İlgili Kayıtlar	Bu alanda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki, İş Fırsatları gibi e-posta alıcılarına karşılık gelen ilgili kişi kayıtlarına bağlı kayıtlar görüntülenir.

- 6 Görev Oluştur penceresinden şunları yapabilirsiniz:

Bunu yapmak için	Bu adımları uygulayın
Oracle CRM On Demand uygulamasına takip görevleri veya	<ol style="list-style-type: none">1 Kayıt Sonrası Seçenekler alanında, Yeni Görev Oluştur veya Yeni Randevu oluştur

randevuları oluşturabilirsiniz	<p>onay kutusunu seçin.</p> <ol style="list-style-type: none">2 Kaydet'e tıklayın.3 Yeni Görev veya Yeni Randevu formunda, bilgileri güncelleyin ve kaydı oluşturun.
Bir e-posta alıcısına bağlı yeni bir iş fırsatı veya servis isteği ekleyin	<ol style="list-style-type: none">1 Seçilen Kayıtlar alanında e-posta alıcısının adına sağ tıklayın.2 Talep Üzerine Yeni İş Fırsatı Ekle veya Talep Üzerine Yeni Servis İsteği Ekle seçimi yapın.3 Yeni İş Fırsatı veya Yeni Servis İsteği formundaki bilgileri güncelleyin.4 Kaydet'e tıklayın.
E-posta alıcısını ilgili kişi veya satış olanağı olarak ekle	<ol style="list-style-type: none">1 E-Posta Alıcıları Bulunamadı alanında, e-posta alıcısının adına sağ tıklayın.2 On Demand'e Ekle (yeni ilgili kişi kaydı için) veya Yeni Satış Olanağını On Demand'e Ekle (yeni satış olanağı kaydı için) seçeneğini belirleyin.3 Yeni İlgili Kişi veya Yeni Satış Olanağı formundaki bilgileri güncelleyin.4 Kaydet'e tıklayın. <p>E-posta alıcısının adı penceredeki Seçili Kayıtlar alanına taşınır.</p>
Bu e-postayı tamamlanmış görev olarak ekleme	<ol style="list-style-type: none">1 Seçilen Kayıtlar alanında bir kaydın görüldüğünden emin olun.2 Kaydet'e tıklayın. <p>E-posta, Seçilen Kayıtlar alanında her kayda bağlı ve bu kayıtlarla bağlantılı firmalar ile birlikte tamamlanmış bir görev olarak kaydedilir. Bunları güncellemediğiniz sürece Aktivite Detaylarında gösterilen öndeğerler kullanılır.</p>
Bu e-postayı başka bir kayda bağlama	<ol style="list-style-type: none">1 Görev Oluştur penceresinde, varsa bulunan kayıtları Seçilen Kayıtlar alanına taşımak için, kayıtların üzerine çift tıklayın.2 (İsteğe bağlı) Aktivite Detayları alanında

	<p>ayar öndeğerlerini güncelleyin.</p> <p>3 Kaydet'e tıklayın.</p> <p>Bu e-posta, değerleri Aktivite Detayları alanında gösterilen, seçili kayıtlara bağlı bir görev olarak kaydedilir.</p>
Kayıd seçilen kayıtlar alanından kaldırma	Kayda çift tıklayın. Bu e-postaya bağlanmaması için pencerenin sol tarafına taşınır.
Başka ilgili kişiler, firmalar, iş fırsatları, satış olanakları veya servis istekleri için Oracle CRM On Demand uygulamasını arama	<p>1 Arama açılır listesinde, kayıt tipini seçin.</p> <p>2 Arama yapmak istediğiniz adı girin.</p> <p>3 Sun'a tıklayın.</p> <p>Ad ile eşleşen kayıtlar Arama Sonuçları alanında görünür.</p>
Kayıt güncelleme	<p>1 Kayda sağ tıklayın.</p> <p>2 Düzenle'yi seçin.</p> <p>3 Düzenleme formundaki bilgileri güncelleyin.</p> <p>4 Kaydet'e tıklayın.</p>
Oracle CRM On Demand uygulamasında bu e-postadan bir e-posta adresi güncelleme	<p>1 Arama Sonuçları alanında, kayda sağ tıklayın.</p> <p>2 E-posta adresini ilişkilendir'i seçin.</p> <p>3 İlgili Kişiyi Alıcı ile İlişkilendir penceresinde, açılır listeden güncellenen e-posta adresini seçin.</p> <p>4 Kaydet'e tıklayın.</p> <p>Yeni e-posta adresi ilgili kişi kaydında görüntülenir.</p>
Kayıt adı, e-posta adresi ve ilgili kayıt adları gibi kayıt bilgilerini görüntüleme	Farenizi kaydın üzerine getirin ve şu bilgileri gösteren araç ipucu görüntülenene kadar orada tutun.

E-posta göndermek ve e-postayı Oracle CRM On Demand uygulamasına eklemek için

- 1** Microsoft Outlook'ta, araç çubuğunda Yeni'ye tıklayın. Lotus Notes'ta, Yeni Not veya Yanıtlı düğmesine tıklayın.
- 2** (İsteğe bağlı) Oracle CRM On Demand İlgili Kişi kayıtlarından e-posta alıcıları ekleyin:

a Mesaj penceresinde, CRM On Demand Bul alanına bir ad ekleyin.

b Enter'a basın.

Oracle CRM On Demand uygulamasında bulunan ilgili kişiler bir pencerede görüntülenir.

c Şu seçeneklerden birini belirleyin: Kime, Bilgi, Gizli.

d Seç'e tıklayın.

NOT: 100 karakterden uzun bir e-posta adresi girerseniz, Outlook Email Integration istemcisi bu e-posta adresini yoksayar ve görev Oracle CRM On Demand uygulamasına eklenmez.

3 E-posta gönderirken yaptığınız gibi ek bilgileri girin.

NOT: Oracle Outlook Email Integration On Demand kullanırken resimleri e-postaya ek olarak karşıya yüklemeniz gerekir. Bu entegrasyon ile bir resmi e-postaya gömerseniz resim e-postaya dahil olmaz.

4 Aşağıdakilerden birini yapın:

■ Microsoft Outlook'ta, CRM On Demand'e Gönder ve Ekle'ye tıklayın.

■ Lotus Notes'ta, Oracle'a Gönder ve Ekle'ye tıklayın.

Kaydet'e tıkladığınızda, e-posta, seçtiğiniz alıcılara gönderilir ve Görev Oluştur penceresindeki bilgilere göre kaydedilir.

Oracle CRM On Demand Integration for Office Uygulamasını Kullanma

Oracle CRM On Demand Integration for Office, aşağıdaki indirilebilir şablon dosyalarından oluşur:

Word için Posta Birleştirme

Excel için Raporlar ve Analiz

Segmentation Wizard

Bu şablon dosyaları, Microsoft Word ve Microsoft Excel'e özel araç çubukları ekler. Bu araç çubuklarının yardımıyla, Oracle CRM On Demand verilerini, pazarlama kampanyalarında kullanılmak üzere Microsoft Word'de veya Excel'de doğrudan posta, toplu e-posta, yenilenebilir çevrimdışı raporlar ve ilgili kişi listesi (segment adı verilir) oluşturmak üzere kullanabilirsiniz.

Aşağıdaki bölümlerde Oracle CRM On Demand Integration for Office şablonlarının nasıl kullanılacağı açıklanmıştır:

[Word için Posta Birleştirme Şablonlarını Kullanma](#) (sayfa 903). Microsoft Word'deki On Demand Integration araç çubuğu anlatılır, Word için Posta Birleştirme şablonlarını doğru şekilde açmayla ilgili bilgiler sağlanır ve Oracle CRM On Demand uygulamasındaki verileri kullanarak Microsoft Word'de nasıl doğrudan posta veya toplu e-posta oluşturulacağı açıklanır.

[Excel için Raporlar ve Analiz Şablonlarını Kullanma](#) (sayfa 907). Microsoft Excel'deki On Demand Integration araç çubuğu anlatılır, Excel için Raporlar ve Analiz şablonlarını kullanarak rapor oluşturmayla ilgili ön bilgi

verilir ve Excel için Raporlar ve Analiz şablonlarını kullanarak mevcut raporların nasıl çalıştırılacağı ve yeni raporların nasıl oluşturulacağı açıklanır.

[Segmentation Wizard Kullanma](#) (bkz. "[Segmentation Wizard'ı Kullanma](#)" sayfa 912). Microsoft Excel'deki Hedef Oluşturucu araç çubuğu anlatılır, segment tipleriyle ilgili ön bilgi verilir ve segmenlerin nasıl oluşturulacağı, yükleneceği ve dışa aktarılacağı açıklanır.

NOT: Oracle CRM On Demand Integration for Office uygulamasını kullanabilmeniz için, yöneticinizin, Oracle CRM On Demand uygulamasında Web Tabanlı Uygulamaları etkinleştirmiş olması gerekir.

NOT: Doğrulanmış geçici sunucuları dengeleyen ağlar desteklenmez.

Word için Posta Birleştirme Şablonlarını Kullanma

Word için Posta Birleştirme şablonlarını kullanarak, doğrudan posta veya toplu e-posta oluşturmak üzere Oracle CRM On Demand uygulamasındaki verileri Microsoft Word'e indirebilirsiniz. Bunu yapmadan önce, Word için Posta Birleştirme şablonlarınızı ayarlamalısınız.

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım prosedürleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Word için Posta Birleştirme Şablonunu İndirme](#) (sayfa 904)

[Word için Posta Birleştirme Şablonları Oluşturma](#) (sayfa 905)

[Word için Posta Birleştirme Şablonuyla Doğrudan Posta ve Toplu E-posta Oluşturma](#) (sayfa 906)

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Word için Posta Birleştirme Şablonundaki On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında](#) (sayfa 903)

Word için Posta Birleştirme Şablonundaki On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında

Word için Posta Birleştirme şablonu, Oracle CRM On Demand verileriyle posta birleştirmeleri oluşturmak için kullanılan On Demand Integration araç çubuğunu içerir.

NOT: Microsoft Office 2007 kullanıyorsanız, On Demand Integration araç çubuğu Eklentiler sekmesinde bulunur. Tüm On Demand Integration seçeneklerini görüntülemek üzere Eklentiler sekmesine tıklayın.

Aşağıdaki tabloda, Word için Posta Birleştirme şablonundaki On Demand Integration araç çubuğunda bulunan seçenekler açıklanmıştır.

Araç Çubuğu Seçeneği	Açıklama
----------------------	----------

Araç Çubuğu Seçeneği	Açıklama
1. On Demand Verilerini Al	Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmanızı ve Microsoft Word'e veri indirmenizi sağlar. Seçenekler şunlardır: İlgili Kişiler, Satış Olanakları, Firmalar, İş Fırsatları, Servis İstekleri ve Kayıtlı Listeyi Kullan. Kayıtlı Listeyi Kullan seçeneği, bilgisayarınızda liste olarak kayıtlı olan mevcut bir veri kaynağını seçmenize olanak tanır.
2. Alıcıları Geliştir	İndirilen verilerden, ilişkilendirmek istediğiniz alıcıları seçmenize olanak tanır.
3. İletiyi Geliştir	Aşağıdaki seçenekleri içerir: Otomatik Metin. İletiyeye önceden belirlenmiş alanlar eklemenize olanak tanır. Örneğin, Otomatik Metin özelliğini kullanarak her iletiye bir kapanış satırı ekleyebilirsiniz. Oracle Alanı Ekle. İletiyeye, Oracle CRM On Demand kaydından alanlar eklemenize olanak tanır. Örneğin, her iletinin karşılama kısmına Tam_Adı eklemeyi seçebilirsiniz.
4. Önizleme	Her iletiyi önizlemenize olanak tanır. İletiler arasında gezinmek için okları kullanabilirsiniz.
5. İletiyi Yazdır veya Gönder	Verileri şablona birleştirip yazdırmanıza, ayrı bir Word belgesine birleştirmenize veya ayrı ayrı adreslere sahip e-posta iletilerine birleştirerek göndermenize olanak tanır.
6. On Demand Aktivitesi Olarak Kaydet	Oracle CRM On Demand uygulamasında, yazışmanın bir kaydı olarak aktivite oluşturmanıza olanak verir. Bu tek aktivite her ileti alıcısıyla ilişkilendirilir. Gönderilen şablonun metni bu aktivitenin açıklamasına otomatik olarak eklenir.

Word için Posta Birleştirme Şablonunu İndirme

Word için Posta Birleştirme şablonu, Microsoft Word uygulamasına On Demand Entegrasyonu araç çubuğunu ekler. Aşağıdaki prosedürde, şablonun nasıl indirileceği açıklanmıştır.

Word için Posta Birleştirme şablonunu indirmek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasının üst kısmında bulunan Eğitim ve Destek bağlantısına tıklayın ve Oracle Desteğim'e giriş yapın.

Zaten bir Oracle.com hesabınız varsa, Oracle Desteğim'e kaydolmadan giriş yapabilirsiniz. Oracle.com hesabınız yoksa, yeni kullanıcı olarak kaydolmanız gerekir.

- 2 Oracle Desteğim Bilgi sayfasında, İndirmeler bağlantısına, ardından da Word için Oracle Posta Birleştirme şablonunu indirme bağlantısına tıklayın.
- 3 Şablonu indirmek için Web sayfasındaki yönergeleri izleyin.

Word için Posta Birleştirme Şablonları Oluşturma

Word için Posta Birleştirme araç çubuğu (On Demand Integration araç çubuğu) her şablon dosyasına iliştilir. Aşağıdaki prosedür, On Demand Integration araç çubuğu kullanılarak nasıl Word için Posta Birleştirme şablonu oluşturulacağını açıklamaktadır. Word için Posta Birleştirme şablonları oluşturmak için araç çubuğunu kullanmak Oracle CRM On Demand verilerinizin, şablona gömmekte olduğunuz kişiselleştirmeyi desteklediğinden emin olmanızı sağlar.

Word için Posta Birleştirme Şablonlarını Açma Hakkında

Word için Posta Birleştirme'nin oluşturduğunuz veya değiştirdiğiniz tüm şablonlara eklendiğinden emin olmak için, her zaman orijinal şablon dosyalarını açmalısınız. Orijinal şablon dosyasını açtığınızdan emin olmak için, başlık çubuğuna bakın. Belge adının uzantısı .dot olmalıdır.

NOT: Açmak için, dosyaya çift tıklamayın. Bunun nedeni, şablon dosyasına bağlı olarak bu işlemle yeni bir Word belgesinin açılmasıdır. Bu moddayken değişiklikleri kaydederseniz, On Demand Integration araç çubuğunun ekli olmadığı normal bir Word belgesi kaydetmiş olursunuz.

Word için Posta Birleştirme şablonlarını oluşturmak veya değiştirmek için

- 1 Yerel olarak indirip kaydettiğiniz Word için Posta Birleştirme şablonuna sağ tıklayın ve Aç'ı seçin.
Dosya Microsoft Word'de açılır.
- 2 On Demand Integration araç çubuğunu ve Word işlevlerini kullanarak tipik bir yazışma oluşturun.
Alıcıları geliştirebilir, Oracle CRM On Demand alanları ekleyebilir, önizleyebilir ve daha pek çok şey yapabilirsiniz. Araç çubuğunu kullanarak nasıl yazışma oluşturulacağı hakkında belirli detaylar için bkz. [Word için Posta Birleştirme ile Doğrudan Postalar veya Toplu E-postalar Oluşturma](#) (bkz. "Word için Posta Birleştirme Şablonuyla Doğrudan Posta ve Toplu E-posta Oluşturma" sayfa 906).
- 3 Şablonu kaydetmeden önce, aşağıdaki şekilde, veri kaynağının bağlantısını şablondan kaldırın:
 - a Microsoft Word Posta Birleştirme araç çubuğundaki Ana belge kurulum düğmesine tıklayın.
 - b Ana Belge Tipi iletişim kutusunda, Normal Word belgesi radyo düğmesini seçin.
NOT: Microsoft Word Posta Birleştirme araç çubuğu görünür değilse, Word menü çubuğunda Görünüm, Araç Çubukları ve sonra da Posta Birleştir'e tıklayarak araç çubuğuna erişin. Microsoft Office 2007 kullanıyorsanız, Postalar sekmesine ve sonra da Posta Birleştirmeyi Başlat'a tıklayın.

DİKKAT: Veri kaynağının bağlantısını kesmeden bir şablon kaydedip yayımlarsanız, dosya, kullanıldığında yerel makinedeki bir veri kaynağına bağlanmaya çalışır.

4 Aşağıdakilerden birini yapın:

- Yeni bir şablon kaydediyorsanız, Dosya'yı ve sonra da Farklı Kaydet'i seçin.
- Mevcut bir şablonda yaptığınız değişiklikleri kaydediyorsanız, Dosya'yı ve sonra da Kaydet'i seçin.

Word için Posta Birleştirme Şablonuyla Doğrudan Posta ve Toplu E-posta Oluşturma

Word için Posta Birleştirme'yi kullanarak, Oracle CRM On Demand verilerini indirebilir ve bu verileri bir Word belgesiyle birleştirebilirsiniz. Aşağıdaki prosedürde örnek olarak İlgili Kişiler kullanılmaktadır, ancak Satış Olanakları, Firmalar, İş Fırsatları ve Servis İstekleri'ndeki Oracle CRM On Demand verilerini ya da yerel olarak kaydettiğiniz alıcı listesini kullanarak da posta birleştirme oluşturabilirsiniz.

NOT: İndirilebilecek maksimum kayıt sayısı 4000'dir.

Word için Posta Birleştirme kullanarak doğrudan posta veya toplu e-posta oluşturmak için

- 1 Doğrudan postanız için kullanmak istediğiniz Word şablonu dosyasını açın.
- 2 On Demand Integration araç çubuğunda, On Demand Verilerini Al'a ve sonra da İlgili Kişiler'e tıklayın.
- 3 Oracle On Demand - Giriş yap iletişim kutusunda, uygun alanları tamamlayın ve Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmak için Giriş Yap'a tıklayın.
- 4 Liste Tanımla iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - a Filtreler sekmesinde, Word'e indirmek istediğiniz verilere ilişkin ölçütleri tanımlayın. Filtre oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).
 - b Alanlar sekmesinde, indirmek istediğiniz belirli bilgi alanlarını seçin. Maksimum 40 alan seçilebilir. Sistem geçerli şablonu tarar ve gereken her alanı otomatik olarak seçer. İletişimi daha da kişiselleştirmek için şablona ilâştirilecek ek alanlar seçebilirsiniz.

NOT: Ayrıca, iletişimi göndermek için gerekli olabilecek ek bilgi alanlarını da seçmelisiniz. Örneğin, toplu e-posta gönderecekseniz, e-posta adresini alıcı alanına eklemelisiniz.
 - c Tamam'a tıklayın.
- 5 Liste Kaydedilsin mi? iletişim kutusunda aşağıdakilerden birini yapın:
 - a Listeyi daha sonra kullanmak üzere yerel olarak kaydetmek için Evet'e tıklayın. Farklı Kaydet iletişim kutusunda, uygun alanları tamamlayın ve sonra da Kaydet'e tıklayın.
 - b Listeyi yalnızca bir kez kullanmayı planlıyorsanız, Hayır'a ve sonra da Tamam'a tıklayın. Bu seçenek belirlendiğinde alıcı listesi otomatik olarak, kullanıldıktan sonra silinecek geçici bir dosya olarak kaydedilir.

- 6 Posta Birleştirme Alıcıları iletişim kutusunda aşağıdakileri yapabilirsiniz:
 - Bu yazışmadan alıcı kaldırmak için onay kutularının işaretlerini temizleyin.
 - Bu yazışmaya aşıcı eklemek için onay kutularını işaretleyin.Alıcıları düzenlemeyi tamamladığınızda Tamam'a tıklayın.

NOT: On Demand Integration araç çubuğundaki Alıcıları Geliştir'e tıklayarak Posta Birleştirme Alıcıları iletişim kutusunu yeniden açabilirsiniz.
- 7 Word belgesine Oracle CRM On Demand alanları veya otomatik metin eklemek için İletiyi Geliştir'e tıklayın. İletiyi Geliştir düğmesi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Word için Posta Birleştirme Şablonunu Kullanma](#) (bkz. "[Word için Posta Birleştirme Şablonlarını Kullanma](#)" sayfa 903).
- 8 Yazdırıldıklarında veya e-posta ile gönderildiklerinde nasıl görüneceklerini görmek için Önizle'ye tıklayın ve her iletiye gitmek üzere okları kullanın.

Önizleme düğmesi hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Word için Posta Birleştirme Şablonundaki On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında](#) (sayfa 903).
- 9 Yazdır'a veya İletiyi Gönder'e tıklayın ve sonra da aşağıdakilerden birini yapın:
 - a Başka bir Word belgesi göndermek için, Belgeye Birleştir'i seçin.
 - b Yazdırmak için, Yazıcıya Birleştir'i seçin.
 - c Toplu e-posta olarak dağıtmak için, E-posta Olarak Gönder'i seçin.
 - d Toplu faks olarak dağıtmak için, Faks Olarak Gönder'i seçin.

NOT: Yazışmayı toplu faks olarak dağıtmak için, önce Microsoft Office'i konfigüre etmelisiniz. Daha fazla bilgi için, Microsoft Office yardım dosyalarınızda "faks" terimini arayın.
- 10 (İsteğe bağlı) Posta birleştirme için seçilen her ilgili kişiyle ilişkilendirilecek tek bir Oracle CRM On Demand aktivitesi oluşturmak için On Demand Aktivitesi Olarak Kaydet'e tıklayın. Aktivitenin Açıklama alanı şablondaki metinle otomatik olarak doldurulur. Görevler iletişim kutusunda, uygun alanları tamamlayın ve sonra da Kaydet'e tıklayın.

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonlarını Kullanma

Excel için Raporlar ve Analiz şablonlarını kullanarak, Oracle CRM On Demand verilerini Microsoft Excel'e indirebilir ve rapor oluşturmak üzere bu verilerle çalışabilirsiniz. Bu bölümde aşağıdaki konular yer alır:

[Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunun On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında](#) (sayfa 908)

[Excel için Raporlar ve Analiz Şablonuyla Raporlar Oluşturma Hakkında](#) (sayfa 908)

[Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu İndirme](#) (sayfa 909)

[Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu Kullanarak Raporlar Oluşturma](#) (sayfa 909)

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonun On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında

Excel için Raporlar ve Analiz, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki verileri kullanarak rapor oluşturabileceğiniz On Demand Integration araç çubuğunu içerir.

NOT: Office 2007 kullanıyorsanız, On Demand Integration araç çubuğu Eklentiler sekmesinde bulunur. Tüm On Demand Integration seçeneklerini görüntülemek üzere Eklentiler sekmesine tıklayın.

Aşağıdaki tabloda Excel için Raporlar ve Analiz Şablonundaki On Demand Integration araç çubuğu açıklanmıştır.

Araç Çubuğu Seçeneği	Açıklama
On Demand Raporunu Konfigüre Et	Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmanızı ve Excel'e veri indirmenizi sağlar.
On Demand Raporunu Yenile	Excel'de görüntülemekte olduğunuz verileri Oracle CRM On Demand uygulamasındaki mevcut en yeni verilerle günceller.

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonuyla Raporlar Oluşturma Hakkında

Excel için Raporlar ve Analiz şablonlarını kullanarak, Microsoft Excel'e Oracle CRM On Demand verileri indirebilir ve bu verileri kullanabilirsiniz. Excel için Raporlar ve Analiz şablonundaki On Demand Integration araç çubuğunda On Demand Raporunu Konfigüre Et'e tıkladığınızda, Raporları Konfigüre Et iletişim kutusu görünür. Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunu kullanarak, mevcut raporları düzenleyebilir, yeni raporlar oluşturabilir veya mevcut raporları kaldırabilirsiniz. Aşağıdaki tabloda Raporları Konfigüre Et iletişim kutusundaki seçenekler açıklanmıştır.

Düğme	Açıklamalar
Raporu Düzenle	Filtre ayarlarını ve seçilen rapora eklenen alanları düzenlemek için tıklayın.
Yeni Rapor	Seçilen kayıt tipi için özel bir rapor oluşturmak üzere tıklayın. Söz konusu kayıt tipi için standart ve özel alanların her birine ilişkin filtre ölçütleri ayarlayabilirsiniz. Listelerde filtre ölçütleri ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. Listelerle Çalışma (sayfa 123).
Raporu Kaldır	Excel çalışma kitabından rapor kaldırmak için tıklayın.
Raporu Çalıştır	Seçili raporu çalıştırmak için tıklayın. Rapor, çalıştırıldıktan sonra, çalışma kitabına yeni bir çalışma sayfası olarak eklenir.
Çıkış	Raporları Konfigüre Et iletişim kutusundan çıkmak için tıklayın.

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu İndirme

Excel için Raporlar ve Analiz şablonu, Microsoft Excel'e Oracle CRM On Demand Entegrasyonu araç çubuğunu ekler. Aşağıdaki prosedürde, şablonun nasıl indirileceği açıklanmıştır.

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu indirmek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasının üst kısmındaki Eğitim ve Destek bağlantısına tıklayın.
- 2 Destek sekmesine tıklayın.
- 3 Oracle Desteğim Giriş'e tıklayın.
- 4 Giriş'e tıklayın, ardından da giriş kimlik bilgilerinizi girin.
- 5 Bilgi Tabanında Ara alanına 433624.1 yazın ve aramayı başlatın.
- 6 Excel için Oracle Raporlar ve Analiz Şablonu bağlantısına tıklayın.
- 7 Şablonu (ZIP dosyası) indirmek için Web sayfasındaki yönergeleri izleyin.
- 8 ZIP dosyasını yerel bir dizinde açın.

Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu Kullanarak Raporlar Oluşturma

Bu bölüm aşağıdaki konuları içerir:

Mevcut Raporları Çalıştırma

Yeni Rapor Oluşturma

Mevcut Raporları Çalıştırma

Aşağıdaki prosedür Excel için Raporlar ve Analiz kullanılarak mevcut bir raporun nasıl çalıştırılacağını açıklamaktadır. Bu prosedürde mevcut bir raporun nasıl düzenleneceğini açıklayan isteğe bağlı bir adım da yer almaktadır. Raporu çalıştırdıktan sonra, çalışma kitabınızdaki verilerle çalışabilirsiniz. Özet tablolar, özet grafikler, grafikler ve çizgeler oluşturabilir, rapor çalışma sayfalarındaki bilgilere dayanarak alanları hesaplayabilirsiniz.

NOT: Özet tablolar, özet grafikler, grafikler ve çizgeler eklerken, bunları yeni çalışma sayfalarında oluşturmanız gerekir. Aksi durumda raporlarınızı yenilediğinizde üzerlerine yazılabilir.

Mevcut raporları çalıştırmak için

- 1 Excel şablon dosyasını açın.

Diğer Uygulamalarla Çalışma

- 2 On Demand Integration araç çubuğunda, On Demand Raporunu Konfigüre Et'e tıklayın.
- 3 CRM On Demand - Giriş yap iletişim kutusunda, uygun alanları tamamlayın ve Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmak için Giriş Yap'a tıklayın.
- 4 Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunda, Kayıt Tipini Seç açılan listesinden, raporunuz için istediğiniz kayıt tipini seçin. Seçenekler şunlardır:

- Firma
- İlgili Kişi
- İş Fırsatı
- Satış Olanağı
- Servis İsteği
- Çözüm
- Hane
- Özel Nesne 1
- Özel Nesne 2
- Kampanya Alıcıları
- Özel Nesne 1 Firmaları
- Özel Nesne 1 İş Fırsatları
- Özel Nesne 2 Firmaları
- Özel Nesne 2 İş Fırsatları

Seçili kayıt tipine ilişkin kullanılabilir raporlar Kullanılabilir Raporlar listesinde görünür. Mevcut bir raporu düzenleyebilir, kaldırabilir veya yeni raporlar oluşturabilirsiniz. Raporları Konfigüre Et iletişim kutusu hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Excel için Raporlar ve Analiz Şablonlarıyla Rapor Oluşturma Hakkında](#) (bkz. "Excel için Raporlar ve Analiz Şablonuyla Raporlar Oluşturma Hakkında" sayfa 908). Yeni rapor oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bu konuda yer alan Yeni Raporlar Oluşturma bölümüne bakın.

- 5 Kullanılabilir Raporlar listesinden mevcut bir raporu seçin.
- 6 (İsteğe bağlı) Filtre ayarlarını ve seçili rapora eklenen alanları düzenlemek için Raporu Düzenle'ye tıklayın.
 - a Rapor Tanımla iletişim kutusunda, Filtreler sekmesinde, indirmek istediğiniz verilere ilişkin ölçütleri tanımlayın.

Filtre oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).
 - b Alanlar sekmesinde, indirilecek belirli bilgi alanlarını seçin ve Tamam'a tıklayın.

NOT: Raporu dahil etmek üzere 100 adede kadar Alan seçebilirsiniz.
- 7 Raporu Çalıştır'a tıklayın.

İstenen veriler, Excel çalışma kitabına, rapor adıyla etiketlenmiş yeni bir çalışma sayfası olarak eklenir.

- 8 Excel'deki verileri düzenlemeye başlamak için Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunda Çıkış'a tıklayın.
- 9 Microsoft Excel'de düzenlemekte olduğunuz verileri Oracle CRM On Demand uygulamasındaki en yeni verilerle güncellemek için On Demand Raporunu Yenile'ye tıklayın.

NOT: On Demand Raporunu Yenile'ye tıkladığınızda, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki en yeni bilgiler, çalışma kitabındaki her rapor çalışma sayfasının üzerine yazılır.

Yeni Rapor Oluşturma

Aşağıdaki prosedür Excel için Raporlar ve Analiz kullanılarak yeni bir raporun nasıl oluşturulacağını ve çalıştırılacağını açıklamaktadır.

Yeni raporlar oluşturmak için

- 1 Raporunuzu oluşturmak için kullanmak istediğiniz Excel şablonu dosyasını açın.
- 2 On Demand Integration araç çubuğunda, On Demand Raporunu Konfigüre Et'e tıklayın.
- 3 CRM On Demand - Giriş yap iletişim kutusunda, uygun alanları tamamlayın ve Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yapmak için Giriş Yap'a tıklayın.
- 4 Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunda, Kayıt Tipini Seç açılan listesinden, raporunuz için kullanmak istediğiniz kayıt tipini seçin. Seçenekler şunlardır: Firma, İlgili Kişi, Satış Olanağı, İş Fırsatı, Servis İsteği veya Çözüm.
Seçili kayıt tipine ilişkin kullanılabilir raporlar Kullanılabilir Raporlar listesinde görünür.
- 5 Kendi sorgunuzu oluşturmak için Yeni Rapor'a tıklayın.
NOT: Yeni rapor oluşturmak, seçili bir kayıt tipine ilişkin özel rapor oluşturmanıza olanak tanır. Söz konusu kayıt tipi için standart ve özel alanların her birine ilişkin filtre ölçütleri ayarlayabilirsiniz.
- 6 Rapor Tanımla iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - a Filtreler sekmesinde, indirmek istediğiniz verilere ilişkin ölçütleri tanımlayın.
Filtre oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).
 - b Alanlar sekmesinde, indirilecek belirli bilgi alanlarını seçin ve Tamam'a tıklayın.
NOT: Rapora dahil etmek üzere 100 adede kadar Alan seçebilirsiniz.
- 7 Raporları Kaydet iletişim kutusunda, Rapor Adı alanına, bu rapor için gelecekte kullanmak üzere bir ad girin ve Kaydet'e tıklayın.
- 8 Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunda, yeni oluşturduğunuz raporu seçin ve Raporu Çalıştır'a tıklayın.
Oluşturduğunuz rapor Excel'de, belirttiğiniz adda bir çalışma sayfası olarak görünür.
- 9 İhtiyacınız olan tüm raporları ekledikten sonra, Raporları Konfigüre Et iletişim kutusunu kapatmak ve çalışma sayfanızdaki verilerle çalışmaya başlamak için Çıkış'a tıklayın.

10 Microsoft Excel'de düzenlemekte olduğunuz verileri Oracle CRM On Demand uygulamasındaki en yeni verilerle güncellemek için On Demand Raporunu Yenile'ye tıklayın.

On Demand Raporunu Yenile'ye tıkladığınızda, çalışma kitabındaki her rapor çalışma sayfası güncellenir.

Segmentation Wizard'ı Kullanma

Segmentation Wizard'ı kullanarak, birden fazla kayıt tipini temel alan ilgili kişi segmentleri tanımlayabilirsiniz. Segment, Oracle CRM On Demand uygulamasında ilgili kişiler listesidir. Bu bölümde aşağıdaki konular yer alır:

[Segmentation Wizard'da Hedef Oluşturucu Araç Çubuğu Hakkında](#) (sayfa 912)

[Segmentation Wizard Hakkında](#) (sayfa 913)

[Segmentation Wizard'ı İndirme](#) (sayfa 913)

[Segmentler Oluşturma](#) (sayfa 914)

[Segmentleri Karşıya Yükleme](#) (sayfa 916)

[Segmentleri Dışa Aktarma](#) (sayfa 917)

Segmentation Wizard'da Hedef Oluşturucu Araç Çubuğu Hakkında

Segmentation Wizard, Oracle CRM On Demand verilerini kullanarak ilgili kişi segmentleri oluşturmak üzere kullanılan Hedef Oluşturucu araç çubuğunu içerir.

Aşağıdaki tabloda, Segmentation Wizard'da Hedef Oluşturucu araç çubuğu açıklanmıştır.

Araç Çubuğu Seçeneği	Açıklama
Segmentleri Yönet	Oracle CRM On Demand verilerini kullanarak segment oluşturmanıza ve güncellenize, bunların yanı sıra segmentleri CSV dosyaları olarak dışa aktarmanıza olanak tanır.
Segment Yenile	Microsoft Excel'de görüntülemekte olduğunuz verileri Oracle CRM On Demand uygulamasındaki mevcut en yeni verilerle günceller.
Segmentleri Karşıya Yükle	Segmentation Wizard'daki segmentleri listesini Oracle CRM On Demand uygulamasına yükler.

Segmentation Wizard Hakkında

Oracle CRM On Demand uygulamasında firma, ilgili kişi, iş fırsatı ve servis isteği alanlarının birleşimini temel alan ilgili kişi segmentleri (ilgili kişi listeleri) oluşturmak için Segmentation Wizard'ı kullanabilirsiniz. Sonuçta meydana gelen segmentler, kampanyaları hedefleme amaçlı çok boyutlu müşteri listeleridir.

Aşağıdaki segment tiplerini oluşturabilirsiniz:

Dinamik segment. Dinamik segmentler gerektiğinde yenilenebilir. Dinamik segmenti yenilediğinizde, segmentle birlikte kaydedilen filtreler Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kayıtlara yeniden uygulanır ve segment yeni kayıtları içerecek şekilde güncellenir. Yeni segment önceki segmentin üzerine yazılır.

Statik segment. Statik segmentler geçici kütük olarak saklanır. Statik segmentle, listeye dahil edilecek ilgili kişileri manuel olarak da seçebilirsiniz. Statik segmenti yenileyemezsiniz.

Harici segment. Harici segmentler, harici bir sistem veya kaynaktaki verilere dayalıdır. Segmentation Wizard, harici veri listesiyle eşleşen Oracle CRM On Demand kayıtlarını bulur ve bağlı ilgili kişileri getirir.

Bununla birlikte, Segmentation Wizard şunları yapmanıza olanak tanır:

Segmentleri Oracle CRM On Demand uygulamasında kampanya alıcıları olarak yükleme

Segmentleri CSV dosyaları olarak dışa aktarma

Segmentation Wizard'ı Kullanma Senaryosu

Pazarlama ekibiniz, otomotiv sektöründeki idareciler için Almanya'da bir etkinlik düzenlemeyi planlıyor. Bu etkinlik, şirketinizdeki idarecilerin üç aylık dönem bitiminden önce büyük ve aktif iş fırsatlarını kapatmaya destek olmalarına olanak tanıyacak.

Bu iş ihtiyacını destekleyecek bir segment oluşturmak için, şu filtreleri uygularsınız:

İlgili Kişi Unvanı Başkan olarak ayarlanmış.

Firma Yeri Almanya olarak ayarlanmış.

Firma Sektörü Otomotiv olarak ayarlanmış.

İş Fırsatı Satış Aşaması, Anlaşma İş Fırsatı olarak ayarlanmış.

Gelir, 1.000.000 Avrodan fazla.

Sonuçta oluşan segment, Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımladığınız tüm ölçütleri sağlayan ilgili kişilerin bir listesidir.

Örneğin, bir ilgili kişinin listeye dahil olması için (Başkan iş unvanına sahip olmanın yanı sıra) bu kayıt tiplerinin ölçütlerini karşılayan firma ve iş fırsatı kayıtlarına bağlı olması gerekir.

Segmentation Wizard'ı İndirme

Segmentation Wizard, Oracle CRM On Demand verilerini kullanarak ilgili kişi segmentleri oluşturmak üzere kullanılan Hedef Oluşturucu araç çubuğunu içerir. Aşağıdaki prosedürde, Segmentation Wizard'ın (bir Excel dosyası) nasıl indirileceği açıklanmıştır.

Segmentation Wizard'ı indirmek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasının üst kısmında bulunan Eğitim ve Destek bağlantısına tıklayın ve Oracle Desteğim'e giriş yapın.
Zaten bir Oracle.com hesabınız varsa, Oracle Desteğim'e kaydolmadan giriş yapabilirsiniz. Oracle.com hesabınız yoksa, giriş yapmadan önce yeni bir kullanıcı olarak kaydolmalısınız.
- 2 Destek sekmesinde, Eklenti Uygulamalar'a tıklayın.
- 3 Eklenti Uygulamalar sayfasında, Segmentation Wizard'a tıklayın.
- 4 Dosyayı indirmek için Web sayfasındaki yönergeleri izleyin.
- 5 Dosyayı yerel bir dizine kaydedin.

Segmentler Oluşturma

Bir segment oluşturduğunuzda, öncelikle oluşturmak istediğiniz segmentin tipini belirlersiniz. Ardından, segmenti tanımlayan filtreleri ayarlar, segment için bir ad girer ve Oracle CRM On Demand kayıtlarından segmenti oluşturursunuz.

Aşağıdaki prosedürde bir segmentin nasıl oluşturulacağı açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Girdiğiniz filtre değerlerinin segmentinize dahil etmek istediğiniz kayıtlardaki değerlerle eşleştiğinden emin olun. Oracle CRM On Demand uygulamasında listeleri filtreleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Listelerle Çalışma](#) (sayfa 123).

NOT: Segmentation Wizard, çoklu seçim listesi alanlarını desteklemez.

Segment oluşturmak için

- 1 Segmentation Wizard (Excel) şablon dosyasını açın.
- 2 Hedef Oluşturucu araç çubuğunda, Segmentleri Yönet'e tıklayın.
- 3 İstenirse, tüm makroları etkinleştirme seçeneklerini belirleyin.
- 4 İstenirse, Oracle CRM On Demand e-posta adresinizi ve parolanızı kullanarak giriş yapın.
- 5 Segmentleri Yönet penceresinde Yeni'ye tıklayın.
- 6 Yeni Segment penceresinde segment tipini seçin:
 - **Dinamik.** Segment ölçütlerini kaydetmenize ve segmenti Oracle CRM On Demand uygulamasındaki en güncel bilgilerle yenilemenize olanak tanır.
 - **Statik.** Öncelikle ilgili kişiler listesini filtrelemenize, ardından da segmente dahil edilecek ilgili kişileri tek tek belirlemenize olanak tanır.

- **Harici.** Oracle CRM On Demand uygulamasından ilgili kişiler listesini almak üzere harici bir veri listesini (harici CSV dosyası) kullanmanıza olanak tanır. Bu segment tipi, segmentlerinizde diğer dahili veri sistemlerinden satın almış veya çıkarmış olabileceğiniz üçüncü taraf bir dosyayı temel almanıza olanak tanır.

Segmentation Wizard segmenti Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kayıtları CSV dosyanızdaki kayıtlarla eşleştirerek oluşturur. Kayıtlar eşleştirilirken kullanmak istediğiniz alanları belirtebilirsiniz.

- 7 (Yalnızca Dinamik veya Statik segment tipleri) Farklı kayıt tipleri için geçerli olacak filtreleri Segment Filtreleri Ayarla penceresinden ayarlayın.

NOT: Sayısal alanların filtre değerleri, binlik ayırıcı kullanılmadan girilmeli ve ondalık ayırıcı olarak nokta (.) kullanılmalıdır. Örneğin, ABD para birimi alanına bin avro elli sent için 1000.50 yazın.

- a İlk filtre için kayıt tipine karşılık gelen sekmeye tıklayın.

Herhangi bir kayıt tipinde filtreler ayarlanırken, bu ölçütleri karşılayan kayıtlara bağlı ilgili kişiler segmente dahil edilir.

- b İlk filtreyi tanımlamak için Alan, Koşul ve Filtre Değeri seçimlerini yapın.

- c Bu segment için tüm filtrelerinizi tanımlayınca kadar a ve b Adımlarını tekrarlayın.

- d Segmenti Kaydet'e tıklayın.

- 8 (Yalnızca Harici segment tipleri) Segmenti şu şekilde ayarlayın:

- a Harici Liste penceresinde, harici listenin içerdiği kayıtların tipini ve ek ilgili kişi filtreleri uygulamak isteyip istemediğinizi belirleyin.

- b Harici Liste Bul penceresinde, CSV dosyasını seçin.

- c Harici Liste penceresinde, Segmentation Wizard'ın CSV dosyasıyla Oracle CRM On Demand alanları arasındaki eşleşmeleri belirlemek üzere kullanmasını istediğiniz alanları seçin, ardından da CSV dosyanızdaki alanları ilgili Oracle CRM On Demand alanlarıyla eşleyin ve Kaydet'e tıklayın.

- 9 Segmenti Kaydet penceresinde, segment için bir ad girin ve Kaydet'e tıklayın.

Segmentation Wizard, ayarladığınız tüm ölçütleri karşılayan bir ilgili kişi kayıt listesi oluşturur. Bu liste, yeni oluşturulan bir çalışma sayfasında segment adınız olarak kullandığınız etiketle görünür.

NOT: Segmentation Wizard segmenti oluşturduğunda, yalnızca Oracle CRM On Demand uygulamasında erişim sahibi olduğunuz kayıtları getirir.

- 10 (Yalnızca İsteğe Bağlı, Statik segmentler) Liste Üyeleri penceresindeki ilgili kişileri seçin veya temizleyin ve Kaydet'e tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde dinamik bir segmentin nasıl yenileneceği açıklanmıştır.

NOT: Dinamik bir segmenti yenilediğinizde, segmentin üzerine yazılır ve segment geri yüklenemez.

Dinamik bir segmenti yenilemek için

- 1 Segmentation Wizard (Excel) şablon dosyasını açın.
- 2 Hedef Oluşturucu araç çubuğunda, Segmentleri Yenile'ye tıklayın.
- 3 Dinamik Segmentleri Yenile penceresinde, segmenti seçin.
- 4 Yenile'ye tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde dinamik veya statik bir segmentin nasıl güncelleneceği açıklanmıştır.

Dinamik veya statik segmenti güncellemek için

- 1 Segmentation Wizard (Excel) şablon dosyasını açın.
- 2 Hedef Oluşturucu araç çubuğunda, Segmentleri Yönet'e tıklayın.
- 3 Güncellemek istediğiniz dinamik veya statik segmenti seçin.
- 4 Düzenle'ye tıklayın.
- 5 Aşağıdakilerden birini yapın:
 - Statik Segmentlerde, ilgili kişileri Segment Üyelerini Seç penceresinden seçin veya temizleyin.
 - Dinamik Segmentlerde, filtreleri güncelleyin.
- 6 Kaydet'e tıklayın.

Segmentation Wizard, segmenti yeni tanımlanan ölçütleri kullanarak oluşturur.

Segmentleri Karşıya Yükleme

Segmentation Wizard'da oluşturduğunuz segmentleri Oracle CRM On Demand uygulamasına yükleyebilirsiniz. Bir segmenti karşıya yüklediğinizde, Oracle CRM On Demand, listedeki ilgili kişileri Oracle CRM On Demand uygulamasında bir kampanyaya bağlar. İlgili kişiler, Kampanya Detayı sayfasında Alıcılar bölümünde görünür.

Aşağıdaki prosedürde bir segmentin Oracle CRM On Demand uygulamasına nasıl yükleneceği açıklanmıştır.

Başlamadan önce. Oracle CRM On Demand uygulamasında, segmente bağlamak istediğiniz kampanyayı oluşturun.

Segmenti karşıya yüklemek için

- 1 Segmentation Wizard (Excel) şablon dosyasını açın.
- 2 Hedef Oluşturucu araç çubuğunda, Segmentleri Karşıya Yükle'ye tıklayın.
- 3 Segmentleri Karşıya Yükle penceresinde:

916 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- a Karşıya yüklemek istediğiniz segmentleri seçin.
- b Bu segment için kampanyayı seçin.
- c Karşıya yüklediğiniz alıcılar için teslimat statüsünü seçin.
Seçtiğiniz değer, Kampanya Detayı sayfasında Alıcılar bölümünde Teslimat Statüsü sütununda görünür.
- d Karşıya Yükle'ye tıklayın.

NOT: Tek bir kampanyaya toplamda 10.000 alıcı yükleyebilirsiniz.

Segmentleri Dışa Aktarma

Bir segmenti CSV dosyası olarak dışa aktarabilir, ardından da üçüncü taraflara dağıtabilirsiniz. Aşağıdaki prosedürde segmentlerin nasıl dışa aktarılacağı açıklanmıştır.

Segmenti dışa aktarmak için

- 1 Segmentation Wizard (Excel) şablon dosyasını açın.
- 2 Hedef Oluşturucu araç çubuğunda, Segmentleri Yönet'e tıklayın.
- 3 Segmentleri Yönet penceresinde, dışa aktarmak istediğiniz segmenti seçin ve Dışa Aktar'ı tıklayın.
- 4 Dahil etmek istediğiniz alanları Seçilen Alanlar kısmına taşıyın, istediğiniz sırada düzenleyin, ardından da Dışa Aktar'a tıklayın.
- 5 Farklı Kaydet penceresinde, dosyayı adlandırın ve istediğiniz konuma kaydedin.

15 Raporlar

Raporlar Giriş Sayfasını, iş verileriniz hakkında rapor ve grafik oluşturmak ve görüntülemek için kullanın. Raporlar Giriş Sayfasında, kullanılabilir raporlara ilişkin bir katalog gösterilir. Bu sayfa; rapor çalıştırmak, yazdırmak ve kaydetmek için bir başlangıç noktası sağlar. Rolünüz Özel Raporları yönet ayrıcalığını içeriyorsa, bu sayfadan özel raporlar oluşturabilir ve bu raporları şirketinizdeki çalışanların kullanımına sunabilirsiniz.

Farklı kayıt ve defterlerin sizin için görünür olma durumunu değiştirmek için Kitap seçiciyi kullanın. Farklı kayıt ve defterlerin sizin için görünür olma durumu ve kullanabileceğiniz kayıtlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında](#) (sayfa 1352).

NOT: Kişisel Profil sayfalarındaki Dil, Para Birimi ve Ülke Öndeğeri alanlarında yaptığınız değişiklikler, çıkış yapıp tekrar giriş yapana dek tüm raporlara ve analiz veri ve araçlarına yansıtılmaz. Ayrıca, şirketinizin dil öndeğerine bağlı olarak, raporlardaki bazı öğeleri kendi dil öndeğerinizden farklı bir dilde görebilirsiniz. Saat diliminizde yaptığınız herhangi bir değişiklik raporlara yansıtılmasa da, bir sonraki oturum açışınızda, saat dilimi değerinize bağlı oturum değişkenleri için farklı bir değerler kümesi başlatılır.

NOT: Kişisel Profil sayfanızda yaptığınız değişiklikler çıkış yapıp tekrar giriş yaptığınızda etkinleşir. Şirket düzeyindeki ayarlarda yapılan değişiklikler (Dil Öndeğeri, Para Birimi vb.) tam çıkarma, değiştirme ve yükleme (ETL) gerçekleştirilmeden etkinleşmez. Tam ETL istemek için Müşteri Hizmetlerine başvurun.

İlk kez kullananlar için not: Bazı raporlar her gece güncellenir. Dolayısıyla giriş yaptıktan sonraki ilk 24 saat boyunca raporlarda veri göremeyebilirsiniz. Örneğin, Satış Etkinliği Raporlarında, söz konusu süre geçene dek veriler görünmez.

İki tip rapor vardır:

Özel raporlar. Özel raporlar sizin veya birlikte çalıştığınız kişilerin oluşturduğu raporlardır. Raporlar Giriş Sayfasının Özel Raporlar ve Analizler bölümünde bulunurlar. Önceden oluşturduğunuz raporlara Analizim bağlantısını kullanarak erişebilirsiniz. Sizin veya birlikte çalıştığınız kişilerin oluşturduğu paylaşılan raporlara Paylaşılan Özel Anliz bağlantısını kullanarak erişebilirsiniz. Mevcut özel raporlara erişme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Rapor Klasörleri Ayarlama](#) (sayfa 934). Kendi özel raporunuzu oluşturmak için, Analiz Tasarla bağlantısına tıklayın. Kendi özel raporunuzu oluşturma hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Yanitlardan Yararlanmaya Başlama \(Özel Raporlar\)](#) (sayfa 945).

Önceden oluşturulmuş raporlar. Önceden oluşturulmuş raporlar Oracle CRM On Demand ile sağlanır. Raporlar Giriş Sayfasının Hızlı Listeler, Tüm Satış Olanakları Analizi, Satış Etkinliği, Müşteriler, Servis ve Pazarlama Verimliliği bölümlerinde bulunurlar. Önceden oluşturulmuş raporları düzenleyemez veya silemezsiniz. Ancak, bu raporları açabilir, düzenleyebilir ve farklı adlarla kaydedebilirsiniz. Bu raporları, yeni bir özel rapor için temel oluşturmak üzere kullanabilirsiniz. Önceden oluşturulmuş raporlar hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Önceden Oluşturulmuş Raporlar Hakkında](#) (sayfa 927).

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında](#) (sayfa 1352)

[Önceden Oluşturulmuş Raporlar Hakkında](#) (sayfa 927)

[Oracle CRM On Demand Answers Uygulamasındaki Özel Mali Takvim Hakkında](#) (sayfa 932)

[Analizleri Yönetme](#) (sayfa 933)

[Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama \(Özel Raporlar\)](#) (sayfa 945)

[Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında](#) (sayfa 950)

[Kumanda Tabloları](#) (sayfa 1309)

[Performansı Optimize Etme](#) (sayfa 1303)

Kayıtların Görünürlüğü Hakkında

Rapor kontrol görünürlüğündeki çeşitli ayarlar. Bunlar aşağıdaki sırayla uygulanır:

- 1 Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayarı (rol ayrıcalıklarında)
- 2 Kullanıcı profilinde Raporlama Konu Alanı ayarı
- 3 Kullanıcı profilinde Tarihsel Konu Alanı ayarı
- 4 Defterler ve Defter seçici
- 5 Kullanıcı Yetkilendirme
- 6 Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı (şirket ve kullanıcı profillerinde)

Bu ayarları kullanan bir şirket yöneticisi çalıştırdığınız raporlarda hangi kayıtların görüntüleneceğini kontrol edebilir. Örneğin, bir yönetici yöneticinin kendi iş fırsatlarını ve o yöneticiye rapor veren çalışanların iş fırsatlarını görüntüleyebilir ancak bir satış temsilcisinin ayarları iş fırsatlarını yalnızca satış temsilcisine ait iş fırsatları ile sınırlandırabilir.

Analizdeki Tüm Verilere Erişme Ayarı

Rol ayarlarında Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığı olan kullanıcılar organizasyonun tamamındaki, Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere tüm verileri tamamen görebilirler. Bu ayrıcalık normalde şirket yöneticisine verilir. Bu ayrıcalık tüm Analiz Görünürlüğü ayarlarını geçersiz kılar.

Kullanıcı rolü Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığına sahip değilse, şirket veya kullanıcı profilinde belirtilen Analiz Görünürlüğü ayarı kullanıcıların raporlarda hangi verileri görüntüleyebileceğini belirler.

Raporlama Konu Alanı Ayarı

Bu ayar genellikle organizasyondaki şirket yöneticisi olmayan tüm kullanıcılar için kullanılır. Bu ayar hem şirket hem de kullanıcı profillerinde kullanılabilir. Bu ayar bir kullanıcının profilinde tanımlanmadıysa, şirket profili ayarı geçerlidir. Bu ayar şu değerlere sahiptir:

Yönetici Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere bağlı çalışanlarınızın doğrudan sahip oldukları tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Ekip Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve firma ve iş fırsatı ekipleri yoluyla ve grup ataması yoluyla sizinle paylaşılan tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Tarihsel Konu Alanı

Bu ayar genellikle organizasyondaki şirket yöneticisi olmayan tüm kullanıcılar için kullanılır. Bu ayar hem şirket hem de kullanıcı profillerinde kullanılabilir. Bu ayar bir kullanıcının profilinde tanımlanmadıysa, şirket profili ayarı geçerlidir.

Bu ayar şu değerlere sahip olabilir:

Yönetici Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere bağlı çalışanlarınızın doğrudan sahip oldukları tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Ekip Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve firma ve iş fırsatı ekipleri yoluyla ve grup ataması yoluyla sizinle paylaşılan tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Tam Görünürlük. Sahibi olduğunuz veya bağlı çalışanlarınıza ait verileri ve sizinle ve bağlı çalışanlarınızla paylaşılan verileri görüntülemek için yönetici ve ekip görünürlüğünü birleştirir.

Defterler ve Defter Seçici

Tam Görünürlük ayarınız varsa, Defterler özelliği raporlarda hangi verilerin görüntüleneceği ile ilgili daha fazla kontrole olanak tanır. Raporlar sayfalarında Defter seçiciyi kullanarak, verileri bir defterdeki ve varsa onun alt defterlerindeki veriler ile sınırlandırabilirsiniz. Bu özellik yalnızca bir veya daha çok sayıda deftere atandıysanız ve Analiz (Raporlama değil) konu alanı kullanıyorsanız kullanılabilir. Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığına sahipseniz, hangi defterin seçildiğine bağlı olmaksızın tüm verileri görüntülemeye devam edebilirsiniz. Ayrıca, Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir görünürlüğü Analizdeki Defter görünürlüğünü geçersiz kılar.

Şirket yöneticisi, her kullanıcının Raporlar sayfalarında Defter seçici için bir defter öndeğeri ayarlayabilir. Bu ayarı, kullanıcı profilinin Analiz için Defter Öndeğeri alanında belirlersiniz.

Not: Profilinizdeki defter öndeğeri veri içermeyen veya erişiminiz olmayan bir defter olarak ayarlanırsa, erişimin reddedildiğini gösteren bir hata mesajı alırsınız.

Oracle CRM On Demand uygulamasında bölge yönetimini ve uyumluluk etkinleştirmeyi uygulamaya almak için kullanılan, defterle ilişkili veriler de defter görünürlüğü yoluyla Analytics uygulamasında desteklenir. Defter seçicide bir defter seçtiğinizde, Analytics yalnızca defter ile ilişkili aktif hesap ve ilgili kişi kayıtlarını gösterir. Bir defterle ilişkilendirmeleri silinmiş olan veya aktif hale gelen kayıtlar raporlarda görüntülenmez.

Defter Sahipliği

Kullanıcılar ve özel defterler firma ve ilgili kişi kayıtlarına sahip olabilir. Defter sahipliği bölge simüle etme yeteneği sağlar. Bir kayıt yalnızca bir deftere ait olduğunda, kayıt yalnızca defterin görünürlüğü üzerinden

Raporlar

görünür. Benzer şekilde, bir kayıt yalnızca bir kullanıcıya ait olduğunda ve herhangi bir defterle ilişkili olmadığında, söz konusu kayıt defterin görünürlüğü üzerinden görünür değildir. Kayıt sahipliği modunu daha detaylı göstermek için, aşağıdaki tabloda bulunan örneği göz önünde bulundurun.

Firma Kaydı	Kayıt Sahipliği	Defter İlişkisi	Açıklama
Action Rentals	Kullanıcı (Lucy Harris)	Yok	Action Rentals'ın sahibi Lucy Harris ve herhangi bir defterle ilişkili değil.
Bobcat Corp.	Defter (Batı)	Batı	Bobcat Corp.'ın sahibi Lucy Harris, dolayısıyla Batı birincil defter haline gelir.
Coastal Company	Kullanıcı (Lucy Harris)	Batı	Coastal Company'nin sahibi Lucy Harris ve alt ek programda Batı defteri ile ilişkilendirildi.

Sonuçlar

Aşağıdaki kayıtlar, kayıt sahibi olduğundan veya paylaşan kişi olduğundan Lucy Harris için Yönetici, Ekip ve Tam görünürlük modlarında görüntülenir:

Action Rentals

Coastal Company

Bobcat Corp. kaydı yalnızca Batı defterine ait olduğundan bu modlarda görüntülenmez. Aşağıdaki kayıtlar Batı defterine ait veya Batı defteri ile ilişkili olduğundan defter seçiciden Batı defteri seçildiğinde görüntülenirler:

Bobcat Corp.

Coastal Company

Action Rentals kaydı yalnızca Lucy Harris kullanıcılarına ait olduğundan Defter görünürlüğü modunda görüntülenmez. Daha fazla bilgi için, bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49) ve Kayıt Sahipliği Modları Hakkında.

Kullanıcı Yetkilendirme

Kullanıcı Yetkilendirme özelliği, raporlarda görüntülenen verilerin daha fazla kontrol edilebilmesine olanak tanır. Defter seçiciyi kullanarak, sizi Vekil Kullanıcı listesine ekleyen her kullanıcının verilerini görüntüleyebilirsiniz. Kullanıcının adını Defter seçiciden seçebilirsiniz, böylece o kullanıcı ile ilgili rapor verilerini görebilirsiniz. Bundan sonra raporda size ait verileri değil yalnızca seçilen kullanıcıya ait verileri görüntülersiniz. Ancak Analiz Görünürlüğü ayarınız hala geçerlidir. Örneğin, Ryan sizi vekil kullanıcı listesine eklerse ve Analiz Görünürlüğü ayarı Yönetici Görünürlüğü ise, sizin ayarınız da Yönetici Görünürlüğü olmadığı sürece raporda Ryan'ın görüntülediği verilerin aynısını görüntülersiniz diyemeyiz.

Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı

Bu kontrol hem şirket hem de kullanıcı profillerinde vardır. Bu kontrol Analytics uygulamasının, bir rolün, kayıt türleri ile ilgili olarak Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarını göz önünde bulundurup bulundurmayacağını belirler. Bu kontrol şirket profilinde Evet olarak ayarlanırsa veya bir kullanıcının profilinde ve Tüm Kayıtları Okuyabilir

işareti seçili olan herhangi bir kayıt tipinde Evet ya da Boş olarak ayarlanırsa, kullanıcı raporlarda o kayıt tipi ile ilgili tüm kayıtları görüntüleyebilir. Bu koşullar karşılanmadığında, Analytics Raporlama ve Analiz konu alanlarında tanımlanan görünürlük ayarları öndeğerini zorunlu kılar.

Bir kullanıcı için Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir etkinleştirildiyse, Analytics rol tanımlamasında Tüm Kayıtları Okuyabilir işaretli kayıt türlerindeki görünürlük ayarını yoksayar. Diğer kayıt türleri için, Analytics raporlama ve tarihsel konu alanlarının görünürlük ayarı öndeğerini temel alan görünürlüğü zorunlu kılar. Örneğin, profiliniz için Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir etkinleştirildiyse, raporlama konu alanları için görünürlük ayarınız Yönetici Görünürlüğü olarak ayarlanır ve Tüm Kayıtları Okuyabilir, İş Fırsatı kayıt tipleri için ayarlanır ancak İlgili Kişi kayıt tipleri için ayarlanmaz ve bir rapor çalıştırdığınızda tüm iş fırsatları görüntülenir, ancak bunlar yalnızca size veya sizin bağlı çalışanlarınıza ait ilgili kişiler ile ilgili iş fırsatlarıdır.

Analizde Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir tip ayarını kullanırken şirketler ve şirket yöneticileri şu konulara dikkat etmelidir:

Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü Defter görünürlüğünü geçersiz kılar. Defter Seçiciden rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirilmiş ve bir kayıt tipindeki rolünüzle ilgili Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı tanımlı olan bir defter seçtiğinizde, o kayıt tipi ile ilgili olarak, yalnızca defterdeki değil tüm kayıtlar görüntülenir.

Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü, Analizdeki görünürlük ile ilgili kullanıcı hiyerarşisi ve kullanıcı yetkilendirme unsurlarını geçersiz kılar. Defter Seçiciden rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirilmiş ve bir kayıt tipindeki rolünüzle ilgili Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı tanımlı olan bir kullanıcı seçtiğinizde, yalnızca seçilen kullanıcı ile ilgili olarak görmeyi beklediğiniz kayıtlar değil, o kayıt tipindeki tüm kayıtlar görüntülenir.

İki veya daha fazla kayıt tipi olan raporlarda, kayıt görünürlüğü en kısıtlayıcı görünürlük kontrolüne sahip kayıt tipini temel alır. Örneğin, iş fırsatı kayıt tipinde değil de ilgili kişi kayıt tipinde rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirildiyse ve raporda her iki kayıt tipi de varsa, Analiz yalnızca kullanıcının ve ilişkili ilgili kişilerin erişimi olan iş fırsatlarını görüntüler.

Tarihsel konu alanlarında, çalışan kayıt tipi erişimi her zaman yönetici görünürlüğü tabanlıdır. Ancak, bu kısıtlama gerçek zamanlı konu alanları için geçerli değildir. Rol tabanlı kayıt tiplerinin görünürlüğü bu kısıtlamayı etkilemez.

Kullanıcı kotasına erişim, hem gerçek zamanlı olarak hem de tarihsel konu alanlarında, her zaman yönetici görünürlüğü tabanlı olur. Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü bu davranışı etkilemez.

Analiz ve Raporlama Konu Alanlarında Güvenlik ve Veri Görünürlüğü

Raporlarda görüntülenen veriler, kayıt tipleri için tanımlanan güvenlik ve veri görünürlüğünü ve analiz ve raporlama konu alanları için tanımlanan görünürlük ayarları öndeğerini temel alır. Çoğu kayıt tipi her konu alanında güvenlik altındadır ancak ilişkili kayıt tipleri bir kullanıcı tarafından açıkça paylaşılmaya veya sahip olunmaya bile, ilişkili kayıt tiplerinin raporlama gereksinimlerini destekleyecek şekilde bu kuralın istisnaları vardır. Örneğin, firma kayıt tipi yalnızca firmanın birincil sürükleyen kayıt tipi olduğu ancak kalan konu alanlarında kısıtlanmadığı konu alanlarında güvenlik altındadır.

Bir kayıt tipinin bir konu alanında kısıtlanmamış olarak bırakılmasının amacı, bu durumun kayıt tipleri arasındaki ilişkiler ile ilgili olarak rapor oluşturmanıza olanak tanımasıdır. Örneğin, Satış Olanağı Tarihçesi konu alanında size ait olan veya sizin paylaştığınız satış olanakları ve bu satış olanaklarının ilgili firmaları (ilişkili firmalar size ait olmasa veya sizin tarafınızdan paylaşılmaya da) ile ilgili rapor oluşturabilirsiniz.

Aşağıdaki tabloda, analiz konu alanlarındaki kayıt tiplerinin görünürlüğü ile ilgili detaylar verilmiştir.

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
------------	------------	----------------------	------------------	----------------

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
Firma	Firma Adresi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Rakibi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma ve İş Ortağı Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma ve İlgili Firma Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma İlgili Kişisi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Ekibi Tarihçesi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İlgili Firması	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Geliri	Tümü	Güvenli	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Aktivite	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Varlık	Tümü	Firma kayıt tipi bazında güvenli	Firma kayıt tipi bazında güvenli	Firma kayıt tipi bazında güvenli
Çağrı Aktivitesi	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Kampanya	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İlgili Kişi	İlgili Kişi Ekibi Tarihçesi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İlgili Kişi İlgili Alanı	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İlgili Kişi Geliri	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Bayi	Bayi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli

Kayıtların Görünürlüğü Hakkında

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çalışan	Tümü	Güvenli	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Etkinlik	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Hane	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı	İş Fırsatı Ekibi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Fırsatı İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Ortağı	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Portföy	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Ürün Geliri	Tümü	Güvenli	Ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü ile ilgili iş fırsatı kayıt tipi bazında ve ekip görünürlüğü ile ilgili ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli
Kota	Tümü	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli
İlişki İlgili Kişisi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Servis İsteği	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Paylaşılan Adres	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çözümler	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.

Aşağıdaki tabloda, raporlama konu alanlarındaki kayıt tiplerinin görünürlüğü ile ilgili detaylar verilmiştir.

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü
Firma	Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve Rakipler	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve İş Ortakları	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve İlgili Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Özel Nesneler 1,2,3 ve Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İlgili Firması	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Aktivite	Paylaşılan Aktiviteler	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli
Varlık	Tümü	Firma bazında güvenli	Firma bazında güvenli
Kampanya	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İlgili Kişi	Tümü	Güvenli	Güvenli
Özel Nesneler 1-15	Tümü	Güvenli	Güvenli
Bayi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çalışan	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Hane	Tümü	Güvenli	Güvenli
Satış Olanağı	Tümü	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı	İş Fırsatı Ekibi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü
İş Fırsatı Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Fırsatı İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Ürün Geliri	Tümü	Güvenli	Ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli
Kota	Tümü	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli
İlişki İlgili Kişisi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Servis İsteği	Tümü	Güvenli	Güvenli
Çözümler	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.
Taahhüt	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.

Notlar:

1. Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü tüm kayıt tiplerinde etkinleştirilmiştir.
2. Analytics uygulamasında aşağıdaki kayıt türleri için defter görünürlüğü etkinleştirilmiştir: Hesap, Aktivite, Varlık (Hesap Bazında), İlgili Kişi, Olay, Hane, Satış Olanağı, İş Fırsatı, Ürün Geliri, Servis İsteği ve Özel Nesnelere 1 - 15. Raporlama konu alanlarındaki Defter görünürlüğü geçerli defterdeki kayıtları gösterir ancak analiz konu alanlarında alt defterlerdeki kayıtları da gösterir.
3. Sorgu yalnızca Hesap metriklerini içerdiğinde, görünürlük kontrolü Hesap metriklerine uygulanmaz. Görünürlük kontrolünü etkinleştirmek için Hesap boyutundan bir alanı dahil edin.

Önceden Oluşturulmuş Raporlar Hakkında

Oracle CRM On Demand birçok önceden oluşturulmuş rapor sağlar. Önceden oluşturulmuş raporları düzenleyemez veya silemezsiniz. Ancak, bu raporları açabilir, düzenleyebilir ve farklı adlarla kaydedebilirsiniz. Bu raporları, yeni bir özel rapor için temel oluşturmak üzere kullanabilirsiniz. Bu raporlar, Raporlar Giriş Sayfasındadır ve aşağıdaki bölümlere ayrılır:

Raporlar

Hızlı Listeler

Tüm Satış Olanakları Analizi

Satış Etkinliği

Müşteriler

Servis

Pazarlama Etkinliği

Kullanım İzleme

Not: Önceden Oluşturulmuş raporlar yalnızca kullanıcı rolünüzde şu ayrıcalık varsa görüntülenir: Analiz Raporları - Önceden Oluşturulmuş Analizleri Görüntüle.

Hızlı Listeler

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
Firma Bazında İş Fırsatları	Firma bazında tüm iş fırsatlarınızın bir listesini görüntüler
Satış Aşaması Bazında İş Fırsatları	Satış aşaması bazında tüm iş fırsatlarınızın bir listesini görüntüler
İş Fırsatı Bazında Aktiviteler	İş fırsatı bazında tüm aktivitelerinizin bir listesini oluşturur ve değerlendirir
Satış Temsilcisi Bazında Firmalar	Satış temsilcisi bazında tüm firmalarınızın bir listesini görüntüler
İlgili Kişi Posta Listesi	Firma bazında tüm ilgili kişilerin bir posta listesini görüntüler ve yazdırır
Çalışan Listesi	Şirketinizdeki Oracle CRM On Demand kullanıcılarının tam listesini görüntüler

Tüm Satış Olanakları Analizi

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
Tüm Satış Olanakları Analizi	İş fırsatlarını ve zorlukları belirlemek için tüm satış olanaklarınızı analiz eder
İş Fırsatı Gelir Analizi	İş fırsatı gelirinizi analiz eder
Tüm Satış Olanakları Kalitesi Analizi	Satış anlaşmalarınızın kalitesini değerlendirir ve hedeflenebilecek ve hızla kapatılabilecek en önemli satış anlaşmalarını belirler

Rapor Adı	Açıklama
Ekip Tüm Satış Olanakları Analizi	Ekip bazında satış anlaşmalarınızı analiz eder
İlk 10 İş Fırsatı	En üst sıradaki on satış anlaşmasını görüntüler ve analiz eder
Tüm Satış Olanakları Tarihçesi Analizi	Güncel performansı geçmişteki beklentilerle karşılaştırmalı olarak değerlendirmek için tüm satış olanaklarını tarihçe bazında analiz eder
Tarihsel Beklenen Gelir Üç Aylık Dönem Analizi	Üç aylık dönem bazında geçmişte beklenen gelir ile güncel geliri karşılaştırır
Tarihsel İş Fırsatı Geliri Üç Aylık Dönem Analizi	Üç aylık dönem bazında tarihsel iş fırsatı geliri ile güncel geliri karşılaştırır
Üç Aylık Kapatılan Gelir Analizi	Önceki üç aylık dönemdeki kapatılan gelir ile güncel geliri karşılaştırır
İş Fırsatı - Beklenen Gelir - Kapatılan Gelir	Üç aylık gelir performansınız ile ilgili tek görünümde bilgiler sunar
Satış Aşaması Tarihçe Analizi	Satış aşaması tarihçesi için tüm satış olanakları etkinliğini ve diğer metrikleri analiz eder

Satış Etkinliği

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
En İyi Uygulayıcılar Listesi	Bölgelerdeki, sektörlerdeki vb. en iyi performansı gösteren çalışanlarınızı görüntüler, analiz eder ve tanımlar
Üç Aylık Satış Etkinliği Analizi	Bağlı çalışan bazında, üç aylık dönemler halinde satış etkinliğini analiz eder
Ekip Satış Etkinliği Analizi	Ekip bazında satış etkinliğini analiz eder
Ekip Aktivitesi Analizi	Ekip verimliliğini artırmak için ekip etkinliğini analiz eder
Ekip Kazanma Oranı Analizi	Ekibin kazanma oranının etkinliğini değerlendirir
Ekip Ortalaması Satış Döngüsü Analizi	Ekibin ortalama satış döngüsünün etkinliğini analiz eder

Müşteriler

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Raporlar

Rapor Adı	Açıklama
İş Fırsatına Sahip Firma Sayısı Analizi	Farklı demografiler bazında iş fırsatları olan firmaların toplam sayısını analiz eder
Firma Sayısı Analizi	Farklı demografiler bazında firmaların toplam sayısını analiz eder
İş Fırsatı Bazında İlgili Kişi Analizi	Birden çok ölçüt bazında iş fırsatları olan ilgili kişilerin sayısını analiz eder
Firma Bazında İlgili Kişi Analizi	Firma ölçütleri bazında ilgili kişilerin toplam sayısını analiz eder
İlk 10 Müşteri	En üst sıradaki on firmanızı görüntüler ve analiz eder
Firma Analizi	Firmalarınızı ve müşterilerinizi analiz eder
Firma Analizi Bazında Kapatılan Gelir	Firma demografisi bazında kapatılan geliri analiz eder

Servis

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
Servis Analizi	Önemli servis sorunlarını belirler ve bölgenizdeki servis eğilimlerinin kaydını tutar.
Servis Raporu Listesi	Önemli servis isteklerinin listesini inceler. Bu veriler her gün yenilenir.
Mevcut Servis İsteği Yaşlandırma Analizi	Servis isteklerinizin yaşlanma durumunu analiz eder ve yönetir.
Açık Servis İsteği Analizi	Açık servis isteklerinizi değerlendirir ve analiz eder.
Servis İsteği Sayısı Analizi	Toplan servis isteği sayınızı değerlendirir ve analiz eder.
Ekip Servis Analizi	Ekip üyesi bazında servis isteklerini analiz eder.

Pazarlama Etkinliği

Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
Aktif Kampanya Durumu	Aktif kampanyaların performans metriklerini analiz eder.

Rapor Adı	Açıklama
Tamamlanan Kampanya Sonuçları	Tamamlanan kampanyalar ile ilgili grafikler oluşturur ve belirli performans metriklerini karşılaştırır.
Kampanya Adı Bazında Kampanya Etkinliği	Tamamlanan kampanyaların seçilen performans metriklerini değerlendirir.
Kampanya Tipi Bazında Kampanya Etkinliği	Tamamlanan kampanyalar için kampanya tipi bazında seçilen performans metriklerini değerlendirir.
Satış Olanağı Takip Analizi	Satış olanaklarının yaş, takip ve durum eğilimlerini analiz eder.
Satış Olanağı Kaynağı Analizi	Satış olanağı kaynağı bazında satış olanaklarının hacim eğilimlerini analiz eder.
Kapanış Tarihi Bazında İş Fırsatı Kaynak Analizi	İş fırsatının kapanış tarihi bazında, iş fırsatı ile ilgili satış olanağı kayıtlarının eğilimini izler.
Oluşturulma Tarihi Bazında İş Fırsatı Kaynak Analizi	İş fırsatının oluşturulma tarihi bazında, iş fırsatı ile ilgili satış olanağı kayıtlarının eğilimini izler.
Tahmini Gelir	Gelecekteki kapatılan geliri tahmin eder. Bu tahmin geçmiş performans metrikleri bazındadır.

Kullanım İzleme

Kullanım İzleme raporları Kullanım İzleme ayrıcalıkları olan kullanıcılar tarafından kullanılabilir. Aşağıdaki tabloda bilgiler listelenmiştir.

Rapor Adı	Açıklama
Uygulama Nesnesi Kullanımı Analizi	Seçilen yılın takvim üç aylık dönemi bazında, uygulamanızdaki kayıt tipi kullanımını analiz eder.
Kullanıcı Benimseme Analizi	Kullanıcı girişleri bazında uygulamanızın kullanıcı tarafından benimsenmesini analiz eder.
Kurulum ve Konfigürasyon Genel Görünümü	Şirketinize ilişkin uygulama kurulumu ve konfigürasyonu detaylarının özetini görüntüler.
Rol Bazında Kullanıcı Girişleri	Rol bazında, takvim yılına ve ayına göre kullanıcı girişlerini görüntüler ve analiz eder.
İlk 25 Kullanıcı Bazında Kullanıcı Girişleri	Rakvim yılına ve ayına göre en fazla giriş yapan kullanıcı girişlerini görüntüler ve analiz eder.
İlk 10 Sayfa Görünümü	Uygulamanıza ilişkin en üst 10 sayfa görünümünün performansını görüntüler ve analiz eder.
Analiz Performansı	Raporlama ve analiz sorgularınızın ve kumanda tablolarınızın performansını görüntüler ve analiz eder.

Rapor Adı	Açıklama
	eder.

Raporlama Metrikleri

Aşağıdaki metrikler daha önceki bazı raporlarda görüntülenir:

Ortalama Satın Anlaşması Boyutu. Kullanıcının para birimi öndeğerine dönüştürülen, iş fırsatı geliri bazında ortalama satış anlaşması boyutu.

Kapatılan Satış Başına Maliyet. Maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.

Satış Olanağı Başına Maliyet. Maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.

Yatırım Getirisi (ROI). Yatırım Getirisi oranı kampanyadan türeyen toplam iş fırsatı geliri (Kazanç) ile toplam kampanya maliyeti (Maliyet) kullanılarak hesaplanır. Formülü; (Kazanç eksi Maliyet) değerinin Maliyete bölümmesiyle hesaplanır.

İş Fırsatı Kazanma Oranı. Kazanılan iş fırsatlarının yüzdesi.

Oracle CRM On Demand Answers Uygulamasındaki Özel Mali Takvim Hakkında

Oracle CRM On Demand Answers birden çok takvim biçimi seçeneği destekler:

Takvim Üç Aylık Dönemi. Mali yılın, ayın herhangi bir günü başlayabileceği bir mali takvim tipi. 12 aylık her mali yıl dört adet üç aylık dönemden oluşur. Her ay, tam aydır ve aynı tarihte başlar ve biter.

5-4-4 Modeli. Mali yılın, ayın herhangi bir günü başlayabileceği bir mali takvim tipi. 12 aylık her mali yıl dört adet üç aylık dönemden oluşur. İlk ay 5 hafta uzunluğunda, ikinci ve üçüncü aylar 4 hafta uzunluğundadır.

4-4-5 Modeli. Mali yılın, ayın herhangi bir günü başlayabileceği bir mali takvim tipi. 12 aylık her mali yıl dört adet üç aylık dönemden oluşur. İlk ve ikinci aylar 4 hafta uzunluğunda, üçüncü ay 5 hafta uzunluğundadır.

Özel Mali Takvim. Her yıl için benzersiz başlangıç ve bitiş tarihleri olan bir mali takvim tipi. Ayrıca, bir şirketin elli üç haftaya veya artık haftaya sahip olan yılları benzersiz şekilde yönetmesine olanak tanır.

Özel mali takvim tipi hariç tüm takvim tipleri için tarih boyutu halihazırda 41 yıl (2000 - 2040) için oluşturulmuştur. Bundan dolayı, takvim üç aylık dönemi, 4-4-5 veya 5-4-4 takvim tipleri ile tanımlanan şirketler, bu aralığa (2000 - 2040) denk gelen tarihlere sahip verilerle ilgili kendi mali metriklerini analiz edebilir. Bu aralığın dışındaki tarih boyutları ile erişilen veya birleştirilen mali dönemler veya takvim dönemleri bazında veri analizi mümkün değildir.

Özel mali takvim kullanan şirketler, mali metrikleri yalnızca Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan yıllar için analiz edebilir. Örneğin, mali takviminizi 2000 - 2010 yılları için tanımlarsanız, yalnızca bu 11 yılın mali metriklerini analiz edebilirsiniz. Bir kayıt, bu aralığın dışındaki bir tarihte oluşturulduysa, başladıysa veya bittiyseniz, tarih boyutu tablosu üzerinden erişilmediği veya birleştirilmediği sürece kayıt Oracle CRM On Demand Answers raporlarında görünmeye devam eder.

Şirketiniz özel mali takvim kullandığında, şu noktaların farkında olmanız gerekir:

932 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Şirketiniz standart veya normal mali takvimden (takvim üç aylık dönemi, 4-4-5, 5-4-4 modelleri) özel mali takvime geçerse, değişiklik anında gerçekleşmez. Değişikliğin tamamlanması için şirketinizin tam Çıkarma, Dönüştürme ve Yükleme (ETL) istemesi gerekir.

Şirketiniz standart veya normal mali takvimden özel mali takvime geçerse, Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, özel mali takvim içinde tanımlanmayan mali yıllar için tarihsel tüm satış olanakları kesitlerini analiz etmek mümkün değildir. Tarihsel kesitler yeni takvim tanımı ile uyumlu hale getirilemez.

Şirketiniz mevcut bir yılın özel mali takvim tanımını değiştirirse, tam Çıkarma, Dönüştürme ve Yükleme (ETL) gerçekleştirilmeden bu değişiklik yansıtılmaz.

Yeni şirketlerin özel mali takvim tanımı ve mevcut şirketlerin yeni mali yıllarının takvim tanımları gecelik yenilemelerle işlenir.

Tarih boyutundaki mali takvim kodu alanı, standart takvimde veya normal mali takvimde şirketlerin mali takvim tanımının kodunu çözmek için kullanılabilir. Ancak, özel mali takvim kullanan şirketler için bu kodun tutarlı olacağı garanti edilemez ve bundan dolayı güvenilir şekilde kodu çözülemez.

Özel mali takvim kullanmayı tercih eden şirketler, mevcut en erken yıldan başlayıp mali yıl tanımlarında herhangi bir boşluk olamadan devam ederek mali takvim tanımları girmelidir. Daha eski yıllar için takvim tanımları tanımlamak isterseniz, bunu yapabilirsiniz ancak tam bir ETL istemeniz gerekir.

Analizleri Yönetme

Analizleri yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Rapor Klasörleri Ayarlama](#) (sayfa 934)

[Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama](#) (sayfa 935)

[Rapor Verilerini Gözden Geçirme](#) (sayfa 938)

[Raporları Yazdırma](#) (sayfa 939)

[Raporları Çalıştırma](#) (sayfa 940)

[Raporları İndirme](#) (sayfa 941)

[Raporları Silme](#) (sayfa 943)

[Raporları Yeniden Adlandırma](#) (sayfa 944)

[Raporları Kopyalama ve Taşıma](#) (sayfa 944)

Rolünüz Özel Raporları Yönet ayrıcalığını içeriyorsa, şu ek prosedürleri gerçekleştirebilirsiniz:

[Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama \(Özel Raporlar\)](#) (sayfa 945)

[Özel Raporların Genel Kullanıma Açılması](#) (sayfa 1259)

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Raporlar](#) (sayfa 919)

Rapor Klasörleri Ayarlama

Rapor klasörleri ayarlayabilir ve bu klasörler için kullanıcı görünürlüğünü sınırlandırabilirsiniz. Ardından, yalnızca belirli klasörlere görünürlük yetkisi verilen kullanıcılar bunları Raporlar Giriş Sayfalarında görüntüleyebilir.

Rapor klasörleri oluşturma şu genel adımlardan oluşur:

- 1 Klasörler ve alt klasörler oluşturma (Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında).
- 2 Klasörlere kullanıcı görünürlüğü atama (Oracle CRM On Demand yönetim sayfalarından).
Kullanıcı görünürlüğü ayarlama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Paylaşılan Rapor Klasörlerine Kullanıcı Görünürlüğü Ayarlama](#) (bkz. "[Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama](#)" sayfa 935).
- 3 Klasörleri raporlarla doldurma (Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında).

Not: Bu prosedürü gerçekleştirmek için, kullanıcı rolünüz Özel Raporları Yönetme ayrıcalığını içermelidir.

Rapor klasörü oluşturmak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizleri Yönet'e tıklayın.
- 4 Analizleri Yönet penceresinde aşağıdaki seçeneklerden birini seçin:
 - Klasörlerim. Bu seçenek yeni klasörü özel klasör dizininde depolar.
 - Paylaşılan Klasörler. Bu seçenek yeni klasörü şirket genelindeki paylaşılan klasörde depolar.
- 5 Klasörü başka bir klasörün alt klasörü olarak oluşturmak istiyorsanız, üst klasörü açın.
- 6 Yeni Klasör Oluştur'a tıklayın.
- 7 Klasör adını ve açıklamasını girin.
NOT: Rapor klasörü adını en çok 255 karakter ile sınırlandırın. Paylaşılan rapor klasörlerine olan görünürlük 255 karakterden uzun adlar ile konfigüre edilemez.
- 8 Klasör Oluştur'a tıklayın.

Klasör oluşturulduğunda, Raporlar Giriş Sayfasında görünür hale gelir. Paylaşılan Özel Analizler klasörü erişimi olan tüm kullanıcılar yeni oluşturulan Şirket Genelinde Paylaşılan klasörleri görebilir. Gerekirse, paylaşılan klasör görünürlüğü, o klasöre kullanıcı rolleri bağlayarak kısıtlanabilir. Klasöre hiçbir kullanıcı rolü bağlanmazsa, görünürlük genel olarak kalır.

Klasörlerim içinde yeni klasör oluşturulursa, bu klasör Oracle CRM On Demand uygulamasının Raporlar sekmesinde kullanılabilen Analizlerim klasöründe görünür hale gelir. Bu klasör yalnızca özel raporlar içerir. Diğer kullanıcılar bunları göremez.

Daha fazla bilgi için bkz. [Paylaşılan Rapor Klasörlerine Kullanıcı Görünürlüğü Ayarlama](#) (bkz. "Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama" sayfa 935).

Bir klasörü yeniden adlandırmak için

- 1 Analizleri Yönet penceresinde, klasör satırında Yeniden Adlandır'a tıklayın.
- 2 Yeni adı girin.
- 3 (Önerilen) Bu öğenin eski adına yapılan referansları koruyun seçin.
- 4 Güncelle'ye tıklayın.

Klasör silmek için

Analizleri Yönet penceresinde, klasör satırında Sil'e tıklayın ve işleminizi teyit edin.

Rapor klasörünü raporlarla doldurmak için

Aşağıdakilerden birini yapın:

- Raporu oluşturun ve klasöre kaydedin.
- Mevcut bir kaydedilen raporu bir klasörden diğerine kopyalayın veya taşıyın.

Raporları kopyalama ve taşıma ile ilgili daha fazla bilgi için bkz. [Raporları Kopyalama ve Taşıma](#) (sayfa 944).

Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama

Öndeğer olarak, tüm kullanıcı rollerinin her paylaşılan klasörü görüntüleme hakkı vardır. Ayrı ayrı rollere belirli rolleri manuel olarak bağlayarak bu öndeğeri geçersiz kılabilirsiniz. Ancak, bir kullanıcı rolünü bir klasöre manuel olarak bağlarsanız, Oracle CRM On Demand diğer tüm kullanıcı rollerinin (Yönetici rolü hariç) bu klasör için görüntüleme hakkını geri alır. Görüntüleme hakkı olması gereken her rolü manuel olarak bağlamaya devam etmeniz gerekir.

Alt klasörleri olan bir klasöre rol bağlarsanız, bu rol klasörün tüm alt klasörlerine de bağlanır. Bunu değiştirmek için, alt klasöre gidin ve gerekli değişiklikleri yapın. Her klasör için, o klasördeki izinlerinizi kullanıcı rolünüze atanmış erişim düzeyi denetler. Erişim düzeyi izinleri şu şekildedir:

Okuma. (Varsayılan) Klasördeki raporları açabilir ve görüntüleyebilirsiniz.

Değiştir/Sil. Klasördeki raporları görüntüleyebilir, düzenleyebilir ve silebilirsiniz, ayrıca o andaki klasörün içinde yeni klasörler oluşturabilirsiniz ve alt klasörleri yeniden adlandırabilirsiniz. Ancak bu erişim düzeyini kullanarak o andaki klasörü yeniden adlandıramazsınız.

Erişim düzeyiniz aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi Analizleri Yönet, Analizi Aç ve Analizi Kaydet eylemlerini de denetler.

Eylem	Açıklama
Analizleri Yönet	Okuma. Yalnızca içeriği görüntüleyebilirsiniz. Herhangi bir eylem etkinleştiremezsiniz. Değiştir/Sil. Yeni klasörler oluşturabilir ve raporları kopyalayabilir, silebilir, taşıyabilir ve yeniden adlandırabilirsiniz.
Analizi Aç	Bu eylem sadece rolünüzün Oku veya Değiştir/Sil erişim düzeyine sahip olduğu boş olmayan klasörleri gösterir.
Analizi Kaydet	Raporları yalnızca rolünüzün Değiştir/Sil erişim düzeyine sahip olduğu klasörlere kaydedebilirsiniz.

Yönetici rolünün tüm klasörlerde her zaman görüntüleme hakkı vardır. Bundan dolayı, Yönetici rolü bir klasöre manuel olarak bağlanamaz veya klasörden kaldırılamaz. Yönetici rolü kopyalanarak oluşturulan her özel rol bu görüntüleme hakkını (her klasör için her zaman) devralır; rolün klasörlere manuel olarak bağlanması veya klasörlerden bağlantısının kaldırılması önemsizdir.

Özel Raporları Yönet analiz ayrıcalığı bir kullanıcı rolünün, o kullanıcının klasörler için görünürlük erişimi olup olmadığına bakılmaksızın herhangi bir rapor klasöründe özel raporlar oluşturmasına veya kaydetmesine olanak sağlar.

Başlamadan önce. Bu prosedürü gerçekleştirmek için, rolünüz İçeriği Yönet ayrıcalığını içermelidir.

Paylaşılan rapor klasörü kullanıcı görüntüleme hakkını ayarlamak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasındaki (Oracle CRM On Demand Answers değil), herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde Yönetici genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Yönetici Giriş Sayfasında, İçerik Yönetimi bölümünde, İçerik Yönetimi bağlantısına tıklayın.
- 3 İçerik Yönetimi sayfasında, Rapor Bölümleri bölümünde, Paylaşılan Özel Analizler bağlantısına tıklayın. Klasör Listesi sayfası, Paylaşılan Özel Analizler üst klasörü ile ilgili tüm alt klasörleri görüntüler.
NOT: Tüm kullanıcıların Paylaşılan Özel Analizler kök klasörünü görüntüleme hakkı vardır.
- 4 Aşağıdaki şekilde bir klasör seçin:
 - Görüntüleme hakkını ayarlamak istediğiniz klasör üst düzey klasör ise, klasörün adına tıklayın.
 - Görüntüleme hakkını ayarlamak istediğiniz klasör alt klasör ise, uygun klasöre erişinceye kadar üst klasörün Alt Klasörler bağlantısına tıklayın ve klasörün adına tıklayın.
- 5 Belirli rollere, klasörü görüntüleme hakkı vermek için:
 - a Klasör Detayları sayfasında Rol Ekle'ye tıklayın.

- b** Kullanıcı rolleri bağlamak için her Rol alanının yanındaki Arama simgesine tıklayın.
 - c** Açılır menüden bir Erişim Düzeyi (Okuma veya Değiştir/Sil) seçin.
 - d** Kaydet'e tıklayın.
- 6** Saha önce bir klasörü görüntüleme hakkı verilen bir rolü kaldırmak için:
- a** Klasör Detayları sayfasında, rol ile ilgili kayıt düzeyi menüde, Kaldır'ı seçin.
 - b** Tamam'a tıklayın.
- 7** Daha önce bir klasörü görüntüleme hakkı verilen bir rolün erişim düzeyini düzenlemek için:
- a** Klasör Detayları sayfasında, rol ile ilgili kayıt düzeyi menüde, Düzenle'yi seçin.
 - b** Rol Erişimini Düzenle sayfasında Erişim Düzeyini değiştirin.
 - c** Kaydet'e tıklayın.

İPUCU: Bir alt klasörü görüntüleme hakkı ayarladığınızda, üst klasör ile ilgili Klasör Detayları sayfasına dönmek için Üst Klasör alanındaki klasör adına tıklayabilirsiniz.

Özel Raporları Paylaşma

Kullanıcının Analizlerim özel rapor klasörünü görüntüleme hakkı yalnızca Oracle CRM On Demand oturum kullanıcısı ile sınırlandırılmıştır. Analizlerim klasörü kullanıcı tarafından oluşturulan ve özel olarak depolanan raporlar içerir. Özel Raporları Yönet ayrıcalığı olan kullanıcılar Özel raporları Şirket Genelinde Paylaşılan Klasöre kaydederek başkalarıyla paylaşabilir.

Özel rapor paylaşmak için

- 1** Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2** Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3** Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizi Aç'a tıklayın.
- 4** Analizi Aç iletişim kutusunda, analize gidin, analizi seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 5** Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, Kaydet'e tıklayın.
- 6** Analizi Kaydet iletişim kutusunda, Paylaşılan Klasörler klasöründe bir hedef klasörü (örneğin, Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör) seçin ve Tamam'a tıklayın.

Önceden Oluşturulmuş Raporları Paylaşma ve Gizleme Hakkında

Önceden oluşturulmuş raporlar tüm şirket kullanıcıları ile paylaşılır.

Analitik Raporlarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Analizleri Görüntüle ayrıcalığı önceden oluşturulmuş analizlerin belirli rollerdeki kullanıcılara gösterilip gösterilmeyeceğini denetler. Bir kullanıcı rolü için Analitik Raporlarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Analizleri Görüntüle etkinleştirildiyse, tüm paylaşılan önceden oluşturulmuş analizler Raporlar sekmesinde görüntülenir. Bu ayrıcalık kullanıcı rolü için etkinleştirilmediyse, tüm önceden oluşturulmuş analizler gizlenir.

Belirli paylaşılan önceden oluşturulmuş raporları gizleyip diğerlerini görüntülemek için Analitik Raporlarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Analizleri Görüntüle ayrıcalığının seçimini kaldırın. Bu işlem tüm paylaşılan önceden oluşturulmuş raporları gizler. Ardından, belirli önceden oluşturulmuş raporları paylaşmak için, Oracle CRM On Demand Answers uygulamasına gidin, paylaşmak istediğiniz raporu açın ve Şirket Genelinde Paylaşılan Klasör içindeki paylaşılan bir klasöre kaydedin. Paylaşılan klasör görünürlüğüne gerektiği şekilde konfigüre edin.

NOT: Önceden oluşturulmuş raporlara erişim hakkınız olup olmadığını Analitik Raporlarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Analizleri Görüntüle ayrıcalığı belirler. Bu ayrıcalık sizin için etkinleştirilmediyse, raporlara nereden eriştiğinize (örneğin, Raporlar sekmesi, Giriş Sayfası, Kumanda Tablosu, Web Ek Programı veya Web sekmesi) bakılmaksızın, raporlar görüntülenmez ve hata mesajı alabilirsiniz.

Rapor Verilerini Gözden Geçirme

Rapor verileri listelerde, tablolarda, grafiklerde veya çizgelerde gösterilir. Birçok rapor için, aynı verileri farklı bir bakış açısıyla yeniden düzenlemek için farklı kategoriler seçebilirsiniz. Örneğin, firmalarınızı önce bölge bazında gruplanmış olarak, ardından da seçimi değiştirerek aynı verileri sektör bazında gruplanmış olarak görüntüleyebilirsiniz.

Listeler ve tablolar için, aşağıdakiler hariç, anlamsız değerler boş alanlar olarak görünür:

Negatif sayılar olarak görünen Firma No, İlgili Kişi No gibi no alanları

Belirtilmemiş olarak görünen Firma Adı, İlgili Kişi Tam Adı, Özlel Nesne 1 Adı gibi kayıt tipi adı alanları

Ayrıca, grafikler ve çizgeler için, ilgili segmenti kapsayan kayıtları görmek üzere her segmentte detaya gidebilirsiniz.

Görel ve mutlak sayıların karşılaştırılması için birçok grafik raporunda destekleyen veri metrikleri de gösterilir.

Raporun perspektifini değiştirmek için

Aynı verileri farklı bir bakış açısıyla yeniden düzenlemek için açılan listeden başka bir kategori seçin.

Grafikteki veya tablodaki bir segmenti kapsayan kayıtları görüntülemek için

Grafikte, pasta grafiğin veya çubuk grafiğin bir segmentine tıklayın.

Söz konusu segmente katkıda bulunan temel iş fırsatlarının, firmaların veya servis isteklerinin listesi görünür.

Raporları Yazdırma

Raporlar Giriş Sayfasından veya rolünüz Özel Raporları Yönet ayrıcalığına sahipse Oracle CRM On Demand Answers uygulamasından rapor yazdırabilirsiniz.

İPUCU: Yatay modda yazdırmak raporun görünümünü optimize eder.

Raporlar Giriş Sayfasından rapor yazdırmak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, yazdırmak istediğiniz raporun bağlantısına tıklayın:
 - Önceden oluşturulmuş bir rapor yazdırmak için, Raporlar Giriş Sayfasında raporun bağlantısına tıklayın.
 - Özel bir rapor yazdırmak için, Analizim klasöründe veya Paylaşılan Analiz klasöründe detaya gidin ve özel raporun bağlantısına tıklayın.
- 3 Rapor sayfasının altına gidin, Yazdırılabilir'e tıklayın, ardından da istediğiniz biçime bağlı olarak HTML'i veya PDF'i seçin.
Rapor ayrı bir pencerede açılır.
- 4 Rapor penceresinde, gözetici menüsünde, Dosya'yı ve sonra da Yazdır'ı seçin.
- 5 Yazdırma penceresinde, tercihlerinizi belirleyin ve raporu yazdırın.
- 6 Rapor penceresini kapatın.

Oracle CRM On Demand Answers uygulamasından rapor yazdırmak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers sayfasında, Analizi Aç'a tıklayın.
- 4 Analizi Aç iletişim kutusunda, yazdırmak istediğiniz analizi bulup seçin ve sonra da Tamam'a tıklayın.
- 5 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, başlık çubuğunda Analizi Önizle'ye tıklayın.
- 6 Rapor sayfasının altına gidin, Yazdırılabilir'e tıklayın, ardından da HTML'i veya PDF'i seçin.
Rapor ayrı bir pencerede açılır.
- 7 Rapor penceresinde, gözetici menüsünde, Dosya'yı ve sonra da Yazdır'ı seçin.
- 8 Yazdırma penceresinde, tercihlerinizi belirleyin ve raporu yazdırın.

- 9 Rapor penceresini kapatın.

Raporları Çalıştırma

Raporları, uygulamanızdaki farklı sayfalarda görüntüleyebilirsiniz de, Raporlar Giriş Sayfası, tüm önceden oluşturulmuş raporlara ve herkese açık raporlara tek erişim bokağı sağlar.

Rapor çalıştırmak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.

Raporlar Giriş Sayfasında, raporlar şu kategorilere ayrılır:

Kategori	Açıklama
Özel Raporlar ve Analizler	Tüm özel raporlar şirketinizdeki kullanıcılar tarafından oluşturulur. Çalışanların bazılarına veya tümüne yayınlanan raporlar Paylaşılan Özel Analizler, özel raporlarsa Analizlerim'dir. Yalnızca Özel Raporları Yönet ayrıcalığına sahip rolleri olan kullanıcılar Analiz Tasarımı bağlantısını kullanarak özel raporlar oluşturabilir.
Hızlı Listeler	Etkileşimli veya grafiksel analiz veri ve araçları yerine standart liste raporlaması için kullanılan raporlardır.
Tüm Satış Olanakları Analizi	Şirketinizin satış ve ekip verimliliğini değerlendirmenize yardımcı olacak raporlardır.
Satış Etkinliği	Şirketinizin geçmiş ve güncel tüm satış olanakları eğilimlerini ve performansını değerlendirmenize yardımcı olacak raporlardır.
Müşteriler	Firmalarınızın ve ilgili kişilerin kalitesini ve demografik yapılarını değerlendirmenize yardımcı olacak raporlardır.
Servis	Servis organizasyonunuzun verimliliğini değerlendiren raporlardır.
İletişim	Her çalışma grubu ve proje bazında, Oracle Contact On Demand kullanımınızla ilgili istatistikleri değerlendirmenize yardımcı olacak raporlardır. İletişim bölümü, kullanıcı rolünüz bu kumanda tablosunu görüntüleme ayrıcalığına sahipse görünür.
Pazarlama Etkinliği	Kampanya ve satış olanağı yönetimi aktivitelerini değerlendirmenize yardımcı olacak raporlardır.

- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, çalıştırmak istediğiniz önceden oluşturulmuş raporun bağlantısına tıklayın veya çalıştırmak istediğiniz özel raporun bağlantısına tıklamak üzere bir klasörde detaya gidin.

Rapor bilgileri Raporlar sayfasında görünür.

- 3 İlgili rapora bağılı olarak, Raporlar sayfasında aşağıdakileri gerçekleştirebilirsiniz:

- Açılan listelerden başka seçenekler belirleyerek, verileri farklı bir bakış açısıyla görüntüleyebilirsiniz.
- İmleci segmentin üzerine getirerek, bir grafikteki veya çizgedeki segmente ilişkin tam toplamı görebilirsiniz.
- Segmente tıklayarak, segmente ait olan kayıtları görüntüleyebilirsiniz. İlgili verilerin olduğu kayıt listesi görünür.
- Raporlama Düzeyi açılan listesinden bir seçenek belirleyerek raporlama düzeyinde filtre uygulayabilirsiniz:

Raporlama Düzeyi	Açıklama
(Tüm Seçenekler)	Oracle CRM On Demand uygulamasında oturum kullanıcısının görme yetkisine sahip olduğu, herhangi bir kullanıcının verileriyle çalışan bir rapor.
0	Yalnızca oturum kullanıcısının sahip olduğu verilerle çalışan rapor.
1	Kuruluş hiyerarşisinde, oturum kullanıcısının 1 düzey altında olan kullanıcılara ait ve seçili düzeyin üzerindeki tüm düzeylerde olan verilerle çalışan rapor.
2	Kuruluş hiyerarşisinde, oturum kullanıcısının 2 düzey altında olan kullanıcılara ait ve seçili düzeyin üzerindeki tüm düzeylerde olan verilerle çalışan rapor.

- Raporu indirmek için, rapor sayfasının en altına gidin, İndir'e tıklayın, istediğiniz seçeneği belirleyin, ardından da raporu indirmek üzere ekrandaki yönergeleri uygulayın.
- Gerçek zamanlı konu alanlarına bağlı raporlar için, o andaki gerçek zamanlı verileri görüntülemek üzere sayfanın altındaki Yenile bağlantısını tıklayın.
- Raporu yazdırmak için, sayfanın alt tarafındaki Yazdırılabilir bağlantısına tıklayın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Raporlar](#) (sayfa 919)

[Rapor Verilerini Gözden Geçirme](#) (sayfa 938)

Raporları İndirme

Rolünüz rapora erişebiliyorsa Raporlar Giriş Sayfasından rapor indirebilirsiniz. Rolünüzde Özel Raporları Yönet veya Kişisel Raporları Yönet ayrıcalığı varsa raporlar Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki Analizi Önizle ögesinden de indirilebilir.

Raporlar Giriş Sayfasından rapor indirmek için

- 1 Raporlar sekmesine tıklayın.

- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, indirmek istediğiniz raporun bağlantısına tıklayın.
- 3 Rapor sayfasının altına gidin, İndir bağlantısına tıklayın ve açılan listede şu seçeneklerden birini belirleyin:
 - Microsoft Excel'e İndir (Excel 2002 veya daha yeni sürümü için)
 - Excel 2000'e İndir

NOT: Excel 2000'e grafik indirme desteklenmez; yalnızca veriler indirilebilir.

 - Veri İndir (.csv)
 - Veri İndir (.txt)
 - Web Sayfası İndir (MHTML)
- 4 Raporu indirmek için ekrandaki yönergeleri uygulayın.
- 5 Raporlar Giriş Sayfasına dönmek için Raporlar Giriş Sayfasına Dön'e tıklayın.

Oracle CRM On Demand Answers uygulamasından rapor indirmek için

- 1 Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayın.
Oracle CRM On Demand Answers, diğer Oracle CRM On Demand sayfalarından bağımsız olarak ayrı bir sayfada görünür.
- 3 Mevcut Analizi Aç bölümünde, Analizi Aç'a tıklayın.
- 4 Analizi Aç iletişim kutusunda, indirmek istediğiniz analizi bulup seçin ve sonra da Tamam'a tıklayın.
- 5 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, başlık çubuğunda Analizi Önizle'ye tıklayın.
- 6 Raporun altına gidin, İndir bağlantısına tıklayın ve şu seçeneklerden birini belirleyin:
 - Microsoft Excel'e İndir (Excel 2002 veya daha yeni sürümü için)
 - Excel'e İndir (2000)
 - Veri İndir (.csv)
 - Veri İndir (.txt)
 - Web Sayfası İndir (MHTML)
- 7 Raporu indirmek için ekrandaki yönergeleri uygulayın.
- 8 Oracle CRM On Demand Answers sayfasına dönmek için raporun sağ üst köşesindeki Pencereyi Kapat'a tıklayın.
- 9 Raporlar Giriş Sayfasına dönmek için Oracle CRM On Demand Answers sayfasındaki Pencereyi Kapat'a tıklayın.

İndirdiğiniz Raporu İçe Aktarma

Excel'de, indirdiğiniz raporu içe aktarmak için önce Dosya'yı sonra da Aç'ı seçin. Veriler tek bir sütunda görünüyorsa, bu sütunu seçin ve Veri'yi ardından da Metni Sütunlara'yı seçin. Excel'in bazı sürümlerinde, indirdiğiniz raporu içe aktarmak için Windows Gezgini'ndeki indirilen dosya simgesine çift tıklayabilirsiniz.

CSV modunda indirilen Oracle CRM On Demand Answers raporları Microsoft Excel'de açılırken verileri otomatik olarak sınırlandırmaz. CSV modunda bir rapor indirdikten sonra Microsoft Excel'in virgülle sınırlama seçeneği olan Metni Sütunlara Dönüştür sihirbazını kullanın. Microsoft Excel'in farklı sürümlerindeki uyumluluk durumu hakkında daha fazla bilgi için şirketinizdeki BT destek ekibine danışın.

Bir CSV dosyasını Microsoft Excel'de Sınırlama

Bir CSV dosyasını Microsoft Excel'de (Windows 2003 veya 2007) sınırlamak için aşağıdaki yordamı uygulayın.

Bir CSV dosyasını Microsoft Excel'de (Windows 2003 veya 2007) sınırlamak için

- 1 Tüm verileri seçmek için CTRL-A tuş birleşimine basın.
- 2 Veri sekmesinde Metni Sütunlara Dönüştür'e tıklayın.
Metni Sütunlara Dönüştür Sihirbazı açılır.
- 3 Sınırlandırılmış'ı seçin ve İleri'ye tıklayın.
- 4 Virgül'ü seçin ve diğer tüm onay kutularındaki işaretleri kaldırın ve İleri'ye tıklayın.
- 5 Genel'i seçin ve Son'a tıklayın.

Raporları Silme

Oluşturduğunuz raporları silebilirsiniz. Başka kullanıcıların oluşturduğu raporları silemezsiniz.

Oluşturduğunuz raporları silmek için

- 1 Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers sayfasında, Analizleri yönet bölümünde, Analizleri Yönet düğmesine tıklayın.
- 4 Analizleri Yönet penceresinde, raporu içeren klasörü seçin.
- 5 Rapor satırında Sil'e tıklayın ve sonra da Evet'i seçerek silme işlemi onaylayın.
- 6 Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfasına dönmek için sayfanın üst tarafındaki Başlarken'e tıklayın.

Raporları Yeniden Adlandırma

Oluşturduğunuz raporları yeniden adlandırabilirsiniz. Yalnızca oluşturduğunuz raporları yeniden adlandırabilirsiniz, başka kullanıcıların oluşturduğu raporları yeniden adlandıramazsınız.

Oluşturduğunuz raporları yeniden adlandırmak için

- 1 Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers sayfasında, Analizleri yönet bölümünde, Analizleri Yönet düğmesine tıklayın.
- 4 Analizleri Yönet penceresinde, yeniden adlandırmak istediğiniz raporu içeren klasörü seçin.
- 5 Rapor satırında Yeniden Adlandır'a tıklayın.
- 6 Adı alanını güncelleyin.
- 7 Gerekirse, Açıklama alanını güncelleyin (en çok 2000 karakter).
Raporunuz herkese açıksa, Ad ve Açıklama alanlarına girdiğiniz metin, çalışanların Raporlar Giriş Sayfasında tam olarak girdiğiniz şekilde görüntülenir.
- 8 Güncelle'ye tıklayın.
- 9 Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfasına dönmek için sayfanın üst tarafındaki Başlarken'e tıklayın.

Raporları Kopyalama ve Taşıma

Bir raporu, bir klasörden başka bir klasöre iki şekilde kopyalayabilirsiniz:

Raporu, Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında açıp başka bir klasöre kaydederek.

NOT: Bu yöntemi, Klasörüm'den paylaşılan bir klasöre rapor kopyalamak istediğinizde kullanın.

Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizleri Yönet penceresindeki Kopyala/Taşı özelliğini kullanarak.

NOT: Bu yöntemi, Klasörüm'den paylaşılan bir klasöre rapor kopyalamak için kullanmayın.

Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizleri Yönet penceresindeki Kopyala/Taşı özelliğini bir klasörden diğerine rapor taşımak için de kullanabilirsiniz.

Aşağıdaki prosedür, Klasörüm'den paylaşılan bir klasöre nasıl rapor kopyalanacağını açıklamaktadır.

Klasörüm'den paylaşılan bir klasöre rapor kopyalamak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizi Aç'a tıklayın.
- 4 Analizi Aç iletişim kutusunda, paylaşmak istediğiniz rapora gidin, bu raporu seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 5 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, Kaydet'e tıklayın.
- 6 Analizi Kaydet iletişim kutusunda, raporu kopyalamak veya taşımak istediğiniz hedef klasöre gidin.
- 7 Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde, bir klasörden diğerine nasıl rapor kopyalanacağı veya taşınacağı açıklanmıştır.

Analizleri Yönet penceresi üzerinden bir klasörden başka bir klasöre rapor kopyalamak için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizleri Yönet'e tıklayın.
- 4 Analizleri Yönet penceresinde, klasör satırında Kopyala/Taşı'ya tıklayın.
- 5 Rapor dizininde, raporu kopyalamak veya taşımak istediğiniz hedef klasörü seçin.
- 6 Kopyala'ya veya Taşı'ya tıklayın.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

NOT: Özel raporlar oluşturmak için kullanıcı rolünüz Özel Raporları Yönet ayrıcalığına veya Kişisel Raporları Yönet ayrıcalığına sahip olmalıdır.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfasında aşağıdaki işlemlere yönelik bağlantılar yer alır:

Mevcut Analizi Aç. Özel klasörünüzde veya paylaşılan klasörde kayıtlı mevcut bir analizi açmak için bu bağlantıya tıklayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Analizleri Yönetme](#) (sayfa 933).

Analizleri Yönet. Mevcut bir analizi silmek veya yeniden adlandırmak için bu bağlantıya tıklayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Analizleri Yönetme](#) (sayfa 933).

Yeni Analiz Oluştur. Bu bölümde, özel raporun temelini oluşturan konu alanlarının bağlantıları yer alır.

Yeni Analiz Oluşturma (Özel Rapor)

Yeni Analiz Oluştur bölümünde, raporunuzda kullanabileceğiniz iki adet konu alanı listesi vardır: Analiz veri ve araçları konu alanları ve Raporlama konu alanları. Birçok rapor tek bir konu alanındaki verileri kullanır. İki konu alanındaki verileri kullanan bir rapor oluşturulabilir, ancak bu gelişmiş bir görevdir.

Her konu alanı veri alanları (boyutlar halinde düzenlenmiş biçimde) ve ilgili metriklerini içerir.

Analiz veri ve araçları konu alanları her gece derlenen verileri kullanır. Bu konu alanları genellikle tarihsel verilere veya eğilim verilerine sahiptir ya da Raporlar konu alanlarında bulunanlardan daha karmaşık hesaplamalar içerir. Bu ilk giriş yapıyorsanız, tarihsel analizler ilk ETL çalışması tamamlanana kadar veri göstermez.

Raporlama konu alanları gerçek zamanlı analizler sağlar. Bu raporlardaki veriler çalışma günü boyunca değişebilir. Raporlama konu alanlarından oluşturulan raporlarda bir Yenile düğmesi bulunur; böylece bu raporları gerçek zamanlı olarak güncelleyebilirsiniz. Konu alanları hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporlardaki Konu Alanları Hakkında](#) (bkz. "[Raporlarda Konu Alanları Hakkında](#)" sayfa 954).

Başlamadan önce. Aşağıdakileri yapın:

Ekleme istediklerinizin önceden oluşturulmuş raporda bulunmadığından emin olun.

Rapor sınırlamaları ve raporlama kayıt tipleri hakkında bilgi sahibi olun. Daha fazla bilgi için bkz. [Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında](#) (sayfa 950).

Özel raporlar hakkındaki bilgileri gözden geçirin. Yeni alanlar eklediyseniz, bu özel alanları bir raporda kullanabilirsiniz. Alanların görünen adını değiştirdiyseniz, raporlar için yeni görünen adlar kullanılır. Ancak, kayıt tiplerini yeniden adlandırırsanız (örneğin, Firmalar), yeni adlar raporlara yansıtılmaz.

NOT: Verileri içe aktarırken yeni seçim listesi değerleri eklemeyi seçtiyseniz, bu yeni seçim listesi değerleri ilk ETL çalışması tamamlanana kadar raporlarda görünmez. Bu nedenle, bu süre zarfında yeni seçim listesi değerlerini filtre olarak kullanamayabilirsiniz.

NOT: Özel ilgili bilgiler alanları Analitik Yanıtlar'da gösterilmez. Bunun yerine, raporlama için özel ilgili bilgiler alanları tarafından başvuru alanları kullanmanız gerekir.

Özel rapor oluşturmak için, Analiz veri ve araçları veya Raporlama konu alanlarından birine tıklayın. Oracle CRM On Demand Answers, özel raporunuzu ayarlama ve dinamik bir analiz gerçekleştirme işleminde size yol gösterir. Bu işlem üç genel adımdan oluşur:

1 Adım 1: Ölçüt Tanımlama (sayfa 1178)

Sütunları ve filtreleri ayarlayın. Dahil edilecek verileri belirtmek için filtreler ekleyin (isteğe bağlıdır ancak önerilir). Filtreler, veri kümesinin boyutunu azaltıp performans sorunlarını önleyerek görüntülenen verileri kısıtlar.

2 Adım 2: Yerleşimler Oluşturma (sayfa 1205)

Verilerin grafiksel veya alternatif sunumlarını eklemek üzere grafikler veya tablolar oluşturun (isteğe bağlı).

3 Adım 3: Bilgi İstemlerini Tanımlama (İsteğe Bağlı) (sayfa 1254)

Raporu çalıştırdıklarında, kullanıcıların filtre değerleri belirtmesine olanak tanımak için bilgi istemleri ekleyin.

4 Adım 4: Raporları Gözden Geçirme (sayfa 1259)

Kaydetmeden önce rapor sonuçlarını gözden geçirin.

Özel rapor oluşturmaya başlamak için

- 1 Sayfanızın üst tarafındaki Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı bağlantısına tıklayın. Oracle CRM On Demand Answers, diğer Oracle CRM On Demand sayfalarından bağımsız olarak ayrı bir sayfada görünür.
- 3 Analiz veri ve araçları konu alanına veya Raporlama konu alanına tıklayın.

Analiz Veri ve Araçları URL Başvurusu Desteklenmiyor

Oracle CRM On Demand, Oracle CRM On Demand uygulamasından veya harici bir gömülü URL'den doğrudan Analiz Veri ve Araçları URL başvurusu desteklemez. Özelleştirmeler bir yükseltmeden sonra çalışmayabileceğinden özel Web sekmelerine, Web ek programlarına veya Web bağlantılarına analiz veri ve araçları içeriği gömmek için bu URL başvurusunu kullanmayın. Doğrudan Analiz Veri ve Araçları URL başvurusu tam olarak desteklenene kadar Oracle CRM On Demand uygulamasında analiz veri ve araçları içeriğini görüntülemek için özel Ana Sayfa raporu özelliğini kullanın. Doğrudan analiz veri ve araçları URL'si kullanırken karşılaşılan sorunlar için destek isteyemezsiniz. Yalnızca Oracle CRM On Demand uygulaması içinde gerçekleşen sorunlar desteklenir.

Seçim Listeleri İçin Dil Desteği

Oracle CRM On Demand Answers, seçim listesi değerlerinin, şirketinizin dil öndeğerinin yanı sıra kullanıcı dilinizde de görüntülenmesini destekler. Aşağıdaki tabloda bu seçim listelerini destekleyen kayıt tipleri ve seçim listesi alt klasörlerinin adları listelenmiştir. Her alt klasör, seçim listesi değerlerini kullanıcı dilinizde görüntülemek için kullanabileceğiniz bir dizi seçim listesi alanı içerir.

Kayıt Tipi	Tarihsel veya Gerçek Zamanlı	Alt Klasör Adı
Firma	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Firma Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Firma İlişkisi	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Firma İlişkisi Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Aktivite	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Aktivite Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Değerlendirme	Gerçek Zamanlı	Değerlendirme Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)

Raporlar

Kayıt Tipi	Tarihsel veya Gerçek Zamanlı	AI Klasör Adı
Varlık	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Varlık Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
İş Planı	Gerçek Zamanlı	İş Planı Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Kampanya	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Kampanya Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Özel Nesne 1 - 15	Gerçek Zamanlı	Özel Nesne nn Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
İlgili Kişi	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	İlgili Kişi Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Etkinlik	Tarihsel	Etkinlik Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Finansal Plan	Gerçek Zamanlı	Mali Plan Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Satış Olanağı	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Satış olanağı Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
İş Fırsatı	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	İş Fırsatı Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
İş Fırsatı Ürünü	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	İş Fırsatı Ürünü Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Ürün	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Ürün Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Kota	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Kota Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Servis İsteği	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Servis İsteği Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Paylaşılan Adres	Tarihsel	Paylaşılan Adres Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)
Çözüm	Tarihsel ve Gerçek	Çözüm Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Kayıt Tipi	Tarihsel veya Gerçek Zamanlı	AI Klasör Adı
	Zamanlı	
Kullanıcı	Tarihsel ve Gerçek Zamanlı	Kullanıcı Seçim Listesi Alanları (Kullanıcı Dili)

Kullanıcı kayıt tipi her zaman Kullanıcı boyutu olarak görüntülenmeyebilir. Kullanıcı kayıt tipi için kullanılan diğer boyut adları Onaylayan, Nihai Onaylayan ve Son Onaylayandır. Bir kullanıcı kayıt tipi başka bir kayıt tipine dahilse kullanıcı kayıt tipi bekleneceği gibi hiyerarşinin ikinci düzeyinde görünür. Ancak, kullanıcı dili seçim listesi ve şirket seçim listesi de kullanıcı kayıt tipi altında değil hiyerarşinin ikinci düzeyinde görünür.

Seçim listesi değerlerini şirket dilinde görüntülemek için standart boyut klasörleri altındaki seçim listesi alanlarını kullanmaya devam edebilirsiniz. Ayrıca daha önce ana klasör altında bulunan ve *Kod terimini sonek olarak almış seçim listesi alanları* artık Firma Seçim Listesi Alanları (Kod), Aktivite Seçim Listesi Alanları (Kod) vb. alt klasörlerinin altındadır ve sonek, alan adlarından kaldırılmıştır. Sorgu performansını geliştirmek için bu dilden bağımsız kod (LIC) alanlarını ve taban seçim listesi alanlarının optimize edilmiş sürümünü rapor filtrelerinde kullanmaya devam edebilirsiniz.

Raporlarda, seçim listesi değerleri kullanıcının veya şirketin seçtiği dilde görüntülenir. Ancak, kullanıcı arayüzünde seçilmiş bir değeri olmayan seçim listesi alanları aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi görüntülenir. Seçim listesi değer görüntüleme davranışı seçim listesinin tipine (örneğin, önceden oluşturulmuş veya dizini oluşturulmuş özel) bağlıdır.

Aşağıdaki tabloda tarihsel konu alanları için seçim listesi değer görüntüleme davranışı açıklanmıştır.

Seçim Listesi Tipi	Dil Bağımsız Kodu	Şirket Dile Bağımlı Değeri	Kullanıcı Dile Bağımlı Değeri
Önceden Oluşturulmuş	Belirtilmedi	Belirtilmedi veya Boş. Bu değer Belirtilmedi olarak ayarlanırsa bu metin şirket tarafından seçilen dilde görünür.	Belirtilmedi. Bu metin kullanıcı tarafından seçilen dilde görünür.
Tanımlanmış özel değerlerle veya değerler olmadan dizini oluşturulmuş özel	Belirtilmedi	Boş.	Belirtilmedi. Bu metin kullanıcı tarafından seçilen dilde görünür.

Aşağıdaki tabloda gerçek zamanlı konu alanları için seçim listesi değer görüntüleme davranışı açıklanmıştır.

Seçim Listesi Tipi	Dil Bağımsız Kodu	Şirket Dile Bağımlı Değeri	Kullanıcı Dile Bağımlı Değeri
--------------------	-------------------	----------------------------	-------------------------------

Seçim Listesi Tipi	Dil Bağımsız Kodu	Şirket Dile Bağımlı Değeri	Kullanıcı Dile Bağımlı Değeri
Önceden Oluşturulmuş	Boş	Belirtilmedi. Bu metin şirket tarafından seçilen dilde görünür.	Belirtilmedi. Bu metin kullanıcı tarafından seçilen dilde görünür.
Tanımlanmış özel değerlerle dizini oluşturulmuş özel	Boş	Belirtilmedi. Bu metin şirket tarafından seçilen dilde görünür.	Belirtilmedi. Bu metin kullanıcı tarafından seçilen dilde görünür.
Tanımlanmış özel değerler olmadan Dizini Oluşturulmuş Özel	Boş	Kayıtlar silindi.	Belirtilmedi. Bu metin kullanıcı tarafından seçilen dilde görünür.

Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında

Raporların sınırlandırmaları aşağıdaki bölümlerde listelenmiştir.

Özel Nesnelere Raporlama

Oracle CRM On Demand Answers özel nesnelere raporlama için kapsamlı destek sağlar. Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 ve bunları özel olarak ayrılmış konu alanları yoluyla firmalar, ilgili kişiler, iş fırsatları ve servis istekleri ile çok noktadan çok noktaya ilişkileri hakkında raporlar oluşturabilirsiniz. Özel Nesnelere 4-15 ve Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 dahil olmak üzere diğer önceden oluşturulmuş nesnelere arasındaki ilişkinin raporunu oluşturmak için Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanını kullanın. Ancak, özel nesne raporu oluşturma şu an yalnızca gerçek zamanlı konu alanlarında desteklenmektedir. Tarihsel konu alanlarında kullanılamaz.

Açıklama Metni Sınırları

Açıklama metni alanları bir raporda yazdırılabilecek metnin miktarını sınırlar:

Karakter kümesi tek bayt karakterler kullanıyorsa, toplam bayt boyutu 4000'den küçük olduğunda ilk 2000 karakter görüntülenir.

Karakter kümesi birden çok bayt karakterler kullanıyorsa, toplam bayt boyutu 2000'den büyük olduğunda ilk 1000 karakter görüntülenir.

Maksimum Satır Sayısı

Görüntülenebilecek maksimum kayıt sayısı aşağıdaki gibidir:

950 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Tablo görünümü. Bu görünüm için görüntülenebilecek maksimum kayıt sayısı 10.000'dir. Bu sayı, Excel veya MHT (MIME HTML) dosyasına indirilebilecek satır sayısını da kontrol eder. CSV veya metin dosyalarına indirilirken satır sayısı sınırı yoktur.

Özet tablo görünümü. Bu görünüm için, görüntülenecek maksimum kayıt sayısı 20.000, maksimum doldurulan hücre sayısı (sütun sayısıyla çarpılan satır sayısı) ise 200.000'dir. Bu limitte, hariç tutulan ve gizlenen sütunlar dikkate alınmaz.

Açılan listeler. Açılan listelerde gösterilebilecek maksimum değer sayısı 1000'dir. Bu sayı; Filtre koşullarındaki, rapordaki ve kumanda tablosu bilgi istemlerindeki açılan listeleri içerir.

Sorgu Yürütme Zaman Limiti

Oracle CRM On Demand Answers, Oracle CRM On Demand performansını dengelerken sorgu ve raporlar için optimum performans sağlar. Uzun süreli ya da tek seferlik sorguların Oracle CRM On Demand Answers uygulamasının genel performansı üzerindeki olumsuz etkisini en az indirmek için, hem gerçek zamanlı hem de tarihsel raporlar için bir süre sınırı etkinleştirilmiştir. Süre sınırını aşan sorgular, Zaman Aşımı hata mesajı oluşturur. Oracle CRM On Demand örneğiniz için geçerli olan spesifik zaman aşımı sınırları hakkında bilgi için Müşteri Hizmetlerine başvurun. Tüm örnekler için, maksimum sorgu süresi Raporlama (gerçek zamanlı) konu alanları için 10 dakikayı, Analiz Veri ve Araçları (tarihsel) konu alanları için 180 dakikayı aşamaz. Sorgu yürütme süresini optimize etme hakkında bilgi için bkz. [Rapor Performansı Hakkında](#) (sayfa 1302) ve [Performansı Optimize Etme](#) (sayfa 1303).

Çoklu Seçim Listeleri

Çoklu Seçim Listelerinin (MSP) değerleri, gerçek zamanlı raporlama konu alanlarında desteklenmez. Aşağıdaki konu alanları için tarihsel konu alanlarında desteklenirler:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Bayi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Servis İsteği

Analitik, ayrı bir klasör olarak çoklu seçim listesi alanı (her nesne için maks. 10 alan) gösterir. Bu klasörlerde alandaki sadece ilk 20 seçim listesi değeri ve birleştirilmiş MSP alanı değeri raporlanabilir.

Birleşik Analizlerde Sütun Filtresi Bilgi İstemi

Sütun filtresi bilgi istemleri, istekteki bir sütun için genel filtreleme sağlar. Ancak, bu sütun filtresi bilgi istemi birleşik analiz isteklerinde kullanılamaz.

Defter Görünürlüğü

Defter seçici, Raporlar ve Kumanda Tabloları sayfalarında ve kayıt giriş sayfalarındaki gömülü raporlarda görünür. Defter seçiciyi, kullanıcı defterlerinde veya özel defterlerde detaya gitmek için kullanabilirsiniz. Tam Görünürlük ayarlarınız varsa ve Analiz Veri ve Araçları (tarihsel) konu alanını görüntülüyorsanız Alt Öğeleri Dahil Et onay kutusunu temizleyerek ilgili defter hiyerarşisinde bağlı çalışanları ve alt defterleri hariç tutabilirsiniz.

Rapor önizlemelerinde Defter seçici kullanılabilir değil. Raporlama (gerçek zamanlı) raporlama konu alanlarında oluşturulan raporlardaki alt öğeleri hariç tutamazsınız. Alt Öğeleri Dahil Et onay kutusunu temizleyebilirsiniz ancak bu işlem Raporlama konu alanlarını etkilemez, sadece Analiz Veri ve Araçları alanlarında etkili olur.

NOT: Analiz veri ve araçlarındaki kayıtlardaki görünürlüğünüzü çeşitli ayarlar kontrol eder. Daha fazla bilgi için bkz. [Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında \(sayfa 1352\)](#) bölümünde açıklanan şekilde arayın.

Döviz Kurları

Şirketinizin birden fazla aktif para birimi varsa, şirket yöneticiniz her para birimi için döviz kurlarını ayarlamalıdır. Döviz kurlarında yapılan değişiklikler, analiz veri ve araçları verileri her gece yenilendikten sonra raporlarda görünür. Her ay için tek bir döviz kuru belirlenir ve o ay içindeki tüm işlemlerde bu döviz kuru kullanılır.

Bazı kayıt tiplerinde birden fazla tarih alanı vardır. Bir ayın döviz kurunu belirlemek için yalnızca bir tane tarih alanı kullanılır. Varlık para birimi dönüştürmelerinde Satınalma Tarihi alanı, kullanılan ayı belirler. Bir iş fırsatı için, Döviz Kuru Geçerlilik Tarihine en yakın İş Fırsatı Kapanış Tarihi kullanılır.

Yerelleştirme Ayarları

Dil öndeğerini değiştirirseniz, raporlama unsurları yeni seçilen dilde görüntülenir. Ancak, raporlardaki veya kumanda tablolarındaki veriler, seçtiğiniz dilden bağımsız olarak şirketin dil öndeğerine bağlıdır.

Tarih Desteği

Oracle CRM On Demand Answers, takvim çeyreği ya da standart mali takvim modellerini kullanan şirketler için, metriklerin tarih analizini 41 yıllık tarih boyutunda (2000 ila 2040) destekler. Özel mali takvim kullanan şirketler için, Oracle CRM On Demand Answers, metriklerin tarih analizini yalnızca Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan yıllar boyunca destekler. Bu dönemin dışında oluşturulmuş bir kaydı, tarih boyutuyla analiz edilmediği sürece görüntülemeye devam edebilirsiniz.

Tarih boyutları, analiz veri ve araçları (tarihsel) konu alanlarında raporlama (gerçek zamanlı) konu alanlarında olduğundan farklı şekilde ayarlanır. Analiz veri ve araçları konu alanlarında yalnızca bir tarih boyutu vardır (standart veya kurallı) ve farklı tarihleri kullanan bir veya birden fazla metrik kümesi olabileceği için bu metrikler istenilen aralıkta herhangi bir tarihe göre raporlanabilir. Raporlama konu alanlarında bir veya birden fazla tarih boyutu (rol yapan) ve yalnızca bir tane metrik kümesi vardır, bu nedenle bu metrikler farklı tarih boyutları kullanılarak analiz edilebilir.

Örneğin, bir tarih boyutu (Kapanış Tarihi) ve iki metrik kümesi içeren İş Fırsatı Tarihçesi analiz veri ve araçları konu alanını göz önünde bulunduralım. Metrik kümesi öndeğeri olan İş Fırsatı Metrikleri Kapanış Tarihine dayalıdır, ancak iş fırsatlarının açılış tarihine göre analizine izin veren diğer bir metrik kümesi, Açılış Tarihine Göre İş Fırsatı Metrikleri de vardır. Ancak, İş Fırsatları Raporlama konu alanında iki tarih boyutu vardır: Açılış Tarihi ve Kapanış Tarihi, bir de metrik kümesi (İş Fırsatı Metrikleri). Analiz veri ve araçları konu alanının tarih

boyutunu kullanmanın avantajı, istenen aralıkta herhangi bir tarihi kullanarak tüm dönem için çeşitli ilgili metriklerin tek bir raporda analizine izin vermesidir.

Aşağıdaki tabloda, analiz veri ve araçları ile raporlama konu alanları arasındaki tarih boyutlarının ayarı özetlenmiştir.

Özellik	Analiz Veri ve Araçları Konu Alanları	Raporlama Konu Alanları
Tarih boyutları	Bir	Bir veya daha fazla
Metrik kümeleri	Bir veya daha fazla	Bir

Zaman Desteği

Raporlarda gösterilen tarih ve saatler, şirketin saat diliminde görüntülenerek raporu kullanan herkesin tutarlı verileri görüntülemesi sağlanır. Şirket yöneticisi Raporlama Konu Alanları için Kullanıcı Zaman Dilimi Desteğini etkinleştirmişse ve kullanıcı profilinde bu alan işaretlenmişse, tarih ve saatleri kullanıcının saat diliminde görüntülemek (yalnızca Raporlama konu alanları için) mümkündür. Bu ayarın değiştirilmesi, diğer kullanıcıların görüntülediği değil yalnızca sizin görüntülediğiniz raporları etkiler. Raporları paylaşırken, gördüğünüz tarih ve saat bilgileri diğerlerinin gördüğü bilgilerden farklı olabilir.

Kullanıcı Kotaları

Kullanıcı kotaları, aşağıdaki konu alanlarında raporlama için kullanılabilir: Aktiviteler, Aktivite Tarihçesi, İş Fırsatları, İş Fırsatı Tarihçesi, İş Fırsatı-Ürünler ve İş Fırsatı-Ürün Tarihçesi. Kullanıcı kotalarını raporlarken şu önemli noktaların farkında olmanız gerekir:

Kullanıcı kotaları, mali takvim tanımlarınızla ilgilidir. Mali takvim yılınız her 1 Temmuz tarihinden başlayarak 12 dönem kullanıyorsa, kullanıcı kotaları da aynı şekildedir. Raporlarda, kullanıcı kotası yılı, mali yılın son dönemi tarafından belirlenir. Örneğin, mali yılınız 30 Haziran 2011'de sona eriyorsa, kullanıcı kotası yılı 2011, 1 Temmuz 2010 ila 30 Haziran 2011 tarihleri arasındadır.

Şirketinizin mali takvim tanımını değiştirirseniz, üç aylık ya da yıllık kota değerleri hesaplamasının Oracle Contact On Demand ve Oracle CRM On Demand Answers kullanıcı kotalarıyla eşleşmesi gerekiyorsa, kullanıcı kotalarını silip yeniden oluşturmanız gerekir. Ancak, kullanıcı kotasının Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki mali yıla ilişkisi, mali yılın sona erdiği son dönemin bulunduğu yıla dayalı kalır.

Kullanıcı kotaları; kota adı, tarih (ay veya üstü) ve kullanıcı için tanımlanır. İş fırsatı düzeyinde tanımlanmaz. Kota metriklerini ve iş fırsatı metriklerini iş fırsatı boyutu alanında raporlamayı denerseniz, ODBC hatalarıyla karşılaşabilirsiniz. Ayrıca, kullanıcı kotası, tanımlanan ya da kullanılabilir düzeyin altında bir boyut nesnesi düzeyinde raporlandığında da ODBC hatalarıyla karşılaşabilirsiniz. Örneğin, kullanıcı kotaları ay düzeyinde tanımlanır. Tarih düzeyinde raporlamayı denerseniz, ODBC hatasıyla karşılaşabilirsiniz.

Kullanıcı kotası metrikleri, kullanıcı görünürlüğünden bağımsız olarak her zaman Yönetici görünürlüğü kullanılarak oluşturulur. Bu nedenle, şirket yöneticisi olmayan kullanıcıların, görünürlükleri Ekip görünürlüğü olarak ayarlandığında, kullanıcı kotalarıyla birlikte iş fırsatı metriklerini raporlamaları mümkün değildir.

Kullanıcı kotası metriklerini uygun olmayan bir boyutla raporladığınızda ODBC hatalarıyla karşılaşabilirsiniz. Örneğin, kullanıcı kotası metrikleri, İş Fırsatı Tarihçesi konu alanında iş fırsatı düzeyinde tanımlanmaz. Bu

nedenle, kullanıcı kotası ve iş fırsatı metriklerini iş fırsatı boyutu alanlarıyla raporlamayı denediğinizde ODBC hatalarıyla karşılaşabilirsiniz.

Belirli bir yıl için birden fazla kota tanımlarsanız, raporlarda gösterilen kullanıcı kotası değerleri o yılın tüm kota tiplerinin toplamıdır. Raporla, o yıl için seçilen kota tiplerindeki kullanıcı kotası değerlerinin gösterilmesini istiyorsanız, metrik bazında filtreleme özelliğini kullanmanız gerekir. Örneğin, Servis Kotası ve Lisans Kotası, 2009 mali yılı için geçerli iki kota tiptiyse ve iş fırsatı gelirini raporlarken raporlarda yalnızca Servis Kotasının görüntülenmesini isterseniz, kullanıcı kotası değeri sütununda aşağıdaki filtre-metrik formülünü kullanın:

```
FILTER("Quota Metric"."QUOTA VALUE" USING (Quota."QUOTA NAME" = 'Servis Kotası'))
```

Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 İlişkileri

Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 ile Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki şu nesnelere arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiler üzerinde raporlama yapamazsınız:

Aktiviteler

Varlıklar

Satış Olanakları

Ürünler

Çok noktadan çok noktaya ilişkisi yalnızca Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 ile Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki Firma, İlgili Kişi, Servis İsteği ve İş Fırsatı için uygulanabilir. Bu çok noktadan çok noktaya ilişkisi henüz Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 ile Etkinlikler, Varlıklar, Satış Olanakları ve Ürünler arasında uygulanamıyor. Ancak, müşteriler Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanını kullanarak bu nesnelere Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki bir noktadan çok noktaya ilişkisi hakkında raporlama yapabilir. Raporla Aktivite metriğini dahil ederseniz Aktiviteler boyutundaki öğeleri görüntüleyebilirsiniz.

Para Birimi Dönüştürme Sınırları

Şirketin para birimi öndeğeri olmayan bir para birimi kullanılarak para birimi değeri girilirse, Oracle CRM On Demand Answers bu değeri raporlarda kullanılabilmesi için şirketin para birimi öndeğerine dönüştürür. Bir para biriminde giriş için kabul edilebilir olan büyük değerler, şirketin para birimi öndeğerine dönüştürüldüğünde değer sınırlarını aşabilir. Böyle bir durumda, rapor oluşturma tamamlanamaz.

Raporlarda Konu Alanları Hakkında

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfası, iki konu alanı kategorisi içerir: Analiz Veri ve Araçları ve Raporlama. Analiz Veri ve Araçları kategorisindeki konu alanları, her gece yenilenen verilere dayalı olarak tarihsel olan ve eğilim analizlerini gösteren raporlar oluşturur. Raporlama kategorisindeki konu alanları, en güncel veri analizlerini ve gerçek zamanlı bilgileri sağlar.

Konu alanları, belirli bir iş alanıyla ilgili bilgileri ya da belirli bir hedef kitesinin raporlama ve analiz ihtiyaçlarını temsil eder. Konu alanı adları, iş kullanıcılarının analiz etmek isteyeceği boyut nesnelere (kayıt tipleri) ve bilgi metrikleri gibi içerdikleri bilgi tipine karşılık gelir. Konu alanı adları, bu bilgileri çeşitli klasörlerde düzenler ve kategorize eder.

Analiz Veri ve Araçları Konu Alanları

Aşağıdaki bağlantılar, her konu alanı hakkında iş nedeni, ilişki tipi (teke tek, bir noktadan çok noktaya, vb.) dahil olmak üzere detaylı bilgileri ve kullanılabilir boyut ve metriklerin bir listesini sağlar:

- [Firma Adresleri](#) (bkz. "[Firma Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 960)
- [Firma ve Rakip Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 962)
- [Firma ve İş Ortağı Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 965)
- [Firma ve İlgili Firma Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma ve İlgili Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 969)
- [Firma İlgili Kişisi Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 972)
- [Firma Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 974)
- [Firma Ekibi Tarihçesi](#) (bkz. "[Firma Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 977)
- [Aktivite Tarihçesi](#) (bkz. "[Aktivite Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 979)
- [Varlık Tarihçesi](#) (bkz. "[Varlık Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 982)
- [Çağrı Aktivitesi Tarihçesi](#) (bkz. "[Çağrı Aktivitesi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 984)
- [Kampanya Tarihçesi](#) (bkz. "[Kampanya Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 987)
- [Kampanya Yanıtı Tarihçesi](#) (bkz. "[Kampanya Yanıtı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 990)
- [İlgili Kişi Adresleri](#) (bkz. "[İlgili Kişi Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 992)
- [İlgili Kişi Tarihçesi](#) (bkz. "[İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 994)
- [İlgili Kişi İlgi Alanı Tarihçesi](#) (bkz. "[İlgili Kişi İlgi Alanı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 996)
- [İlgili Kişi Geliri Tarihçesi](#) (bkz. "[İlgili Kişi Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 997)
- [İlgili Kişi Ekibi Tarihçesi](#) (bkz. "[İlgili Kişi Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 999)
- [Satış Anlaşması Kaydı Tarihçesi](#) (bkz. "[Satış Anlaşması Kaydı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1001) (yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü)
- [Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Tarihçesi](#) (bkz. "[Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1004) (yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü)
- [Bayi Tarihçesi](#) (bkz. "[Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1007) (yalnızca Oracle CRM On Demand Automotive Edition)
- [Etkinlik Tarihçesi](#) (bkz. "[Etkinlik Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1008)
- [Hane Tarihçesi](#) (bkz. "[Hane Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1010) (yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Satış Olanağı Tarihçesi](#) (bkz. "[Satış Olanağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1013)
- [MDF İsteği Tarihçesi](#) (bkz. "[Pazar Geliştirme Fonu İstek Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1015) (yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü)
- [İş Fırsatı ve Rakip Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Fırsatı ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1019)
- [İş Fırsatı ve İş Ortağı Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Fırsatı ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1022)

- [İş Fırsatı İlgili Kişisi Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Fırsatı İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1025)
- [İş Fırsatı Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1026)
- [İş Fırsatı Ürün Geliri Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Fırsatı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1029)
- [Fırsat Ekibi Geçmişi](#) (bkz. "[İş Fırsatı Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1032)
- [İş Ortağı Tarihçesi](#) (bkz. "[İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1033) (yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü)
- [Tüm Satış Olanakları Tarihçesi](#) (bkz. "[Tüm Satış Olanakları Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1035)
- [Portföy Tarihçesi](#) (bkz. "[Portföy Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1037) (yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Ürün Tarihçesi](#) (bkz. "[Ürün Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1040)
- [Fiyat Teklifi Geçmişi](#) (bkz. "[Fiyat Teklifi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1042)
- [Satış Aşaması Tarihçesi](#) (bkz. "[Satış Aşaması Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1044)
- [Servis İsteği Tarihçesi](#) (bkz. "[Servis İsteği Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1046)
- [Paylaşılan Adres Tarihçesi](#)
- [Çözümler Tarihçesi](#) (bkz. "[Çözümler Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1051)
- [Özel Fiyatlandırma Ürünü Tarihçesi](#) (bkz. "[Özel Fiyatlandırma Ürünü Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1053)
- [Kullanım İzleme Analizi](#) (bkz. "[Kullanım İzleme Analizi - Analiz Konu Alanı](#)" sayfa 1056)

Raporlama Konu Alanları

Aşağıdaki bağlantılar, her konu alanı hakkında iş nedeni, ilişki tipi (teke tek, bir noktadan çok noktaya, vb.) dahil olmak üzere detaylı bilgileri ve kullanılabilir boyut ve metriklerin bir listesini sağlar:

- [Firma İlgili Kişileri](#) (bkz. "[Firma İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1063)
- [Firma Gelirleri](#) (bkz. "[Firma Gelirleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1064)
- [Firmalar](#) (bkz. "[Firmalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1066)
- [Firmalar ve Rakipler](#) (bkz. "[Firmalar ve Rakipler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1069)
- [Firmalar ve İş Ortakları](#) (bkz. "[Firmalar ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1072)
- [Firmalar ve İlgili Firmalar](#) (bkz. "[Firmalar ve İlgili Firmalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1075)
- [Aktiviteler](#) (bkz. "[Aktiviteler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1079)
- [Gelişmiş Özel Nesnelere](#) (bkz. "[Gelişmiş Özel Nesnelere Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1081)
- [Değerlendirmeler](#) (bkz. "[Değerlendirmeler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1097)
- [Varlıklar](#) (bkz. "[Varlıklar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1100)
- [İş Planlaması](#) (bkz. "[İş Planlaması Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1102)

- [Kampanyalar](#) (bkz. "[Kampanyalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1105)
- [İlgili Kişi İlişkileri](#) (bkz. "[İlgili Kişi İlişkileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1108)
- [İlgili Kişiler](#) (bkz. "[İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1110)
- [Özel Nesne 1 ve Firmalar](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Firmalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1112)
- [Özel Nesne 1 ve İlgili Kişiler](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1115)
- [Özel Nesne 1 ve İş Fırsatları](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1117)
- [Özel Nesne 1 ve Servis İstekleri](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1120)
- [Özel Nesne 1s](#) (bkz. "[Özel Nesneler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1123)
- [Özel Nesne 2 ve Firmalar](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Firmalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1112)
- [Özel Nesne 2 ve İlgili Kişiler](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1115)
- [Özel Nesne 2 ve İş Fırsatları](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1117)
- [Özel Nesne 2 ve Servis İstekleri](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1120)
- [Özel Nesne 2s](#) (bkz. "[Özel Nesneler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1123)
- [Özel Nesne 3 ve Firmalar](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Firmalar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1112)
- [Özel Nesne 3 ve İlgili Kişiler](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1115)
- [Özel Nesne 3 ve İş Fırsatları](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1117)
- [Özel Nesne 3 ve Servis İstekleri](#) (bkz. "[Özel Nesneler ve Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1120)
- [Özel Nesne 3s](#) (bkz. "[Özel Nesneler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1123)
- [Etkinlikler](#) (bkz. "[Olaylar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1125)
- [Tahminler](#) (bkz. "[Tahminler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1127)
- [Haneler](#) (bkz. "[Haneler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1132) (yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition)
- [Satış Olanakları](#) (bkz. "[Satış Olanakları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1136)
- [İş Fırsatları Konu Alanı](#) (bkz. "[İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1139)
- [İş Fırsatları ve Rakipler](#) (bkz. "[İş Fırsatları ve Rakipler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1142)
- [İş Fırsatları ve İş Ortakları](#) (bkz. "[İş Fırsatları ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1145)
- [İş Fırsatı İlgili Kişisi](#) (bkz. "[İş Fırsatı İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1148)
- [İş Fırsatı-Ürünler](#) (bkz. "[İş Fırsatı Ürün Gelirleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1149)
- [İş Fırsatı Ekibi](#) (bkz. "[İş Fırsatı Ekibi Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1151)
- [Siparişler](#) (bkz. "[Siparişler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1153)
- [İş Ortakları](#) (bkz. "[İş Ortakları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1155) (yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü)
- [Kişiselleştirilmiş İçerik Teklifi](#) (bkz. "[Kişiye Özel İçerik Teslimatı Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1157) (yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition)

Raporlar

[Fiyat Teklifleri](#) (bkz. "[Fiyat Teklifi Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1160)

[Servis İstekleri](#) (bkz. "[Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1162)

[Paylaşılan Aktiviteler](#) (bkz. "[Paylaşılan Aktiviteler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1165)

Çözümler

[Özel Fiyatlandırma Ürünü](#) (bkz. "[Özel Fiyatlandırma Ürünü Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1053)

[Taşıtlar](#) (bkz. "[Taşıtlar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1171)

Aşağıdaki tabloda, Oracle CRM On Demand uygulaması tarafından kullanılan beş konu alanı tipi gösterilmiştir.

Konu Alanı Tipi	Açıklama
Basit	<p>Bu konu alanı tipi, sürükleyen kayıt tipinin tüm metriklerini içeren tek bir bilgi tablosundan oluşur. Rapor, her zaman anlaşılabilir bir sonuç sağlar. Diğer bir deyişle, raporunuz için seçtiğiniz öznitelikler ve metrikler birleşiminden bağımsız olarak, rapor her zaman Oracle CRM On Demand uygulamasındaki verileri yansıtan bir sonuç döndürür.</p> <p>Tek bir metrik kümesinin raporunu oluşturmak istediğinizde basit konu alanları uygundur. İşlem verilerinde detaya gitmenize olanak tanır.</p>
Çoklu bilgi	<p>Bu konu alanı tipi, farklı boyutsal düzeylerde iki veya daha fazla bilgi tablosundan oluşur. Bilgi tabloları, uygun (paylaşılan) boyutlarla birleştirilir. Çoklu bilgi, birleşik bilgi analizi gerçekleştirmenize izin verir.</p> <p>Tüm boyutların tüm bilgi tablolarıyla ilişkisi yoktur. Örneğin, kota metrik tablosunun yalnızca Kullanıcının Sahip Olduğu, Kota ve Tarih boyutlarıyla ilişkisi vardır. Bu boyutlar, aynı zamanda, boyutsal modelleme terminolojisinde uygun boyutlar olarak da adlandırılır. Çoklu bilgi konu alanında, öznitelikleri bir boyuttan, metriği de bir bilgiden seçerseniz ve bunların birbiriyle doğrudan ilişkisi yoksa, raporunuz düzgün şekilde çalışmaz. Bazı durumlarda, metrik alanı boştur ve raporda hata görünür.</p> <p>Birden fazla ve birbiriyle ilgili metrik kümelerinin raporunu oluşturmak istediğinizde çoklu bilgi konu alanları uygundur.</p>
Özet	<p>Bu konu alanı, tek bir özet bilgi tablosundan oluşur. Anahtar bir boyut kullanarak metriklerin özet analizini gerçekleştirmenize olanak tanır. Oracle CRM On Demand analiz veri ve araçlarında, Firma kayıt tipi gibi spesifik bir kayıt tipi boyutu hakkında özet bilgi sağladığı için <i>özet</i> olarak adlandırılır. Bu konu alanından; satış geliri, servis isteği, aktivite ve satış olanağı metrikleri gibi CRM işlevselliğiyle ilgili tüm metrikleri alabilirsiniz.</p> <p>Özet konu alanları, bu metrikleri analiz etmeden diğer boyutları kullanarak, anahtar bir boyut kullanarak metriklerin özetini istediğinizde uygundur.</p>
Çok Noktadan Çok Noktaya (M:M)	<p>Bu konu alanı tipi, iki kayıt tipi arasındaki hem çok noktadan çok noktaya hem de bir noktadan çok noktaya ilişkileri temsil eder. Bir bilgi tablosu içerir, ancak bilgi tablosu olmadan da konu alanı olabilir.</p> <p>Bu konu alanından, Özel Nesne 1 ile Firma arasındaki bir noktadan çok noktaya ilişki de raporlanabilir. Ancak, Firma ile Özel Nesne 1 arasındaki çok noktadan bir noktaya ilişkiyi raporlamak istediğinizde bu konu alanını</p>

Konu Alanı Tipi	Açıklama
	<p>kullanmazsınız. Basit tasarımlı bir konu alanı olan Özel Nesne 1 konu alanı, tüm standart kayıt tipleriyle Özel Nesne 1 arasındaki çok noktadan bir noktaya ilişkileri raporlamaya olanak tanır.</p> <p>Çok Noktadan Çok Noktaya konu alanları, kayıt tipleri arasındaki çok noktadan çok noktaya ve bir noktadan çok noktaya ilişkileri raporlamak üzere kullanabileceğiniz tek konu alanlarıdır.</p>
Federe	<p>Bu konu alanı tipi, tüm boyut ve metrik klasörlerini tek bir konu alanı altında getirir. Tüm kayıt tiplerinin ve onlarla ilişkili kayıt tiplerinin raporlarını oluşturmanıza olanak tanır. Bu nedenle, bu konu alanı tipinde tek bir sürükleyen kayıt tipi yoktur. Yeni özel nesnelere (Özel Nesne 4-Özel Nesne 12) ve diğer kayıt tipleri arasındaki bir noktadan çok noktaya ve çok noktadan bir noktaya ilişkiler için rapor oluşturabilir, ancak çok noktadan çok noktaya ilişkiler için oluşturamazsınız.</p> <p>Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanı, bu konu alanı tipine ait olan tek alandır. Aynı zamanda, Özel Nesne 4-Özel Nesne 15 ile Özel Nesne 1, 2 ve 3 dahil olmak üzere diğer standart nesnelere arasındaki ilişkinin raporunu oluşturmanıza olanak tanıyan tek alandır. Bu konu alanı kullanılarak, çok noktadan çok noktaya ilişki dışındaki tüm ilişki tiplerinde rapor oluşturulabilir.</p>

Bahsi geçen ilk dört konu alanı tipi (Basit, Çoklu Bilgi, Özet ve Çok Noktadan Çok Noktaya), standart konu alanlarıdır. Beşinci konu alanı tipi ise, yeni özel nesnelere için federe konu alanıdır.

Standart Konu Alanları

Standart konu alanları, Özel Nesne 1, 2 ve 3 dahil olmak üzere standart kayıt tipleri arasındaki ilişkinin raporunu oluşturma amaçlıdır. Standart kayıt tipleri ve Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 aşağıdaki ilişkilere sahip olabilir:

Bir noktadan çok noktaya

Çok noktadan bir noktaya

Çok noktadan çok noktaya

Oracle CRM On Demand, standart bir kayıt tipiyle diğer kayıt tipleri arasındaki çok noktadan bir noktaya ilişkinin raporlanmasına olanak tanıyan atanmış konu alanları sağlar. Örneğin, İş Fırsatları konu alanı, bir iş fırsatı kayıt tipinin diğer kayıt tipleriyle ilişkisini raporlamaya olanak tanır. Atanmış konu alanları, iki kayıt tipi arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkinin raporlanmasına da olanak tanır. Örneğin, İş Fırsatı ve İş Ortağı Tarihçesi konu alanı, iş fırsatı ve iş ortağı kayıt tipleri arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkinin raporlanmasına fırsat verir.

Federe Konu Alanı

Federe konu alanı tipi, Özel Nesne 4 ile Özel Nesne 15 arasındaki Özel Nesne 1, 2 ve 3 dahil olmak üzere diğer standart nesnelere raporlanmasına olanak tanır. Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanı, özel nesnelere onlarla ilişkili nesnelere raporlanmasını tek bir konu alanı altında birleştiren, bu sürüme dahil edilmiş bu tipte özel bir konu alanıdır.

Raporlar

Bu yaklaşım, kayıt tipleri ve onlarla ilişkili kayıt tipleri bakımından daha eksiksiz bir işlev sunar. Tek sürükleyen kayıt tipi kavramı artık geçerli değildir. Sürükleyen kayıt tipinin olmaması, rapora her zaman metrik öndeğeri eklemeniz gerektiği anlamına gelir. Federe konu alanı tek bir sürükleyen nesneye sahip olmadığı için, nesnelere arasında bir ilişki dizini yolu belirlemek amacıyla rapor her zaman bir metrik içermelidir. Federe olmayan konu alanlarında, ilişki, veri havuzunda önceden kapalı bilgi metriği kullanılarak tanımlandığı için metrik seçmenize gerek yoktur.

Gelişmiş Özel Nesne konu alanı, tüm ilişkili kayıt tipi metriklerine erişim sağlar. Bu konu alanından, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tüm kayıt tipleri dahil olmak üzere tüm ilişkili metrikler için özet rapor oluşturabilirsiniz.

Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanıyla, tüm kayıt tipleri için bir noktadan çok noktaya ve çok noktadan çok noktaya ilişkileri gösteren raporlar oluşturabilirsiniz. Çok noktadan çok noktaya tasarımında, bir noktadan çok noktaya ilişki raporu oluşturmak için Firma ve Özel Nesne 1 konu alanını kullanmanız, diğer kayıt tipleri ile Özel Nesne 1 arasındaki bir noktadan çok noktaya ilişkiyi raporlamak için de Özel Nesne 1s konu alanını kullanmanız gerekir. Gelişmiş Özel Nesne konu alanını kullanarak, her iki ilişki tipine de erişim sağlayabilirsiniz. Ancak, bu konu alanında çok noktadan çok noktaya rapor kullanılamaz.

Aşağıdaki tabloda, yeni özel nesnelere için konu alanı gösterilmiştir.

Konu Alanı Adı	Konu Alanı Tipi
Özel Nesne Konu Alanı	
Gelişmiş Özel Nesnelere	Gelişmiş veya Federe

Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Tipini Yeniden Adlandırma

Oracle, tüm standart kayıt tipleri için analiz veri ve araçlarında kayıt tipini yeniden adlandırma özelliği sunar. Şirket yöneticileri, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki kayıt tiplerini yeniden adlandırabilir. Bu yeni adlar, Oracle CRM On Demand uygulamasının analiz veri ve araçları kısmında yansıtılır. Yeniden adlandırılan kayıt tipleri, konu alanlarında, raporlarda ve kumanda tablolarında yeni adlarıyla görünürler. Örneğin, şirket yöneticisi Oracle CRM On Demand uygulamasında firma kayıt tipi adını *Doktor* olarak değiştirirse, tüm yanıtlarda ve konu alanlarında *Firma* kelimesi değişir. Bu nedenle, *Firma Adresi* konu alanı *Doktor Adresi* olur. *Firma Metrikleri* konu alanı *Doktor Metrikleri* olur ve bu şekilde devam eder. Ancak, kayıt tipini yeniden adlandırma özelliği şu anda rapor ve kumanda tablosu adları için desteklenmemektedir.

Row_ID ve Nesne No

Konu alanındaki her kayıt tipi için (firma, aktivite, varlık, vb. gibi), veritabanındaki Row_ID alanı <object> No adlı bir alanla, örneğin şunlardan biriyle eşleştirilir: Firma No, Satış Olanağı No, Servis İsteği No, vb.

Firma Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla adresler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkinin raporlanmasına olanak tanır. Diğer konu alanlarında, firmanın yalnızca birincil adresini raporlamak mümkündür. Ancak bu konu alanı, hem özel alanlarıyla birlikte bir hesabın tüm adreslerinin hem de birden fazla hesap tarafından paylaşılan bir adresin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanında metrik yoktur.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Firma

Adres

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Hesap Adresi Özel Alanları klasörü, yalnızca Hesap Adreslerinin özel alanlarıyla eşlenir. Paylaşılan adres bir hesapla ilişkilendirilirse, yalnızca Düzenle seçeneğiyle hesap adreslerine eklenen özel alanlar raporlama için kullanılabilir, paylaşılan adresin özel alanları kullanılamaz.

Firma ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip rakip boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm rakiplerini göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir rakip firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. Rakip firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen özniteliklerin tamamı şu şekildedir:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Rakibi

Kampanya

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı

- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Dakika Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı (Dakika)
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Gelir
- Gelir (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ortalama Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Ürün Kapatılan Geliri (000)

Kullanım Notları

Bu konu alanı, bir grup ilgili konu alanından biridir. Bu gruptaki tüm konu alanları aynı metriklere sahiptir ve çoğunlukla aynı boyutları paylaşırlar. Aralarındaki tek fark, boyut listesindeki ilk boyutun konu alanına özgü olmasıdır. Bu gruptaki konu alanları şu şekildedir:

Firma ve Rakip Tarihçesi

Firma ve İş Ortağı Tarihçesi

Firma ve İlgili Firma Tarihçesi

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Firma ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip iş ortağı boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm iş ortaklarını göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir iş ortağı firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İş ortağı firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma İş Ortağı

Kampanya

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı

- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Dakika Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı (Dakika)
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Ortalama Kapatılan Gelir
- Gelir
- Gelir (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ortalama Gelir

- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Ürün Kapatılan Geliri (000)

Kullanım Notları

Bu konu alanı, bir grup ilgili konu alanından biridir. Bu gruptaki tüm konu alanları aynı metriklere sahiptir ve çoğunlukla aynı boyutları paylaşırlar. Aralarındaki tek fark, boyut listesindeki ilk boyutun konu alanına özgü olmasıdır. Bu gruptaki konu alanları şu şekildedir:

Firma ve Rakip Tarihçesi

Firma ve İş Ortağı Tarihçesi

Firma ve İlgili Firma Tarihçesi

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Firma ve İlgili Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla ilgili firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip ilgili firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm ilgili firmalarını göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve ilgili firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir ilgili firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İlgili firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen özneliklerin tam listesi şu şekildedir:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlgili Firma

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanaklarının Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı

- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Dakika Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı (Dakika)
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Ortalama Kapatılan Gelir
- Gelir
- Gelir (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ortalama Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Ürün Kapatılan Geliri (000)

Kullanım Notları

Bu konu alanı, bir grup ilgili konu alanından biridir. Bu gruptaki tüm konu alanları aynı metriklere sahiptir ve çoğunlukla aynı boyutları paylaşırlar. Aralarındaki tek fark, boyut listesindeki ilk boyutun konu alanına özgü olmasıdır. Bu gruptaki konu alanları şu şekildedir:

Firma ve Rakip Tarihçesi

Firma ve İş Ortağı Tarihçesi

Firma ve İlgili Firma Tarihçesi

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

972 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla ilgili kişiler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bir firmayla ilişkili tüm ilgili kişiler ya da birden fazla firma tarafından paylaşılan bir ilgili kişi için raporlamak oluşturmak üzere kullanabilirsiniz. Bu konu alanını, hiçbir ilgili kişiyle ilişkili olmayan firmalar ya da herhangi bir firmayla bağlantısı olmayan ilgili kişiler için rapor oluşturmak üzere kullanamazsınız. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, bir şirketin firmalarına yönelik önemli işletme metriklerinin özet bir görünümünü sunar. Firma kayıt tipi, analiz etmek istediğiniz kayıt tipidir. Firma kayıt tipini kullanarak firma performansı ile ilgili soruları yanıtlatabilirsiniz: Hangi şirketler en çok sayıda servis isteğine sahip? Hangi şirketler en çok sayıda iş fırsatına sahip? Bu konu alanı, bu metrikleri firma, firma bölgesi ve tarih boyutlarına göre herhangi bir düzeyde gruplandırıp toparlamanıza olanak tanır. Diğer iş alanlarını içeren daha derin bir analiz için diğer konu alanları gereklidir.

İlişki Tipi

Özet

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Satış Olanakları Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Dakika Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı (Dakika)
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Gelir

- Kapatılan Gelir (000)
- Ortalama Kapatılan Gelir
- Gelir
- Gelir (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ortalama Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Ürün Kapatılan Geliri (000)

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Firma Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla ekip kullanıcıları arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Oracle CRM On Demand uygulamasında bir firmayı çeşitli ekip üyeleriyle ilişkilendirmek mümkün olduğu için, bu konu alanını kullanarak bir kullanıcının ekip üyesi olarak eklendiği bir firmayla ya da tüm firmalarla ilişkili ekip üyelerinin bir listesini oluşturabilirsiniz. Bu konu alanını, hiçbir kullanıcıyla ilişkili olmayan firmalar ya da herhangi bir firmayla bağlantısı olmayan kullanıcılar için rapor oluşturmak üzere kullanamazsınız. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM

Raporlar

tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Ekibi

Ekip Üyesi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Aktivite Tarihesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, geniş bir aktivite metrikleri kümesini aktivite, firma, iş fırsatı, satış olanağı kampanya, ilgili kişi, servis isteği ve tarih boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı bu kayıt tipleriyle ilişkili her bir aktivite olayını ve etkileşimini temsil ettiği için, en düşük olasılık düzeyindedir ve bu da bu konu alanını belirleyen aktivite bilgi tablosunun en büyük tablo olabileceği anlamına gelir. Bu konu alanı, aktivite metriklerini en geniş boyut kümesini kullanarak toparlamanıza ve analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, kullanıcı kotalarının aktivite metrikleriyle ilişkili olarak raporlanmasına olanak tanıyan iki veya daha fazla bilgi tablosu içerir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Raporlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Satış Olanağı

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Kampanya

İlgili Kişi

Tarih

Bayi

Etkinlik

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Kota

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Aktivite Metrikleri

980 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- Özel Aktivite Metrikleri
- Oluşturulduğu Tarihe Göre Aktivite Metrikleri
 - Aktivite Sayısı (Oluşturulduğu Tarih)
 - Randevu Sayısı (Oluşturulduğu Tarih)
 - Kapalı Aktivite Sayısı (Oluşturulduğu Tarih)
 - Açık Aktivite Sayısı (Oluşturulduğu Tarih)
 - Görev Sayısı (Oluşturulduğu Tarih)
- Diğer Tarihlerle Göre Aktivite Metrikleri
 - Randevu Sayısı (Bitiş Tarihi)
 - Randevu Sayısı (Başlangıç Tarihi)
 - Görev Sayısı (Vade Tarihi)
- Aktivitelere Sahip Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- Planlanan Randevu Sayısı
- Yapılan Çağrı Sayısı
- Ulaşan Çağrı Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Hesap, Aktivite ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Kullanıcı Saat Dilimi Etkinleştirilmiş Alanlar

Normalde, Analiz Veri ve Araçları konu alanına dahil olan tüm saatler, raporu kimin oluşturduğundan bağımsız olarak tutarlı saat bilgisi sağlamak amacıyla şirketin saat dilimini gösterir. Aktivite boyutu aşağıdaki alanları içerir:

Bitiş Zamanı

Bitiş Zamanı Kullanıcı Zaman Dilimi

Başlangıç Zamanı

Başlangıç Zamanı Kullanıcı Zaman Dilimi

Bitiş Zamanı ile Başlangıç Zamanı alanları, aktivite saatini şirketin saat diliminde raporlar. Bitiş Zamanı Kullanıcı Zaman Dilimi ve Başlangıç Zamanı Kullanıcı Zaman Dilimi alanları, aynı bilgileri standart alanlarda olduğu gibi, ancak kullanıcının yerel saat diliminde raporlar.

Varlık Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, varlık metriklerini firma, varlık, ürün ve kullanıcı boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bir müşteri veya şirkete satılan varlık ve ürünleri izlemenize olanak tanır. Bu konu alanı, varlık kayıtlarına görünürlüğün ilişkili firma kayıtlarına görünürlüğe dayalı olduğu nadir konu alanlarından biridir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Varlık

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün Kategorisi

Ürün

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Varlık Metrikleri

- Satınalma Tarihine Göre Varlık Metrikleri
 - Varlık Sayısı
 - Satınalma Fiyatı
 - Miktar
 - Ortalama Satınalma Fiyatı
 - Ortalama Tutar
- Sevk Tarihine Göre Varlık Metrikleri
 - Varlık Sayısı
 - Satınalma Fiyatı
 - Miktar
 - Ortalama Satınalma Fiyatı
 - Ortalama Tutar

- Varlık Sayısı
- Satınalma Fiyatı
- Miktar
- Ortalama Satınalma Fiyatı
- Ortalama Tutar

Kullanım Notları

Varlık metriklerini, Kullanıcının Sahip Olduğu boyutuna göre analiz edebilirsiniz. Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Çağrı Aktivitesi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Çağrı Aktivitesi Tarihçesi konu alanı, satış yöneticilerinin ve satış temsilcilerinin çağrı aktivitesi verilerini firma, ilgili kişi, aktivite, sahip, ürün, ürün kategorisi ve tarihe göre analiz etmesine olanak tanır. Aktivite Tarihçesi konu alanındaki aksine, Çağrı Aktivitesi Tarihçesi konu alanının metrikleri, şunlar dahil olmak üzere aktiviteyle ilgili Yaşam Bilimleri kayıt tiplerine dayalıdır: Detaylı Ürünler, Bırakılan Numuneler, Numune İstekleri, Numene İsteği Kalemleri ve Bırakılan Promosyon Kalemleri. Bu, ilgili alt kayıt tiplerinden bir veya daha fazlası için kayda sahip olmayan aktivitelerin bu konu alanı kullanılarak raporlanamayacağı anlamına gelir.

Bir ürün hiyerarşisinin marka, alt pazar ve pazar gibi farklı düzeyleri için çağrı aktivitesi metriklerini özetlemek için Ürün Kategorisi boyutunu kullanabilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Çağrı Aktivitesi

Kampanya

İlgili Kişi

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Ürün Kategorisi

Detaylı Ürünler

Numune İsteği

Numune Bilgileri

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Çağrı Aktivitesi Metrikleri

- Ürünlerin Detaylı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Numune İsteği Özel Metrikleri
- Verilen Numuneler Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Firma Sayısı
- Çağrı Aktivitesi Sayısı (#)
- Ürün Ölçütüne Göre Çağrı Detayları Sayısı
- Detaylı Çağrı Ürünleri Sayısı
- Bırakılan Çağrı Promosyon Kalemi Sayısı (#)
- Çağrı Numune İsteği Kalemi Sayısı (#)
- Çağrı Numune İsteği Sayısı (#)
- Bırakılan Çağrı Numunesi Sayısı (#)
- İlgili Kişi Sayısı
- Verilen Promosyon Ögesi Sayısı
- Numune İsteği Kalemi Sayısı (#)

- Verilen Numune Sayısı

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir. Katılımcı ziyareti kayıtları, firma ziyareti kayıtları, profesyonel ziyaret kayıtları ve ilişkili metriklerle ilgili rapor oluşturabilirsiniz.

İlgili Kişi Sayısı, ziyaretle ilişkili tüm ilgili kişilerin değil ayrı birincil ilgili kişilerin miktarını gösterir.

Kampanya Tarihesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, kampanyaların kampanya, kullanıcı ve tarih boyutlarına göre kapsamlı analizini sağlar. Kampanya sonuçlarını, performansı ve yatırım getirisini (ROI) analiz etmenize olanak tanır. Ayrıca, kampanya hedeflerine ulaşma ve gelecekteki kampanyaları optimize etme konusundaki sorunları çözenize yardımcı olan metrikleri de içerir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanyalar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Kampanyalar

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Metrikler

- Kampanya Sayısı
- Aktif Kampanya Sayısı
- Tamamlanan Kampanya Sayısı

- Planlanan Kampanya Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Kampanyanın Firma Sayısı
- Kampanyanın İlgili Kişi Sayısı
- Bütçe Yüzdesi (%) (Tanım: Harcamanın 100 ile çarpılması, ardından da bütçelenen harcamaya bölünmesi.)
- Ulaşılan Satış Olanağı Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Satış olanakları sayısının 100 ile çarpılması, ardından da satış olanağı hedefine bölünmesi.)
- Ulaşılan Gelir Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Kapatılan gelirin 10 ile çarpılması, ardından da gelir hedefine bölünmesi.)
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağını Dönüştürmeye Kadarki Ortalama Gün Sayısı (Tanım: Satış olanağının oluşturulduğu tarihten satış olanağının dönüştürüldüğü tarihe kadarki gün sayısının iş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Satış Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Satış Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Dönüştürme Oranı (Tanım: Müşteri olan satış olanakları, yüzde olarak ifade edilir.)
- Gelir
- Kapatılan Gelir
- Ortalama Kapatılan Gelir
- İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: Toplam iş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının toplam sayısına bölünmesi.)
- Yatırım Getirisi (ROI)

Kullanım Notları

Yok

Kampanya Yanıtı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

NOT: Kampanya yanıt verileri, yalnızca Oracle Email Marketing On Demand kampanyalarındaki verilerle sınırlıdır. Verilerin Oracle CRM On Demand kullanıcı arayüzüyle girildiği kampanyalar için yanıt verilerini görüntüleyemez. Oracle Email Marketing On Demand kullanımdan kaldırılmıştır ve yeni kampanya başlatılamaz. Mevcut kampanya verileri için rapor oluşturmak üzere bu konu alanını kullanmaya devam edebilirsiniz.

İş Amacı

Bu konu alanı, Oracle Email Marketing On Demand kampanyalarındaki yanıt verileri dahil kampanya bilgilerini analiz etmenizi sağlar. Kampanya performansı verilerini sağlayan kampanya konu alanlarını tamamlar. Şirketlerin aşağıdaki soruları yanıtlayarak Oracle Email Marketing On Demand kampanyasına verilen yanıtı analiz etmesine olanak tanır: Kampanya kaç kişiye ulaştı? Bunların kaçını yanıt verdi? Nasıl yanıt verdiler? Yanıt vermeleri ne kadar süre aldı? vb.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
	tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Kampanya Alıcısı

Kampanya Yanıtı

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Metrikler

- Alıcı Sayısı. Bu metrik, kampanya alıcısı alanına dayalıdır.
- Sürekli Yansıma Sayısı. Bu metrik, şu yanıt tiplerine dayalıdır: Adres Taşındı, Geçersiz Adres ve Geçersiz Gönderen.
- Geçici Yansıma Sayısı. Bu metrik, şu yanıt tiplerine dayalıdır: Posta Kutusu Problemi, Sistem Problemi, Ağ Problemi, Protokol Problemi, Güvenlik Problemi, Mesaj Çok Uzun, Tatil ve Son Çözüm.
- Yanıt Veren Kişi Sayısı. Bu metrik, teslimat statüsüne dayalıdır.

- Yanıt Sayısı. Bu metrik, teslimat statüsüne dayalıdır.
- Açık Yanıt Sayısı. Bu metrik, Mesaj Açıldı yanıt tipine dayalıdır.
- Tıklama Sayısı. Bu metrik, Tıklama yanıt tipine dayalıdır.
- Katılma Sayısı. Bu metrik, Listeye Katıl yanıt tipine dayalıdır.
- Çıkma Sayısı. Bu metrik, Listedden Çık yanıt tipine dayalıdır.
- Global Katılma Sayısı. Bu metrik, Global Katılma yanıt tipine dayalıdır.
- Global Çıkma Sayısı. Bu metrik, Global Çıkma yanıt tipine dayalıdır.
- Ortalama Yanıt Verme Günü Sayısı. Bu metrik, teslimat statüsüne dayalıdır.

Kullanım Notları

Kampanya yanıtı metrikleri, teslimat statüsüne ya da yanıt tipine dayalıdır. Örneğin, teslimat statüsü Sürekli Yansıma olsa da sürekli yansıma sayısı teslimat statüsüne değil yanıt tipine dayalıdır.

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, ilgili kişiler ve adresler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Diğer konu alanlarında, ilgili kişinin yalnızca birincil adresini raporlamak mümkündür. Ancak, bu konu alanı hem bir ilgili kişinin tüm adresleri hem de birden fazla ilgili kişi tarafından paylaşılan bir adres için rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanında hiçbir bilgi tablosu veya metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler*le bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlgili Kişi

Adres

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanını kullanarak ilgili kişi metrikleri için ilgili kişi, firma, kampanya, kullanıcının sahip olduğu ve tarih boyutlarına göre rapor oluşturabilirsiniz. Bu konu alanının detay düzeyi, Oracle CRM On Demand uygulamasında oluşturulan her ilgili kişi için bir satırdır. Bu konu alanı, şu sorulara hızlı bir şekilde yanıt vermenize olanak tanır: En yüksek ilgili kişi sayısına sahip ilk on çalışan hangileridir? Hangi firmalar hiç ilgili kişiye sahip değil? İlgili kişiler bazında en büyük kampanyalar hangileridir? Herhangi bir ilgili kişi şirketime kaç tane müşteri adayı sağlıyor?

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İlgili Kişi Metrikleri

- Müşteri Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Müşteri Adayı Sayısı

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi İlgili Alanı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

İlgili Kişi İlgili Alanı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı, ilgili kişilerin ilgi alanları hakkında İlgili Kişi boyutu için rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu rapor, danışmanların ve yöneticilerinin müşterilerin ilgi alanlarını ve hobilerini belirlemesine ve bu ilgi alanlarına dayalı olarak müşterileri için anlamlı hediyeler seçmesine olanak tanır. Ayrıca, bu bilgileri, golf turnuvaları gibi ilgili takdir etkinliklerine ev sahipliği yapmak üzere de kullanabilir. Bu şekilde, danışmanlar, hem müşterileriyle ilişkilerini geliştirebilir hem de müşterilerin arkadaşları ve aile üyeleriyle tanışabilir. Bu etkinlikler, yeni iş fırsatları yaratabilir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlgili Kişi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

İlgili Kişi İlgil Alanı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İlgili Kişi İlgil Alanı Metrikleri

- İlgili Kişi İlgil Alanı Sayısı

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

İlgili Kişi Geliri Tarihçesi konu alanı, ürün geliri verilerini ilgili kişiye, ürüne, ürün kategorisine, sahibe ve tarihe göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanındaki metrikler şunları içerir:

Ürün Sayısı

Ortalama Ürün Sayısı

Ortalama Gelir

Bu alan, kullanıcıların zaman içindeki farklı ürün geliri tiplerini gösteren raporlar oluşturmasına olanak tanır (örneğin, fiili gelire göre tahmini gelir). Bu karşılaştırma, kullanıcıların gelir potansiyelini ve ilgili kişilere göre ürün satışlarını daha iyi anlamasını sağlar. Bir ürün hiyerarşisinin marka, alt pazar ve pazar gibi farklı düzeyleri için İlgili Kişi Geliri metriklerini özetlemek için Ürün Kategorisi boyutunu kullanırsınız.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

998 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İlgili Kişi

Ürün Kategorisi

Ürün

İlgili Kişi Geliri

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İlgili Kişi Geliri Metrikleri

- Ortalama Ürün Sayısı
- Ürün Sayısı
- Ortalama Gelir

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, ilgili kişilerle ekip üyeleri arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi raporlamanıza olanak tanır. Bu alanı, bir ilgili kişiyle ilişkili tüm ekip üyelerini ve bir kullanıcının ekip üyesi olarak eklendiği tüm ilgili kişileri listelemek için kullanabilirsiniz. Bunu, İlgili Kişi ile ilişkili Birincil Hesap hakkında rapor oluşturmak için kullanabilirsiniz. Bu konu alanını, hiçbir kullanıcıyla ilişkili olmayan ilgili kişiler ya da herhangi bir ilgili kişiyle bağlantısı olmayan kullanıcılar için rapor oluşturmak üzere kullanamazsınız. Bu konu alanında hiçbir bilgi tablosu veya metrik bulunmaz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Ekip Üyesi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Satış Anlaşması Kaydı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Satış Anlaşması Kaydı raporlama konu alanı, ortaklarınızın satış anlaşması kayıtlarını kullanma biçimlerine ve satış anlaşması kaydının işletmeniz üzerindeki etkisine ilişkin bilgiler sağlar. Örneğin, şunları yapabilirsiniz:

Satış anlaşması kayıtlarından beklenen gelir miktarını gösteren bir rapor oluşturabilirsiniz.

Satış anlaşması kaydının onaylanması için gereken ortalama gün sayısını belirleyebilirsiniz.

Kaydedilmiş olan iş fırsatlarının yüzdesini belirleyebilirsiniz.

Yeni iş fırsatıyla sonuçlanan satış anlaşması kaydı sayısını raporlayabilirsiniz.

Satış anlaşması kayıtlarına ilişkin ortalama doğrulama süresini belirleyebilirsiniz.

Satış anlaşması kayıtlarına ilişkin gelirden üç aylık dönem değişikliğini raporlayabilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlişkili Müşteri

İlişkili İş Fırsatı

İlgili Kişi

Tarih

Satış Anlaşması Kaydı

Nihai Onaylayan

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma

Kapanış Tarihi Dışı Metrikler

Aşağıdaki metrikler, kayıtların Kapanış Tarihine dayalı değildir:

Satış Anlaşması Kaydı Metrikleri

- Satış Anlaşması Kaydı Özel Metrikleri
- Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- İş Fırsatlarına Sunan Satış Anlaşması Kaydı Sayısı

- İş Fırsatlarına Sunmayan Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Yeni İş Fırsatları için Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Mevcut Müşteriler için Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Yeni Müşteriler için Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- İş Fırsatına dönüştürülen Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Onay Bekleyen Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Onaylanan Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Süresi Geçen Satış Anlaşması Kaydı Sayısı
- Onay bekleme gün sayısı
- Ortalama Onaylama Günü Sayısı
- Ortalama geçerlilik süresi (gün)
- Onaylanan Satış Anlaşması Kaydı Yüzdesi
- Reddedilen Satış Anlaşması Kaydı Yüzdesi
- İade Edilen Satış Anlaşması Kaydı Yüzdesi
- İş Fırsatına dönüştürülen Satış Anlaşması Kaydı Yüzdesi
- Kazançla sonuçlanan Satış Anlaşması Kaydı Sayısı

Kapanış Tarihi Metrikleri

Aşağıdaki metrikler, kayıtların Kapanış Tarihine dayalıdır:

Satış Anlaşması Kaydı Metrikleri

- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarının Üzerindeki Toplam Satış Anlaşması Boyutu
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarının Üzerindeki Ortalama Toplam Satış Anlaşması Boyutu
- Satış Anlaşması Kayıtlarından Alınan Toplam Gelir
- Satış Anlaşması Kayıtlarından Alınan Ortalama Toplam Gelir
- Satış Anlaşması Kayıtları Kaynaklı Üç Aylık Dönem Öncesi Toplam Geliri
- Satış Anlaşması Kayıtları Kaynaklı Üç Aylık Dönem Öncesi Ortalama Toplam Geliri

Kullanım Notları

İlişkili İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Tarihçesi konu alanı, satış anlaşması kaydı satır kalemlerinizin etrafındaki eğilimleri tanımlamanıza yardımcı olur. Bu alan, önemli boyut özniteliklerini kullanarak Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri metriklerini kapsayan temel sorgular oluşturmanıza olanak tanır. Aşağıdakiler gibi soruları yanıtlamanıza yardımcı olabilir:

Tek bir satış anlaşması kaydında tek bir üründen beklenen maksimum gelir nedir?

Yalnızca açık olan satış anlaşması kayıtları göz önünde bulundurulduğunda, her satış anlaşması kaydı için ortalama gelir nedir (gelir kayıtlarından hesaplandığı şekilde)?

Tüm satış anlaşması kayıtlarında kaç benzersiz ürüne bulunuluyor (onay durumundan bağımsız olarak)?

Tüm açık satış anlaşması kayıtları için üst sıralardaki ürünler neler: toplam miktara, toplam gelire, tekrara, her satış anlaşması kaydı için ortalama miktara veya her satış anlaşması kaydı için ortalama gelire göre?

Sıfır veya anlamsız miktara ya da sıfır veya anlamsız fiyata sahip en az bir ürün geliri satır kalemi olan tüm açık satış anlaşması kayıtlarını listeleme.

Üç aylık dönem öncesi üst sıralardaki ürünler nelerdi: miktara, gelire, tekrara, her satış anlaşması kaydı için ortalama miktara veya her satış anlaşması kaydı için ortalama gelire göre?

İlişki Tipi

Bir noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlişkili İlgili Kişi

İlişkili Müşteri

İlişkili İş Fırsatı

Tarih (Satış Anlaşması Kaydının Kapanış Tarihine göre)

Satış Anlaşması Kaydı

Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri

Asıl İş Ortağı Firma (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Ürün

Ürün Kategorisi

Metrikler

Bu konu alanı, aşağıdaki metriklere sahiptir:

Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Metrikleri

- Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Özel Metrikleri:
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi

- Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Dizin Oluşturulan Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Sayı
- Ürün Sayısı
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ürün Sayısı
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ürün Sayısı
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Ürün Sayısı
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Ürün Sayısı
- Ortalama Fiyat
- Ortalama Miktar
- Üç Aylık Dönem Öncesi Ortalama Toplam Gelir
- Ortalama Gelir
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Toplam Miktar
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Toplam Miktar
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Toplam Gelir
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Ortalama Toplam Gelir
- Ortalama Ürün Sayısı (Ortalama Sayı) (Satış Anlaşması Kaydı Başına)
- Üç Aylık Dönem Öncesi Toplam Gelir
- Üç Aylık Dönem Öncesi Toplam Gelir (000)
- Toplam Miktar
- Toplam Miktar (000)
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Miktar
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Miktar
- Toplam Gelir
- Toplam Gelir (000)
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Gelir
- İş Fırsatı Sunmayan Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Gelir (000)
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Gelir
- Açık Satış Anlaşması Kayıtlarındaki Toplam Gelir (000)
- Asıl İş Ortağı Firma

Kullanım Notları

Yok

Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Automotive Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı, servis istekleri ve aktivitelerle ilgili olarak bayi tarihçesini analiz etme yeteneği sağlar.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Bayi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Bayi Metrikleri

- Özel Bayi Metrikleri
- Bayi Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı

Kullanım Notları

Yok

Etkinlik Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition'da kullanılabilir.

İş Amacı

Etkinlik satış personeli veya diğer profesyonellerin katıldığı herhangi bir tipte promosyon veya eğitim etkinliği olabilir. Bir şirketin bakış açısından, etkinlik tipleri şunlardır:

Satış Temsilcisi Düzeyi. Bir yönetici veya bir veya daha fazla satış temsilcisi tarafından yürütülür.

Kurumsal veya Ulusal Düzey. Belirli bir profesyonel grubunun hedeflendiği ulusal bir eğitim etkinliği veya toplantı.

Belirli bir ürün veya dönem için ulusal düzeyde etkinlik planlayabilir ve sonra da kaynakları bölge, semt veya satış temsilcisi bazında dağıtabilirsiniz. Örneğin, ilaç şirketleri, satış ve pazarlama aktivitelerini hizalamak için tıp etkinlikleri hakkında metriklere ve bilgilere ihtiyaç duyar. Uyum açısından, raporlar şirketlere bilgi sağlar. Böylece şirketler bütçelerini kontrol edebilir ve hiç sapma olmadığından ya da az miktarda sapma olduğundan emin olabilirler.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanacağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Tarih

Etkinlik

Davetliler

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Ürün Kategorisi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Etkinlik Metrikleri

■ Etkinlik Sayısı

■ Davetli Sayısı

■ Bütçe Fazlası/Eksiği

(Tanım: Olay bütçesiyle olay maliyeti arasındaki fark.)

■ Etkinlik Bütçesi

Olay Bütçesi metriği boyuttan gelir. Yalnızca Etkinlik boyutu kullanıldığında, metrik, boyut alanı değerinin toplamıdır. Ancak, diğer boyutlar kullanıldığında (özellikle de davetli), metrik, boyut alanı değerinin maksimumu olarak hesaplanır.

■ Etkinlik Maliyeti

(Tanım: Etkinlikle ilişkili tüm katılımcılar için tamamlanan aktivitelerin maliyeti.)

Kullanım Notları

Şirketiniz, Etkinliğin görünen adını özel bir adla değiştirirse özel ad raporlarınızda görünür.

Sürüm 29'dan önceki sürümlerde, Ürün Kategorisi ve Olaylar boyutlarını içeren raporlar, olayla ilişkilendirilmiş hiçbir ürün olmadığında sonuç üretmez. Bu davranış Sürüm 29'da değişmiştir ve artık Ürün Kategorisi, Olay Ürünü ilişkilendirmelerinden bağımsızdır.

Davetli İçermeyen Olaylar

Sıfır davetlisi olan olaylar raporlardan hariç tutulur (bir özel durum hariç). Raporda sıfır davetlisi olan bir olayın görüntülenebilmesi için tek yöntem sadece Olay boyutunu (ikinci bir boyut eklemeyin) kullanmak ve hiçbir metrik eklememektir.

Hane Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition'da kullanılabilir.

İş Amacı

Hane Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı, İlgili Kişi boyutu için hanelere ilişkin rapor oluşturma yeteneği sağlar. Bu konu alanı, danışmanların ve onların yöneticilerinin soruları cevaplamasına olanak tanır. Örneğin:

Hangi müşteriler hangi hanelere ait?

İşletme defterimdeki hane varlıkları müşterilerim arasında nasıl bölünüyor?

Toplam varlık değerine göre en üst sıralardaki hanelerim hangileri?

Hane Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanında, hane ilgili kişilerinin ilişkili portföyleri hakkındaki bilgileri raporlamak için kullanılacak bir Portföy boyutu da vardır. Portföyün hanelerle sadece dolaylı ilişkisi (ilgili kişiler aracılığıyla) vardır ve bu nedenle Portföy boyutu özellikleri, hane metriklerini analiz etmek için doğrudan kullanılamaz. Müşterileri hane üyeleri olarak kavrayarak gelişmiş bir müşteri hizmeti sunmak üzere hane raporlarını portföy raporlarıyla birleştirebilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM

tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlgili Kişi

Hane

Hane İlgili Kişisi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Hane Metrikleri

- Toplam Hane Varlıkları
 - Toplam Hane Varlıkları
 - Ortalama Toplam Hane Varlıkları

- Toplam Hane Harcamaları
 - Toplam Hane Harcamaları
 - Ortalama Toplam Hane Harcamaları
- Toplam Hane Geliri
 - Toplam Hane Geliri
 - Ortalama Toplam Hane Geliri
- Toplam Hane Borcu
 - Toplam Hane Borcu
 - Ortalama Toplam Hane Borcu
- Toplam Hane Net Değeri
 - Toplam Hane Net Değeri
 - Ortalama Toplam Hane Net Değeri
- Toplam İlgili Kişi Varlıkları
 - Toplam Varlıklar
 - Ortalama Toplam Varlıklar
- Toplam İlgili Kişi Harcamaları
 - Toplam Harcama
 - Ortalama Toplam Harcama
- Toplam İlgili Kişi Geliri
 - Toplam Gelir
 - Ortalama Toplam Gelir
- Toplam İlgili Kişi Borcu
 - Toplam Borçlar
 - Ortalama Toplam Borç
- Toplam İlgili Kişi Net Değeri
 - Toplam Net Değer
 - Ortalama Toplam Net Değer
- Özel Hane Metrikleri
- Toplanan İlgili Kişi Sayısı
- Toplanan Servis İsteği Sayısı
- Toplanan Satış Olanağı Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İlgili Kişi Servis İstekleri Sayısı

- İlgili Kişi Satış Olanakları Sayısı
- Hane Sayısı

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Satış Olanığı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, satış olanağı metriklerini firmaya, firma bölgesine, kampanyaya, ilgili kişiye, tarihe, satış olanağına, iş fırsatına, sahip olan kullanıcıya ve asıl iş ortağı firmaya göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı; satış olanağı kalitesini, satış olanağı dönüştürmesini ve satış olanaklarıyla ilişkili gelirleri analiz eden metriklere atıfta bulunan kayıt tiplerini içerir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar

Raporlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Satış Olanağı

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

İlgili Kişi

Tarih

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Satış Olanağı Metrikleri

- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Yeni İş Fırsatlarının Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Satış Olanağını Dönüştürmeye Kadarki Ortalama Gün Sayısı (Tanım: Satış olanağının oluşturulduğu tarihten satış olanağının dönüştürüldüğü tarihe kadarki gün sayısının iş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısına bölünmesi.)
- Ortalama Takip Satış Olanağı Günü Sayısı (Tanım: Satış olanağının takibi için gün sayısının satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Satış Olanağı Geliri
- Beklenen Satış Olanağı Geliri
- Satış Olanağı için İş Fırsatı Geliri
- Tahmini Gelir

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Pazar Geliştirme Fonu İstek Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Pazar Geliştirme Fonları, marka sahibine, pazarlama fonlarını sistematik bir şekilde iş ortaklarının kullanımına sunma yeteneğini sağlar. Böylece bir iş ortakları marka sahibinin ürünlerini belirli coğrafi bölgelerde satabilir veya markasını pazarlayabilir. Pazar Geliştirme Fonu İstekleri yoluyla, iş ortakları pazarlama aktiviteleri için fon ayırma ön onayları ister. Marka sahibi Pazar Geliştirme Fonu isteğini onayladığında, iş ortakları aktiviteyi yürütebilir ve sonra da harcanan önceden onaylanmış parayı geri almak için bir Pazar Geliştirme Fonu talebi sunabilir.

Marka sahipleri, pazarlamayı ve kanal satışlarını hizalayabilmek üzere, her ortak ve üç aylık dönem için Pazar Geliştirme Fonu istekleri hakkında metriklere ve bilgilere ihtiyaç duyar. Pazar Geliştirme Fonu İstek Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı, marka sahiplerine Pazar Geliştirme Fonu bütçelerini kontrol etmek için gerekli olan bilgileri sunar ve fonların maksimum yatırım getirisi sağlayan aktivitelere ayrılmasını sağlar.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Asıl İş Ortağı Firma

Kampanya

PGF İsteği

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Onaylayan

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Pazar Geliştirme Fonu İsteği Metrikleri

- Pazar Geliştirme Fonu İsteği Özel Metrikleri
- Sunulma Tarihine Göre Servis İsteği Metrikleri
 - Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
 - İstenen Tutar
 - İstenen Ortalama Tutar
 - Önceden Onaylanan Tutar
 - Önceden Onaylanan Ortalama Tutar
 - İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı
 - İstenen Toplam Ortalama Hak Talebi Tutarı
 - Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı

- Onaylanan Toplam Ortalama Hak Talebi Tutarı
- Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- İstenen Tutar
- İstenen Ortalama Tutar
- Önceden Onaylanan Tutar
- Önceden Onaylanan Ortalama Tutar
- İstenen Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- İstenen Ortalama Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- Önceden Onaylanan Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- Önceden Onaylanan Ortalama Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- İstenen Toplam Hak Talebi Tutarı
- İstenen Toplam Ortalama Hak Talebi Tutarı
- Onaylanan Toplam Hak Talebi Tutarı
- Onaylanan Toplam Ortalama Hak Talebi Tutarı
- İstenen Üç Aylık Dönem Öncesi Toplam Hak Talebi Tutarı
- İstenen Ortalama Üç Aylık Dönem Öncesi Hak Talebi Tutarı
- Onaylanan Üç Aylık Dönem Öncesi Toplam Hak Talebi Tutarı
- Onaylanan Ortalama Üç Aylık Dönem Öncesi Hak Talebi Tutarı
- Onay Bekleyen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- Onay Bekleyen İstenen Tutar
- Sunulan Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- Onaylanan Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- Reddedilen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- İade Edilen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- İptal Edilen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- Süresi Dolan Pazar Geliştirme Fonu İsteği Sayısı
- Sunulan Pazar Geliştirme Fonu Talebi Sayısı
- Onaylanan Pazar Geliştirme Fonu Talebi Sayısı
- Reddedilen Pazar Geliştirme Fonu Talebi Sayısı
- Onaylanan Pazar Geliştirme Fonu İsteği Yüzdesi
- Süresi Dolan Pazar Geliştirme Fonu İsteği Yüzdesi
- Reddedilen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Yüzdesi
- İade Edilen Pazar Geliştirme Fonu İsteği Yüzdesi

- Onay Bekleme Gün Sayısı
- Onaylama Gün Sayısı
- Onay Bekleme Ortalama Gün Sayısı
- Ortalama Onaylama Günü Sayısı

Kullanım Notları

Şirketiniz, MDF İsteklerinin görünen adını özel bir adla değiştirirse özel ad raporlarınızda görünür.

İş Fırsatı ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatı konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, iş fırsatı kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip rakip firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir iş fırsatının tüm rakiplerini göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatları ile rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir rakip firmayla ilişkisi olmayan iş fırsatları bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. Rakip firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

1020 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Firma Bölgesi

Kampanya

Tarih

İş Fırsatı

İş Fırsatı Rakibi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
- Açılma Tarihine Göre İş Fırsatı Metrikleri
 - Açık İş Fırsatı Sayısı
 - İş Fırsatları Sayısı
 - İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
 - Kapatılan Gelir
 - Beklenen Gelir
 - Gelir
 - Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
 - Kazanma Sayısı
 - Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
 - Ortalama Satış Döngüsü
 - İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: İş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının sayısına bölünmesi.)
 - İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Gelir
- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı

- İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
- Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
- Ortalama Satış Döngüsü
- İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: Toplam iş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının toplam sayısına bölünmesi.)
- İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Üç Aylık Dönem Öncesi İş Fırsatı Geliri
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Gelir

Kullanım Notları

Firma ve Birincil İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatı ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatı konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, iş fırsatı kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip iş ortağı firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir iş fırsatının tüm iş ortaklarını göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, iş ortaklarıyla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir iş ortağı firmayla ilişkisi olmayan iş fırsatları bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İş ortağı firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

1022 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz.

[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Tarih

İş Fırsatı

İş Fırsatı İş Ortağı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
- Açılma Tarihine Göre İş Fırsatı Metrikleri
 - Açık İş Fırsatı Sayısı
 - İş Fırsatları Sayısı
 - İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
 - Kapatılan Gelir
 - Beklenen Gelir
 - Gelir
 - Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
 - Kazanma Sayısı
 - Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
 - Ortalama Satış Döngüsü

- İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: İş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının toplam sayısına bölünmesi.)
- İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Gelir
- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
- Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
- Ortalama Satış Döngüsü
- İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: İş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının toplam sayısına bölünmesi.)
- İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Üç Aylık Dönem Öncesi İş Fırsatı Geliri
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Gelir

Kullanım Notları

Firma ve Birincil İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatı İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanında, bir iş fırsatı ile ilişkili tüm ilgili kişiler hakkında veya birden çok iş fırsatı ile ilişkili bir ilgili kişi hakkında raporlama yapabilirsiniz. Diğer iş fırsatı konu alanlarında yalnızca iş fırsatının birincil ilgili kişisi hakkında raporlama yapabilirsiniz. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Yok.

Kullanım Notları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarını firma, bölge, kampanya, ilgili kişi, sahip ve tarih boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, iki veya daha fazla bilgi tablosundan oluşur ve iş fırsatı ile kota metriklerini içerir. İş fırsatı metrikleri, bu konu alanında en düşük detay düzeyinde tanımlanır. Dolayısıyla tüm boyutları çin metrikleri analiz edebilirsiniz. Ancak, kota metrikleri daha yüksek detay düzeyindedir ve yalnızca şu sınırlı boyutlara göre analiz edilebilir: Tarih (Ay), Kota ve Sahip.

İlişki Tipi

Çoklu bilgi

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

Asıl İş Ortağı Firma

Kota

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
- Açılma Tarihine Göre İş Fırsatı Metrikleri
 - Açık İş Fırsatı Sayısı
 - İş Fırsatları Sayısı
 - İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
 - Kapatılan Gelir
 - Beklenen Gelir
 - Gelir
 - Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
 - Kazanma Sayısı
 - Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
 - Ortalama Satış Döngüsü
 - İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: İş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının sayısına bölünmesi.)
 - İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Gelir
- Beklenen Gelir

- Kapatılan Gelir
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- İş Fırsatları Sunan İlgili Kişi Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
- Ortalama Satış Anlaşması Boyutu (Tanım: Her müşteri için her satışın, birim sayısı veya gelir miktarı ile ifade edilen ortalama boyutu.)
- Ortalama Satış Döngüsü
- İş Fırsatı Kazanma Oranı (Tanım: İş fırsatı kazanma sayısının, kazanılan ve kaybedilen iş fırsatlarının sayısına bölünmesi.)
- İş Fırsatı Kayıp Oranı
- Üç Aylık Dönem Öncesi İş Fırsatı Geliri
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Gelir

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Firma ve Birincil İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatları Raporlama konu alanı ve İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı farklı metrikler sağlar. Bu konu alanlarından birini seçmeden önce, ihtiyaçlarınıza en uygun konu alanını seçtiğinizden emin olmak için her ikisinde de sağlanan metrikleri gözden geçirin,

İş Fırsatı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatı ürün gelirlerini firmaya, firma bölgesine, iş ortağına, kampanyaya, iş fırsatına, iş fırsatı ürününe, sahip olan kullanıcıya, ürüne ve ürün kategorisine göre analiz etmenize olanak tanır. Yinelenen her ürün-gelir kaydı farklı başlangıç tarihine sahip olabileceği için, bu konu alanı en tanecikli detay düzeyindedir ve iş fırsatındaki yinelenen her ürün-gelir kaydı için bir satır içerir. Bu konu alanı en yüksek detay düzeyinde olduğundan, desteklenen boyutların herhangi bir düzeyinde veri toplamaya ilişkin en yüksek esnekliği sağlar.

Bu konu alanında, aynı rapora hem iş fırsatı ürün gelirini hem de kota metriklerini dahil etmenize olanak tanıyacak şekilde kota boyutu ve metrikler de bulunur.

İlişki Tipi

Çoklu bilgi

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz.

[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Tarih

İş Fırsatı

İş Fırsatı Ürün Geliri

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

Asıl İş Ortağı Firma (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Ürün

Ürün Kategorisi

Kota

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Ürün Geliri Metrikleri

- Ürün Sayısı
- Ortalama Ürün Sayısı

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Firma ve Birincil İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatı Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla iş fırsatı ekipleri arasındaki ilişkinin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanını, bir iş fırsatına dahil olan ekip üyelerini sorgulamak için kullanın. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya.

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Firma

İş Fırsatı

İş Fırsatı Ekibi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Metrikler

Yok.

Kullanım Notları

Veri Görünürlüğü. Profilinizde tanımladığınız Tarihsel Konu Alanı ayarları Yönetici Görünürlüğü veya Ekip Görünürlüğü ise bu konu alanı Ekip Görünürlüğü modunu kullanır ve sahibi olduğunuz veya ekip üyesi olduğunuz tüm iş fırsatlarında rapor oluşturabilirsiniz. Profilinizde tanımlanan ayar Tam Görünürlük olduğunda, sizin veya bağlı çalışanlarınızın sahip olduğu iş fırsatları hakkında ya da sizin veya bağlı çalışanlarınızın ekip üyesi olarak eklendiği kayıtlar hakkında raporlama yapılabilir.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler*le bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü'nde kullanılabilir.

İş Amacı

İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı iş ortağı tarihçesini analiz etme yeteneği sağlar. İş ortağına ve bölgeye göre satış olanaklarını, iş fırsatlarını ve geliri analiz edebilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İş Ortağı

Bölge

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Sahip İş Ortağı Metrikleri

- İş Fırsatları Sayısı
 - İş Fırsatları Sunan İş Ortağı Sayısı
 - Kazanma Sayısı
 - Kapatılan Ortalama Gelir
 - Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
 - Kapatılan Gelir
 - Kapatılan Gelir (000)
 - Kapatılan Ürün Geliri
 - Ürün Kapatılan Geliri (000)
 - Ürün Geliri (000)
 - Satış Olanağı Sayısı
 - Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
 - Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
 - Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
 - İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
 - Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
 - Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
 - Satış Olanağını Dönüştürmeye Kadarki Ortalama Gün Sayısı (Tanım: Satış olanağının oluşturulduğu tarihten satış olanağının dönüştürüldüğü tarihe kadarki gün sayısının iş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısına bölünmesi.)
 - Ortalama Takip Satış Olanağı Günü Sayısı
 - Ortalama Potansiyel Gelir

- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Satış Olanaklarına Sahip İş Ortağı Sayısı
- Özel İş Ortağı Metrikleri
- İş Ortağı Sayısı

Kullanım Notları

Yok

Tüm Satış Olanakları Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Tüm satış olanakları tarihçesi konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasındaki tüm iş fırsatlarının aylık geçici kütüğünü sağlar. Tüm satış olanakları geçici kütükleri, gece gerçekleştirilen işlemle günlük olarak alınır, ancak arşivleme işlemi yalnızca her aya ilişkin en son tüm satış olanakları geçici kütüğünü saklar ve diğer geçici kütükler silinir. Bu tüm satış olanakları geçici kütükleri asla silinmez. Verilerin tam seçip çıkartılması, dönüştürülmesi ve yüklenmesi (ETL) sırasında, bu geçici kütükler yedeklenir ve tamamen geri yüklenir. Şirketler mali takvim tiplerini değiştirirse, bu tarihsel geçici kütükler yeni mali takvim tanımlarıyla yeniden hizalanmaz. Özel mali takvim tipine sahip şirketler için, bu tarihsel geçici kütükler yalnızca Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan mali yıl tanımları için raporlanabilir. Geçici kütükler bir kapanış tarihi olmayan iş fırsatlarından veya kapanış tarihinin güncel üç aylık dönemde ya da gelecekteki bir üç aylık dönemde olan iş fırsatlarından alınır.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Raporlar

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tüm Satış Olanakları Geçici Kütük Tarihi

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Tarihsel Tüm Satış Olanakları Metrikleri

- Gelir. Bu metrik iş fırsatına ilişkin geliri gösterir.
- Beklenen Gelir. Bu metrik iş fırsatı olasılığının iş fırsatı geliriyle çarpımını gösterir.

- Kapatılan Gelir. Bu metrik kapatılan/kazanılan iş fırsatına ilişkin geliri gösterir. İş fırsatının durumu Kapatıldı/Kazanıldı ise, gelir ve kapatılan gelir aynı değere sahiptir.
- Gelir (000). Bu metrik iş fırsatına ilişkin geliri gösterir (binlik değerde).
- Beklenen Gelir (000). Bu metrik iş fırsatı olasılığının iş fırsatı geliriyle çarpımını gösterir (binlik değerde).
- Kapatılan Geliri (000). Bu metrik kapatılan/kazanılan iş fırsatına ilişkin geliri gösterir (binlik değerde). İş fırsatının durumu Kapatıldı/Kazanıldı ise, gelir ve kapatılan gelir aynı değere sahiptir.
- Üç Aylık Dönem Öncesi İş Fırsatı Geliri. Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait gelirin değerini gösterir.
- Üç Aylık Dönem Öncesi Beklenen Gelir. Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait beklenen gelirin değerini gösterir.
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Gelir. Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait kapatılan gelirin değerini gösterir.
- Üç Aylık Dönem Öncesi İş Fırsatı Geliri (000). Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait gelirin değerini gösterir (binlik değerde).
- Üç Aylık Dönem Öncesi Beklenen Gelir (000). Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait beklenen gelirin değerini gösterir (binlik değerde).
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Gelir (000). Bu metrik üç aylık dönem öncesine ait kapatılan gelirin değerini gösterir (binlik değerde).
- Bölge

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Portföy Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition'da kullanılabilir.

İş Amacı

Bu konu alanı; portföy tarihçesini, ilgili kişileri ve ürünleri analiz etme yeteneği sağlar. Portföy raporları, portföyler hakkında şu boyutlara göre rapor oluşturma yeteneği sağlar: İlgili Kişi, Firma, Ürün, Danışman ve Zaman. Bu rapor, danışmanların ve onların yöneticilerinin soruları yanıtlanmasına olanak tanır. Örneğin:

Müşteriler hangi finansal ürünlere sahip ve demografik profilleri nedir?

Müşterilerimin varlıklarının ne kadarı, hangi menkul kıymete ve varlık sınıfına yatırılmış?

Her danışmanın işletme defterindeki varlıkların boyutu nedir?

Her danışmanın işletme defterindeki varlık sınıfları nedir?

Portföy boyutuna ve gelire göre en iyi müşterilerim kimler?

Bu bilgiler portföylri hem müşteri hem de danışman açısından analiz etmenize olanak tanır.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanğı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

1038 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İlgili Kişi

Tarih

Kurum

Kullanıcının Sahip Olduğu

Portföy

Ürün

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Portföy Metrikleri

- Özel Portföy Metrikleri
- Portföy Sayısı
- Toplam Varlık Değeri
- Kredi Tutarı
- Prim
- Gelir
- İtibari Değer
- Kredi Limiti
- Ortalama Toplam Varlık Değeri
- Ortalama Kredi Tutarı
- Ortalama Prim
- Ortalama Gelir
- Ortalama İtibari Değer
- Ortalama Kredi Limiti

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Portföy boyutu, yöneticiniz Şirket Profili sayfasında Portföy Hesaplarından Taşıt/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut seçeneğini kullanarak finansal olmayan varlıkları özel olarak hariç tutmadığı sürece, normalde taşıtlar gibi finansal olmayan varlıkları içerir.

Ürün Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, gelir metriklerini ürün, firma, kullanıcı, iş fırsatı, tarih ve bölge boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. İş fırsatı gelirlerini ürün boyutu odaklı olarak analiz etmenize olanak tanıdığından, bu konu alanının detay düzeyi İş Fırsatı-Ürün Raporlama konu alanının detay düzeyinden biraz daha yüksektir. Bu konu alanı, İş Fırsatı Raporlama konu alanıyla İş Fırsatı-Ürün Raporlama konu alanı arasındaki analiz boşluğunda köprü vazifesi görür.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürünler

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Ürün Geliri Metrikleri

- Ürün Geliri Özel Metrikleri
- Gelir
- Beklenen Ürün Geliri
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ürün Geliri (000)
- Beklenen Ürün Geliri (000)
- Ürün Kapatılan Geliri (000)
- Satınalma Fiyatı
- Ortalama Satınalma Fiyatı
- Ortalama Miktar
- Toplam Miktar
- Üç Aylık Dönem Öncesi Ürün Geliri
- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Ürün Geliri
- Üç Aylık Dönem Öncesi Ürün Geliri (000)

- Üç Aylık Dönem Öncesi Kapatılan Ürün Geliri (000)

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Bu konu alanında Ürün boyutundaki Tahmin İşareti, İş Fırsatı Geliri kayıt türüyle eşlenir ve bu alan diğer Ürün alanlarıyla (Ürün Adı gibi) seçilirse yalnızca İş Fırsatı Ürün Geliri kaydıyla ilişkilendirilen ürün kayıtları raporda görünür.

Fiyat Teklifi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı tüm Oracle CRM On Demand sürümlerinde kullanılabilir. Fiyat Teklifleri nesnesi bir yönetici tarafından sağlanmalıdır.

İş Amacı

Fiyat tekliflerini hesap, tarih, iş fırsatı ve sahibi boyutlarına göre analiz etmek için bu konu alanını kullanın.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Fiyat Teklifi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Fiyat Teklifi Özel Metrikleri

Fiyat Teklifi Sayısı

Kullanım Notları

Yok.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanı

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Fiyat Teklifi

Satış Aşaması Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Satış Aşaması Tarihçesinde şu konu alanları bulunur.

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, farklı satış aşamalarındaki iş fırsatlarını firma, iş fırsatı, satış aşaması ve tarih boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Satış aşaması tarihçesi konu alanı, iş fırsatlarının olaya dayalı tarihsel geçici kütüklerini temsil eder ve yalnızca tarihsel bakımdan kullanılabilir. İş fırsatları birden fazla satış aşamasından geçtiğinden, iş fırsatlarıyla, geçtikleri satış aşamalarının çarpımı kadar fazla alana sahip olduğu için bu konu alanı iş fırsatları konu alanından daha yoğundur.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Firma

Tarihsel Satış Aşaması

İş Fırsatı

Metrikler

Aşağıda, bu konu alanına ilişkin tam metrik listesi bulunmaktadır:

Satış Aşaması Metrikleri

- Ortalama İş Fırsatı Aşaması
- İş Fırsatı Aşaması Sayısı
- İş Fırsatı Sayısı
- Yan Ürün
- Yan Ürün Oranı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatı boyutunda Kullanıcının Sahip Olduğu için bir klasör bulunur. Bu klasör hiyerarşik olarak İş Fırsatı boyutunun altında olsa da Kullanıcının Sahip Olduğu klasörü kendi boyutundadır. Her boyut, veritabanındaki bir tabloyla ilişkilidir. Rapor birden fazla tablodan yararlandığında, tabloları ilişkilendirmek için rapordaki ölçümler kullanılır.

Bu etkiyi anlatmak için İş Fırsatı_A'nın bir satış aşamasından diğerine dönüştüğü şu örnekleri göz önünde bulundurun:

Örnek 1: Yalnızca İş Fırsatı boyutundan alanlar seçersiniz.

Sonuç 1: Tüm fırsatlar rapordadır.

Örnek 2: Yalnızca Kullanıcının Sahip Olduğu klasöründen alanlar seçersiniz.

Sonuç 2: Tüm kullanıcılar, herhangi bir kayda sahip olup olmadıklarına bakılmaksızın rapordadır.

Örnek 3: Hem İş Fırsatı boyutundan hem de Kullanıcının Sahip Olduğu klasöründen alanlar seçersiniz.

Sonuç 3: Rapor, çeşitli satış aşamalarında yer alan her sahip için bir satır olmak üzere İş Fırsatı_A için birden fazla satır gösterir.

Servis İsteği Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı; servis isteği tarihçesini, firmaları ve varlıkları analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, servis isteklerini hesap, ilgili kişi, servis isteği, kullanıcı, iş ortağı, iş fırsatı ve tarih boyutlarına göre analiz etme yeteneği sağlar. Servis isteklerinin ne kadar zamandır açık olduğu ve kapatılmaları için ortalama süre de dahil, müşteri servis isteği organizasyonuna ilişkin önemli performans metriklerini ölçmenize ve analiz etmenize yardımcı olur. Bu servis isteği performans metriklerinin kullanılması, şirketinizin müşteri memnuniyetini ve çalışan üretkenliğini artırmasına, operasyonel maliyetleri azaltmasına yardımcı olabilir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

1046 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Varlık

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Varlık

İlgili Kişi

Tarih

Bayi

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Ürün

Servis İsteği

Taşıt

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Servis İsteği Metrikleri

- Kapanış Tarihine Göre Servis İsteği Metrikleri
- İptal Edilen Servis İsteği Sayısı (Kapanış Tarihi)
 - Kapatılan Servis İsteği Sayısı (Kapanış Tarihi)
 - Ortalama Servis İsteği Kapatma Gün Sayısı (Kapanış Tarihi)
 - Ortalama Servis İsteği Kapatma Dakika Sayısı (Kapanış Tarihi)
- Özel Servis İsteği Metrikleri
- Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı (Dakika)
- Ortalama Sİ Kapatma Dakika Sayısı

Kullanım Notları

Taşıt boyutundaki özel alanlar, Taşıt kayıt tipiyle Varlık kayıt tipi arasında paylaşılır. Taşıt kayıt tipi iki özel alan kümesine sahiptir: bir küme Varlık kayıt tipiyle paylaşılır ve Taşıt boyutunda görünür, diğer küme ise yalnızca Taşıt kayıt tipine özeldir. Taşıt kayıt tipine özel alanlar herhangi bir raporda kullanılamaz. Talit kayıt tipine özel alanlar eklerken, raporlarda görünmesini istediğiniz tüm alanların, salt Taşıt özel alanlarına değil paylaşılan Varlık-Taşıt özel alanlarına eklendiğinden emin olun.

Hesap, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Servis isteği ilişkisine yönelik iş fırsatındaki metrikleri ve özellikleri analiz etmek için İş Fırsatı boyutunu kullanın.

Paylaşılan Adres Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı paylaşılan adresler ve bunların firmalar, ilgili kişiler ve ilişkili metrikleri ile ilişkilendirilmeleri hakkında rapor oluşturmanıza olanak sağlar. Bu konu alanını kullanarak aynı adrese ekli veya aynı adresi paylaşan firmalar ve ilgili kişiler hakkında rapor oluşturabilirsiniz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan

Raporlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Paylaşılan Adres

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Paylaşılan Adres Seçim Listesi Alanları

- Dizin Oluşturulan Seçim Listesi 1
- Dizin Oluşturulan Seçim Listesi 2
- Dizin Oluşturulan Seçim Listesi 3
- Dizin Oluşturulan Seçim Listesi 4
- Dizin Oluşturulan Seçim Listesi 5
- Doğrulandı Durumu

Sevkiyat Adresi (Genişletilmiş)

- Adres 1
- Adres 2
- Adres 3
- Şehir
- Ülke
- Posta Kutusu/Sıralama Kodu
- İlçe
- İl
- Posta Kodu

Firma Sayısı

Firma ve İlgili Kişi Sayısı

İlgili Kişi Sayısı

Kullanım Notları

Yok

Çözümler Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanında çözümleri ürün, ürün kategorisi, servis isteği ve bitiş tarihi boyutlarına göre ve çözümler arasındaki ilişkiler ve bunlarla ilişkili servis istekleri boyutlarına göre analiz edebilirsiniz. Ayrıca, şirketinizin çözümlerin statüsünü ve etkinliğini değerlendirmesine yardımcı olacak önemli çözüm ve ilgili servis istekleri metriklerini de analiz edebilirsiniz.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Geçerlilik Son Tarihi

Ürün

Ürün Kategorisi

Servis İsteği

Çözüm

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Özel Çözüm Metrikleri

- Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi 0
- Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı 0
- Dizin Oluşturulan Para Birimi 0

■ Dizin Oluşturulan Sayı 0

Çözüm Sayısı

Onaylanan Çözüm Sayısı

Yayınlanan Çözüm Sayısı

Kullanımda Olmayan Çözüm Sayısı

Sİ Sayısı

Açık Sİ Sayısı

Kapatılan Sİ Sayısı

Kullanım Notları

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtre Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Ürün

Servis İsteği

Çözüm

Kullanım Notları

Servis İsteği boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Fiyatlandırma Ürünü Tarihesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Özel fiyatlandırma istekleri, iş ortaklarının ve marka sahiplerinin, iş ortağının marka sahibinden bir ürüne ilişkin daha düşük fiyat istediği (rekabet satış anlaşması veya genel düşük fiyat eğilimleri gibi çeşitli nedenlerle) bir dizi iş süreci yürütmesine olanak tanır.

Bu konu alanı, iş ortağı performansını değerlendirebilmeniz için, özel fiyatlandırma isteklerine ve özel fiyatlandırma ürünlerine ilişkin tarihsel analiz ve raporlama gerçekleştirme yeteneği sağlar. İndirim etkisini ve kanaldaki ürün performansını ölçmek üzere her ürün, iş ortağı ve üç aylık dönem için yetki verilen fiyat indirimleri gibi metrikleri ve bilgileri kullanabilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Tarih (Özel Fiyatlandırma İsteği Başlangıç Tarihine dayalı)

Satış Anlaşması Kaydı

Son Müşteri

Son Onaylayan

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma

Ürün

Ürün Kategorisi

Özel Fiyatlandırma İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Özel Fiyatlandırma Ürünü Metrikleri

- Yetkilendirme Tarihine Göre Özel Fiyatlandırma Ürünü Metrikleri
 - Özel Fiyatlandırma İstekleri Sayısı (Yetkilendirme Tarihi)
 - Yetki Verilen Tutar (Yetki Verilen Tarih)
 - Yetki Verilen Tutar (Yetki Verilen Tarih) (000)
 - İstenen Tutar (Yetki Verilen Tarih)
 - İstenen Tutar (Yetki Verilen Tarih) (000)
 - Ortalama Yetki Verilen Tutar (Yetki Verilen Tarih)
 - Ortalama İstenen Tutar (Yetki Verilen Tarih)
 - Ortalama Miktar (Yetkilendirme Tarihi)
 - Miktar (Yetkilendirme Tarihi)
- Gönderildiği Tarihe Göre Özel Fiyatlandırma Ürünü Metrikleri
 - Özel Fiyatlandırma İstekleri Sayısı (Sunma Tarihi)
 - Yetki Verilen Tutar (Sunma Tarihi)
 - Yetki Verilen Tutar (Sunma Tarihi) (000)
 - İstenen Tutar (Sunma Tarihi)
 - İstenen Tutar (Sunma Tarihi) (000)
 - Ortalama Yetki Verilen Tutar (Sunma Tarihi)
 - Ortalama İstenen Tutar (Sunma Tarihi)
 - Ortalama Miktar (Sunma Tarihi)
 - Miktar (Sunma Tarihi)
- Özel Fiyatlandırma İstekleri Sayısı
- Yetki Verilen Tutar
- Yetki Verilen Tutar (000)

- İstenen Tutar
- İstenen Tutar (000)
- Yetki Verilen Ortalama Tutar
- İstenen Ortalama Tutar
- Yetki Verilen Ortalama Maliyet
- Yetki Verilen Ortalama İndirim Yüzdesi
- Ortalama Üretici Tarafından Önerilen Perakende Fiyatı
- Ortalama Satınalma Maliyeti
- Ortalama Miktar
- İstenen Ortalama Maliyet
- İstenen Ortalama İndirim Yüzdesi
- İstenen Ortalama Yeniden Satış Fiyatı
- Önerilen Ortalama Yeniden Satış Fiyatı
- Miktar
- Yetki Verilen Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- Yetki Verilen Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı (000)
- İstenen Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı
- İstenen Üç Aylık Dönem Öncesi Tutarı (000)
- Üç Aylık Dönem Öncesi Miktarı

Kullanım Notları

Yok

Kullanım İzleme Analizi - Analiz Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur. Bu konu alanına erişim Kullanım İzleme ayrıcalığına gerektirir. Yönetici kullanıcı rolüne bu ayrıcalık öndeğer olarak atanır.

İş Amacı

Bu konu alanı Kullanım İzleme ayrıcalığı olan kullanıcıların kendi şirketlerindeki Oracle CRM On Demand kullanımını analiz etmelerini sağlar. Şirketler Oracle CRM On Demand uygulamasında aşağıdaki uygulama alanlarının kullanımını analiz edebilir:

Uygulama kullanımı

Kullanıcı benimse

Kurulum ve konfigürasyon

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İçerik

Tarih

Nesne Tipi

Kullanıcı

Kullanıcı Giriş Geçmişi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi ve depolandıkları ilgili alanlar şu şekildedir:

Aşağıdaki tabloda Analiz Performansı metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler sorguların performansını temsil eder.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
İstek Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında rapor adına ve kumanda tablosu adına göre istek sayısı. Bir rapor, aynı zamanda bir kumanda tablosunda kullanılabilirse, rapor için istek sayısı yalnızca çalıştırıldığı yerdeki istekleri yansıtır. Bir kumanda tablosunda genellikle birden çok rapor olduğundan, raporların hesaplanmasında kullanılan sayıya kumanda tablosunda çalıştırılan istekler dahil edilmez.
Başarısız Deneme Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında rapor kumanda tablosu adlarına göre istek başarısızlığı sayısı.
Ortalama Yanıt Süresi (s)	Evet	Evet	Evet	İstekler için ortalama yanıt süresi (saniye cinsinden).

Raporlar

Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Uygulama Kullanımı metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler, kaç kaydın oluşturulduğu, güncellendiği ve silindiği gibi çeşitli uygulama nesnesi tiplerinin kullanımını gösterir. Tabloda *Evet* olması bu metriğin alan için kullanılabilir olduğunu gösterir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
Oluşturulan Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre oluşturulan kayıt sayısı
Güncellenen Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre güncellenen kayıt sayısı
Silinen Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre silinen kayıt sayısı

Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Sayfa Görünüm Performansı metrikleri gösterilmiştir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
İstek Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında sayfaya göre istek sayısı
Ortalama Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için ortalama yanıt süresi (milisaniye cinsinden)
En Fazla Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için en fazla yanıt süresi (milisaniye cinsinden)
En Az Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için en az yanıt süresi (milisaniye cinsinden)

NOT: En Fazla Yanıt Süresi ve En Az Yanıt Süresi değerleri, sadece bu özellik kullanılabilir hale geldikten sonra yüklenen sayfa görünümü kayıtları için kullanılabilir. Oracle CRM On Demand Sürüm 25 ve önceki sürümlerde yüklenen sayfa görünümü kayıtlarındaki değerler, bu veriler bu sürümlerde kaydedilmediği için NULL (boş) olur.

Aşağıdaki tabloda Kurulum ve Konfigürasyon metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler en son Oracle CRM On Demand kurulumu ve konfigürasyonunun, kullanım izleme verilerinizin artımlı yenilenmesi anında var olan bir kesitidir. Hiçbir boyut düzeyinde yakalanmadıklarından kurulum ve konfigürasyon metrikleri benzersizdir.

Metrik	Açıklama
Yönetici Sayısı	Aşağıdaki ayrıcalıklardan herhangi biri verilmiş olan yönetici sayısı: Şirketi Yönet, Şirketi Yönet - Para Birimlerini Tanımla, Şirketi Yönet - Tüm Parolaları Sıfırla, Temaları Yönet, İçeriği Yönet, İçeriği Yönet - Ekleri ve Detay Sayfası Resimlerini Yönet, Defterleri Yönet, Bölgeleri Yönet, Kullanıcıları Yönet, Roller ve Erişimi Yönet,

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

	Kullanıcıları ve Erişimi Yönet - Vekil Kullanıcıları Yönet
Atama Kuralı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan atama kuralı sayısı
Defter Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan defter sayısı
Para Birimi Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında etkinleştirilen para birimi sayısı
Özel Alan Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan özel alan sayısı
Özel Nesne Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında dağıtılan özel nesne sayısı
Özel Sekme Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan özel Web sekmesi sayısı
Grup Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan grup sayısı
Dil Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında etkinleştirilen dil sayısı
Ürün Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan ürün sayısı
Satış Süreci Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan satış süreci sayısı
Bölge Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan bölge sayısı
Web Ek Programı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan Web ek programı sayısı
Web Bağlantısı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan Web bağlantısı sayısı
İş Akışı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan iş akışı sayısı

Aşağıdaki tabloda Kullanıcı Benimseme metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler şirketlerin Oracle CRM On Demand uygulamasının kullanıcılar tarafından benimsenme durumunu izlemelerini ve analiz etmelerini sağlar. Tabloda *Evet* olması bu metriğin alan için kullanılabilir olduğunu gösterir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Ay)	Açıklama
Aktif Kullanıcı Sayısı	Hayır	Evet	Uygulamada mevcut aktif kullanıcı sayısı
Son Girişten Sonraki Gün Sayısı	Evet	Hayır	Kullanıcı tarafından son girişten sonraki gün sayısı
Vekil Kullanıcı Sayısı	Hayır	Evet	O aydaki mevcut vekil kullanıcı sayısı
Lisans Sayısı	Hayır	Hayır	Şirket profilinde tanımlanan lisans sayısı

Toplam Giriş Sayısı	Evet	Evet	Belirtilen ay boyunca bir kullanıcının oturum açma sayısı. Kullanıcı bir günde üç kez oturum açarsa bu, geçerli ayın değeri için 3 oturum açma olarak sayılır.
Benzersiz Giriş Sayısı	Evet	Evet	Belirtilen ay boyunca bir kullanıcının benzersiz oturum açma sayısı. Kullanıcı bir günde üç kez oturum açarsa bu, geçerli ayın değeri için 1 benzersiz oturum açma olarak sayılır.
Başarısız Giriş Sayısı	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından gerçekleştirilen başarısız giriş sayısı
Giriş Yüzdesi	Hayır	Evet	O ay giriş yapan kullanıcı sayısının aktif kullanıcı sayısına oranı.
Ortalama Aylık Giriş Sıklığı	Hayır	Evet	O ay yapılan benzersiz giriş sayısının o ay giriş yapan kullanıcıların sayısına oranı.

Kullanım Notları

Bu konu kullanım notları sağlar.

Kullanım İzleme Verileri Hakkında

Veri ambarındaki kullanım izleme verileri Oracle CRM On Demand uygulamanızdan alınan verilerle haftalık olarak yenilenir. Kullanım izleme verilerinin yenilenmesi hafta sonlarında gerçekleşir ve diğer verilerin gecelik ve artımlı olarak yenilenmesini takip etmez.

Kullanım izleme metrikleri sadece geçerli ay için yeniden hesaplanır ve hafta ayın sonunu kapsamıyorsa önceki ayın verileri yeniden hesaplanmaz. Örneğin, kullanım izleme ile ilgili artımlı yenileme 28 Mayıs 2010, Cuma günü çalıştırılırsa, kullanım izleme metrikleri Mayıs ayının tamamı için 1 Mayıs 2010 tarihinden başlanarak yeniden hesaplanır. Kullanım izleme ile ilgili artımlı yenileme 4 Haziran 2010, Cuma günü çalıştırılırsa, kullanım izleme metrikleri hem Mayıs hem de Haziran ayları için yeniden hesaplanır, çünkü bu hafta Mayıs ve Haziran aylarına paylaştırılmıştır.

Kullanım izleme metrikleri takvim ayları bazında özetlenir. Bu metrikleri şirketin mali takvimlerine göre analiz etmek mümkün olsa da, standart olmayan takvimleri olan şirketler için mali takvimle uyumlu olmazlar.

1060 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Özellikle iki takvim ayının bir mali dönemde başladığı veya bir mali dönemde hiçbir takvim ayının başlamadığı, 4-4-5 veya 5-4-4 ya da özel takvim kullanıyorsanız, mali takvim tanımında bir gariplik olabilir. Bu gibi durumlarda, belirtilen bir mali dönemin kullanım izleme metrikleri büyüyebilir veya eksik olabilir.

Çoğu kullanım izleme verileri hafta düzeyinde yakalanır. Bazı kullanıcı benimseme metrikleri hafta düzeyinde yakalanmaz. Kurulum ve konfigürasyon metriklerinin tümü hafta düzeyinde yakalanır diyemeyiz. Kullanım izleme verileri hafta düzeyinde yakalandığından, ay, üç aylık dönem ve yıl bazında birleştirilebilir. Ancak, hafta düzeyinden daha düşük düzeylerde çalıştırılırsa sonuç üretmeyebilir.

Kullanıcı Oturum Açma Tarihi Hakkında

90 günden daha eski kullanıcı oturum açma tarihi verileri Oracle CRM On Demand uygulamasından düzenli olarak silinir. Bundan dolayı, Oracle CRM On Demand uygulaması bu sürümüne ilk yükseltildiğinde Kullanım İzleme özelliği yaklaşık 90 günlük kullanıcı benimseme metriklerini destekleyebilir. Ancak, kullanıcı benimseme tarihi verileri, Oracle CRM On Demand Analizindeki kullanıcı benimseme metriklerinin tarihsel eğilim analizini desteklemek üzere veri ambarında saklanır. Bu veriler Oracle CRM On Demand uygulamasından silindikten sonra da, bir sonraki tam yenilemeye kadar saklanır.

Kullanım İzleme Metrikleri

Kullanım izleme metrikleri takvim haftası bazında toplanır. 5-4-4, 4-4-5 veya özel mali takvim gibi standart dışı bir takvim kullanıyorsanız, bir mali ayın veya üç aylık dönemin diğer mali aylar veya üç aylık dönemler ile karşılaştırıldığında daha fazla veya daha az sayıda hafta içermesi olasıdır. Bundan dolayı, belirtilen bir aya ait metrikleriniz biraz büyümüş veya küçülmüş görünebilir. Şirketinizin metrikleri mali takvim ayları veya üç aylık dönemleri bazında analiz edildiklerinde, kendi mali takvim tanımlamalarıyla tam uyumlu değilse bu davranış beklenebilir.

İçerik Boyutu

İçerik boyutu Analiz Performansı metrikleri ve Sayfa Görünümü Performansı metriklerinde ortaktır.

Analiz Performansı metrikleri raporu oluşturmak için aşağıdaki koşulu filtrelemek için İçerik Kategorisi alanını kullanın:

İçerik kategorisi = Analiz

Sayfa Görünümü Performansı metrikleri raporu oluşturmak için aşağıdaki koşulu filtrelemek için İçerik Kategorisi alanını kullanın:

İçerik kategorisi = Sayfa Görünümü

Sayfa Görünümü Performansı metriklerini analiz ederken, kullanılabilir İçerik boyutu alanları yalnızca şunlardır: İçerik Kategorisi ve İçerik Adı. Sayfa Görünümü Performansı için, İçerik Adı değeri ekranın başlığını gösterir. Analiz Performansı için, İçerik Adı değeri rapor veya kumanda tablosu adını gösterir.

Analizinizde raporların yolunu görüntülemek için İçerik boyutundaki İçerik Detayları alanını kullanın. İçerik Detayları, yalnızca İçerik Kategorisi Analiz olarak ayarlandığında ve İçerik Türü Paylaşılan Rapor/Kişisel Rapor olan içerik için görünür. Rapor yollarının formatı şu şekildedir:

Kullanıcının kişisel klasörünün yolu:

/users/<Kullanıcı Oturumu>

Örnek:

/users/analyticst010#admin

Şirket paylaşılan klasörünün yolu:

/shared/Company_<numara>_Shared_Folder

Örnek:

/shared/Company_9999_Shared_Folder

Gömülü rapor yolunda şu örnek bulunur:

/_Emb

Analitik Performans Metrikleri

Analiz Performans metriklerini başka metriklerle birleştiremezsiniz. Sayfa Görünümü Performans metriklerini başka metriklerle birleştiremezsiniz. Performans ile ilgili bu iki metrik, birbirinden ve diğer metriklerin tümünden farklı detay düzeyleri kullanılarak depolanır. Analiz Performans metrikleri içerik, kullanıcı ve hafta düzeyinde yakalanır. Bu metrikler, her kullanıcı tarafından her seferinde bir rapor yürütüldüğünde toplanır ve hafta düzeyinde özetlenir. Ortalama yanıt süresi saniye cinsinden ölçülür.

Tersine, Sayfa Görünümü Performans metrikleri, sayfa ve hafta düzeyinde yakalanır. Bu metrikler, her sayfa için her görüntülemeye toplanır ve hafta düzeyinde özetlenir. Ortalama yanıt süresi milisaniye cinsinden ölçülür.

Analiz performans metrikleri, metrikleri tek tek kullanıcılar bazında raporlayabilir. Ancak, sayfa görünümü performansı yalnızca şirket düzeyindedir. Çoğu sayfa görünümünün başlığı vardır, ancak başlığı olmayan sayfa görüntülerinin kullanım performansı metriği *Diğerleri* olarak raporlanır. Analiz performans metrikleri paylaşılan ve kişisel kumanda tabloları için dahil edilir ancak dinamik sorgular için dahil edilmez. Sayfa görünümü ve analiz içerik adları şirket dil ödeğeri ve standart nesne adlandırması bazında metrikleri görüntüler. Kullanıcı dilini ve nesne adlandırmasını desteklemezler.

Kullanıcı Giriş Geçmiş Kısıtlamaları

Kullanıcı Giriş Geçmiş boyutu, kullanıcı girişinin Etkileşimli, Web Hizmetleri, Mobil gibi kaynağını belirtir. Bu boyut şu kısıtlamalara sahiptir:

Kullanıcı Giriş Geçmiş ile yalnızca aşağıdaki Kullanıcı Benimseme metrikleri kullanılabilir:

- Toplam Oturum Açma Sayısı (#)
- Başarısız Oturum Açma Sayısı (#)

Verilerin yalnızca geçerli ayı artımlı yenileme ile güncellenir.

Giriş Tipi sütunları için geçmiş veriler, artımlı yenileme ile güncellenmez.

NOT: Giriş Tipi değerleri, sadece bu özellik kullanılabilir hale geldikten sonra yüklenen Kullanıcı Giriş kayıtları için kullanılabilir. Oracle CRM On Demand Sürüm 29 ve önceki sürümlerde yüklenen Kullanıcı Giriş Geçmiş kayıtlarındaki değerler, bu veriler bu sürümlerde kaydedilmediği için NULL (boş) olur.

Firma İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla ilgili kişiler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bir firmayla ilişkili tüm ilgili kişiler ya da birden fazla firma tarafından paylaşılan bir ilgili kişi için raporlamak oluşturmak üzere kullanabilirsiniz. Bu konu alanını, hiçbir ilgili kişiyle ilişkili olmayan firmalar ya da herhangi bir firmayla bağlantısı olmayan ilgili kişiler için rapor oluşturmak üzere kullanamazsınız. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Seçilen kayıt türlerinin her bir alan türünün optimize edilen ilk beş alanı kullanılabilir. Optimize edilmiş özel alanlar, adın Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları ve İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri gibi Optimize Edilmiş Özel Alanlar veya Optimize Edilmiş Özel Metrikler ile sona erdiği klasörlerde yer alır. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir. Aşağıdaki kayıt tiplerinde optimize edilmiş özel alanlar ve metrikler bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Firma

İlgili Kişi

Firma Gelirleri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Firma Geliri Analiz konu alanı ürün, kategori, bölge ve kullanıcı bazında firma gelirlerini izleme yeteneği sağlar.

İlişki Tipi

Çoklu Bilgi

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Geliri

Firma Bölgesi

Kampanya

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Ürün Kategorisi

Kota

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Geliri Metrikleri:

- Firma Geliri Özel Metrikleri
- Ürün Sayısı
- Ortalama Ürün Sayısı

Kota Metrikleri:

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Firma geliri özellikleri hakkında daha fazla bilgi için [Tahminler Raporlama konu alanına](#) (bkz. "[Tahminler Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1127) bakın. Tahmin konu alanında; tahmin, kota ve firma gelirlerini tek ve sorgulanan bir raporda birleştirebilirsiniz. Kota klasör boyutları ve metrikleri yalnızca Kullanıcıya Ait İlasör boyutları ve metrikleri ile birleştirilebilir.

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Firmalar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, bir şirketin firmaları ile ilgili işletme metriklerinin özet görünümünü sunar. Firma kayıt tipi, analiz etmek istediğiniz kayıt tipidir. Bu konu alanını firma performansı ile ilgili temel soruları yanıtlamak için kullanabilirsiniz: Hangi şirketler en çok sayıda servis isteğine sahip? Hangi şirketler en çok sayıda iş fırsatına sahip? Bu konu alanı, bu metrikleri firma, firma bölgesi ve tarih boyutlarına göre herhangi bir düzeyde gruplandırıp toparlamanıza olanak tanır. Diğer iş alanlarını içeren daha derin bir analiz için diğer konu alanlarını kullanmanız gerekir.

İlişki Tipi

Özet

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi

Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Gelir
- Gelir (000)
- Ortalama Gelir
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Potansiyel Gelir
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ürün Kapatılan Geliri (000)
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)

- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Firmalar ve Rakipler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalar ile rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi raporlamanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip rakip boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm rakiplerini gösteren raporlar oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir rakip firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. Rakip firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Rakibi

Kampanya

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Gelir
- Gelir (000)
- Ortalama Gelir
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Potansiyel Gelir
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ürün Kapatılan Geliri (000)
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı

- Servis İsteği Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Firmalar ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip iş ortağı boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm iş ortaklarını gösteren raporlar oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir iş ortağı firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İş ortağı firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

1072 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Firma

Firma İş Ortağı

Kampanya

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Gelir
- Gelir (000)
- Ortalama Gelir
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Potansiyel Gelir
- Ortalama Potansiyel Gelir

- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ürün Kapatılan Geliri (000)
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir DeFTER hiyerarşisi içerir.

Firmalar ve İlgili Firmalar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, firmalarla ilgili firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanı, firma konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, firma kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip ilgili firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir firmanın tüm ilgili firmalarını gösteren raporlar oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, firmalar ve ilgili firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir ilgili firmayla ilişkisi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İlgili firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlgili Firma

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Gelir
- Gelir (000)
- Ortalama Gelir
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Potansiyel Gelir
- Ortalama Potansiyel Gelir
- Gelir
- Ürün Geliri (000)
- Kapatılan Ürün Geliri
- Ürün Kapatılan Geliri (000)
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı

- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Aktiviteler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, bir aktivite metrikleri kümesini aktivite, firma, iş fırsatı, satış olanağı kampanya, ilgili kişi, servis isteği ve tarih boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı bu kayıt tipleriyle ilişkili her aktivite olayını ve etkileşimini temsil ettiği için, en düşük detay düzeyindedir ve bu da bu konu alanını belirleyen aktivite bilgi tablosunun en büyük tablo olabileceği anlamına gelir. Bu konu alanı, aktivite metriklerini en geniş boyut kümesini kullanarak toparlamanıza ve analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, kullanıcı kotalarının aktivite metrikleriyle ilişkili olarak raporlanmasına olanak tanıyan çok bilgi içeren bir konudur.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Kampanya

İlgili Kişi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Servis İsteği

Kota

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite
Kampanya
İlgili Kişi
Satış Olanağı
İş Fırsatı
Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Aktivite Metrikleri

- Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı
- Aktivitelere Sahip Firma Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Hesap, Aktivite, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Gelişmiş Özel Nesnelere Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı gelişmiş özel nesnelere analiz etme yeteneği sağlar.

Gelişmiş Özel Nesnelere alanı, Özel Nesnelere 4 - 25 ile önceden oluşturulmuş nesnelere (Özel Nesnelere 1,2 ve 3 dahil) arasındaki bir noktadan çok noktaya ve çok noktadan bir noktaya ilişkilerinin raporlanmasına olanak tanıyan özel bir konu alanıdır. Gelişmiş Özel Nesnelere alanı tüm nesnelere ile ilgili raporlamayı tek konu alanı altında birleştirdiğinden, rapora, rapordaki nesnelere arasında bir ilişki yolu seçmesine yardımcı olacak şekilde tanımlayıcı bir metrik eklenmesi gereklidir. Bir raporda iki veya daha fazla boyut olduğunda, Oracle CRM On Demand analizleri boyutları ilişkilendirmek için bir metrik gerektirir. Rapor metrik içermezse, Oracle CRM On Demand analizleri birini rastgele seçer. Özel Nesnelere 4 - 25 için Oracle CRM On Demand tarafından doğrudan

desteklenmediğinden, bu konu alanı kullanılarak çok noktadan çok noktaya ilişkisi raporlamak mümkün değildir.

Özel Nesnelere 1,2 ve 3 ve firma, ilgili kişi, servis isteği ve iş fırsatı için Analizde çok noktadan çok noktaya ilişkisi uygulanır. Böylece, yalnızca Özel Nesnelere 1,2 ve 3 arasındaki bir noktadan çok noktaya ilişkisi raporlamak mümkündür. Özel Nesnelere 1,2 ve 3 ile aktiviteler, varlıklar, satış olanakları ve ürünler arasındaki bir noktadan çok noktaya ilişkisini raporlamak mümkün değildir.

İlişki Tipi

Federe

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Tahsisat

Kampanya

Hak Talebi

İlgili Kişi

Kapsam

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Özel Nesne 04

Özel Nesne 05

Özel Nesne 06

Özel Nesne 07

Özel Nesne 08

Özel Nesne 09

Özel Nesne 10

Özel Nesne 11

Özel Nesne 12

Özel Nesne 13

Özel Nesne 14

Özel Nesne 15

Özel Nesne 16

Özel Nesne 17

Özel Nesne 18

Özel Nesne 19

Özel Nesne 20

Özel Nesne 21

Özel Nesne 22

Özel Nesne 23

Özel Nesne 24

Raporlar

Özel Nesne 25
Hasar
Finansal Hesap
Finansal Hesap Sahibi
Finansal Hesap Portföyü
Finansal Plan
Finansal Ürün
Finansal İşlem
Hane
Sigorta Mülkü
Envanter Dönemi
Dahil Olan Taraf
Satış Olanağı
İş Fırsatı
İş Ortağı
Poliçe
Poliçe Sahibi
Portföy
Ürün
Numune Envanteri
Numune İşlemi
Servis İsteği
Çözüm
İşlem Kalemi

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite
Tahsisat
Kampanya
Hak Talebi
İlgili Kişi
Kapsam
Özel Nesneler 1-25
Hasar
Finansal Hesap
Finansal Hesap Sahibi
Finansal Hesap Portföyü
Finansal Plan
Finansal Ürün
Finansal İşlem
Sigorta Mülkü
Envanter Dönemi
Dahil Olan Taraf
Satış Olanağı
İş Fırsatı
Poliçe
Poliçe Sahibi
Numune Envanteri
Numune İşlemi
Servis İsteği
Çözüm

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
- Firma Sayısı

Aktivite Metrikleri

- Aktivitelere Sahip Firma Sayısı

Raporlar

- Aktivite Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı

Tahsisat Metrikleri

- Tahsisat Sayısı
- Ortalama Maksimum Miktar Tahsisi
- Ortalama Maksimum Miktar Çağrısı
- Ortalama Sipariş Ölçütü
- Toplam Maksimum Miktar Tahsisi
- Toplam Maksimum Miktar Çağrısı
- Toplam Sipariş Ölçütü

Kampanya Metrikleri

- Kampanyanın Firma Sayısı
- Kampanya Sayısı
- Aktif Kampanya Sayısı
- Tamamlanan Kampanya Sayısı
- Planlanan Kampanya Sayısı
- Kampanyanın İlgili Kişi Sayısı
- Kampanyanın Satış Olanağı Sayısı
- Kampanyanın İş Fırsatı Sayısı
- Kampanyanın Kazanma Sayısı
- Bütçe Yüzdesi (%) (Tanım: Harcamanın 100 ile çarpılması, ardından da bütçelenen harcamaya bölünmesi.)
- Ulaşılan Satış Olanağı Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Satış olanakları sayısının 100 ile çarpılması, ardından da satış olanağı hedefine bölünmesi.)
- Ulaşılan Gelir Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Kapatılan gelirin 100 ile çarpılması, ardından da gelir hedefine bölünmesi.)
- Kampanya için Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı
- Kampanya için Kapatılan Ortalama Gelir
- Kampanya için Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı
- Kapatılan Satış Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Kampanya Geliri
- Kapatılan Satış Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)

- Satış Olanağı Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Kampanya için Satış Olanağı Dönüştürme Oranı
- Kampanya için İş Fırsatı Geliri
- Kampanya için İş Fırsatı Kazanma Oranı
- Yatırım Getirisi (ROI)

Hak Talebi Metrikleri

- Özel Hak Talebi Metrikleri
- Hak Talebi Sayısı
- Ortalama Borç Tutarı
- Ortalama Zarar Tutarı
- Ortalama Yaralanan Çalışan Sayısı
- Ortalama Yaralanan Kişi Sayısı
- Toplam Borç Tutarı
- Toplam Zarar Tutarı
- Toplam Yaralanan Çalışan Sayısı
- Toplam Yaralanan Kişi Sayısı

İlgili Kişi Metrikleri

- Özel İlgili Kişi Metrikleri
- İlgili Kişi Sayısı

Kapsam Metrikleri

- Özel Kapsam Metrikleri
- Kapsam Sayısı
- Ortalama - Kesintiye Tabi
- Ortalama - Bireysel Limit
- Ortalama - Sigortalı Tutar
- Ortalama - Toplam Limit
- Toplam - Kesintiye Tabi
- Toplam - Bireysel Limit
- Toplam - Sigortalı Tutar
- Toplam - Toplam Limit

Raporlar

Özel Nesne 1-25 Metrikleri

- Özel Nesne 1-25 Özel Metrikleri
- Özel Nesne 1-25 Sayısı

Hasar Metrikleri

- Özel Hasar Metrikleri
 - Hasar Sayısı
 - Ortalama Tahmini Tutar
 - Ortalama Mülk Sayısı
 - Toplam Tahmini Tutar
 - Toplam Mülk Sayısı

Finansal Hesap Metrikleri

- Özel Finansal Hesap Metrikleri
- Finansal Hesap Sayısı
- Ortalama Bakiye
- Toplam Bakiye

Finansal Hesap Sahibi Metrikleri

- Özel Finansal Hesap Sahibi Metrikleri
- Finansal Hesap Sahipleri Sayısı

Finansal Hesap Portföyü Metrikleri

- Özel Finansal Hesap Sahibi Metrikleri
- Finansal Firma Portföyleri Sayısı
- Ortalama Performans
- Ortalama Satınalma Fiyatı
- Ortalama Tutar
- Ortalama Değer
- Toplam Performans
- Toplam Satınalma Fiyatı
- Toplam Miktar
- Toplam Değer

Finansal Plan Metrikleri

- Özel Finansal Plan Metrikleri
- Finansal Plan Sayısı

Finansal Ürün Metrikleri

- Özel Finansal Ürün Metrikleri
- Finansal Ürün Sayısı
- Ortalama Geçerli Fiyat
- Toplam Geçerli Fiyat

Finansal İşlem Metrikleri

- Özel Finansal İşlem Metrikleri
- Finansal İşlem Sayısı
- Ortalama Tutar
- Ortalama İşlem Fiyatı
- Ortalama Değer
- Toplam Miktar
- Toplam İşlem Fiyatı
- Toplam Değer

Hane Metrikleri

- Özel Hane Metrikleri
- Toplam İlgili Kişi Varlıkları
 - Ortalama Toplam Varlıklar
 - Ortalama Toplam Varlıklar (000)
 - Toplam Varlıklar
 - Toplam Varlıklar (000)
- Toplam İlgili Kişi Harcamaları
 - Ortalama Toplam Harcama
 - Ortalama Toplam Harcama (000)
 - Toplam Harcama
 - Toplam Harcama (000)
- Toplam İlgili Kişi Geliri
 - Ortalama Toplam Gelir
 - Ortalama Toplam Gelir (000)
 - Toplam Gelir
 - Toplam Gelir (000)
- Toplam İlgili Kişi Borcu
 - Ortalama Toplam Borç

- Ortalama Toplam Borç (000)
- Toplam Borçlar
- Toplam Borç (000)
- Toplam İlgili Kişi Net Değeri
 - Ortalama Toplam Net Değer
 - Ortalama Toplam Net Değer (000)
 - Toplam Net Değer
 - Toplam Net Değer (000)
- Toplam Hane Varlıkları
 - Ortalama Toplam Hane Varlıkları
 - Ortalama Toplam Hane Varlıkları (000)
 - Toplam Hane Varlıkları
 - Toplam Hane Varlıkları (000)
- Toplam Hane Harcamaları
 - Ortalama Toplam Hane Harcamaları
 - Ortalama Toplam Hane Harcamaları (000)
 - Toplam Hane Harcamaları
 - Toplam Hane Harcamaları (000)
- Toplam Hane Geliri
 - Ortalama Toplam Hane Geliri
 - Ortalama Toplam Hane Geliri (000)
 - Toplam Hane Geliri
 - Toplam Hane Geliri (000)
- Toplam Hane Borcu
 - Ortalama Toplam Hane Borcu
 - Ortalama Toplam Hane Borcu (000)
 - Toplam Hane Borcu
 - Toplam Hane Borcu (000)
- Toplam Hane Net Değeri
 - Ortalama Toplam Hane Net Değeri
 - Ortalama Toplam Hane Net Değeri (000)
 - Toplam Hane Net Değeri
 - Toplam Hane Net Değeri (000)

- İlgili Kişi Satış Olanakları Sayısı
- İlgili Kişi Servis İstekleri Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- Hane Sayısı
- Toplanan İlgili Kişi Sayısı
- Toplanan Satış Olanağı Sayısı
- Toplanan Servis İsteği Sayısı

Sigorta Mülkü Metrikleri

- Sigorta Mülkü Özel Metrikleri
- Sigorta Mülkü Sayısı
- Ortalama Tutar
- Ortalama Sıra
- Toplam Tutar
- Toplam Sıra

Envanter Dönemi Metrikleri

- Özel Envanter Dönemi Metrikleri
- Envanter Dönemi Sayısı

Dahil Olan Taraf Metrikleri

- Dahil Olan Taraf Özel Metrikleri
- Dahil Olan Tarafların Sayısı

Satış Olanağı Metrikleri

- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Yeni İş Fırsatlarının Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Kapatılan Satış Olanağı Geliri

Raporlar

- Beklenen Satış Olanağı Geliri
- Satış Olanağı için İş Fırsatı Geliri

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Gün Sayısı
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Beklenen Gelir
- Beklenen Gelir (000)
- Gelir
- Gelir (000)

İş Ortağı Metrikleri

- Özel İş Ortağı Metrikleri
- İş Ortağı Sayısı

Police Metrikleri

- Özel Police Metrikleri
- Police Sayısı
- Ortalama Sigorta Tutarı
- Ortalama Model Prim
- Ortalama Toplam Prim
- Toplam Sigorta Tutarı
- Toplam Model Prim
- Toplam Toplam Prim

Police İzleme Özel Metrikleri

- Police İzleme Özel Metrikleri
- Police Sahibi Sayısı
- Ortalama İzleme Yüzdesi
- Toplam İzleme Yüzdesi

Portföy Metrikleri

1092 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- Özel Portföy Metrikleri
- Portföy Sayısı
- Ortalama (Ort) Kredi Limiti
- Ortalama (Ort) Sigorta Değeri
- Ortalama (Ort) Kredi Tutarı
- Ortalama (Ort) Prim
- Ortalama Gelir
- Ortalama Toplam Varlık Değeri
- Kredi Limiti
- İtibari Değer
- Kredi Tutarı
- Prim
- Gelir
- Toplam Varlık Değeri

Numune Envanteri Metrikleri

- Özel Numune Envanteri Metrikleri
- Numune Envanter Sayısı
- Ortalama Son Fiziksel Sayım
- Ortalama Açılış Bakiyesi
- Ortalama Fiziksel Sayım
- Ortalama Sistem Sayımı
- Toplam Son Fiziksel Sayım
- Toplam Açılış Bakiyesi
- Toplam Fiziksel Sayım
- Toplam Sistem Sayımı

Numune İşlemi Metrikleri

- Özel Numune İşlemi Metrikleri
- Numune İşlemi Sayısı
- Ortalama Alınan Paket Sayısı
- Ortalama Gönderilen Paket Sayısı
- Alınan Toplam Paket Sayısı
- Gönderilen Toplam Paket Sayısı

Servis İsteği Metrikleri

Raporlar

- Özel Servis İsteği Metrikleri
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Sİ Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı

Çözüm Metrikleri

- Özel Çözüm Metrikleri
- Onaylanan Çözüm Sayısı
- Kullanımda Olmayan Çözüm Sayısı
- Yayınlanan Çözüm Sayısı
- Çözüm Sayısı

İşlem Kalemi Metrikleri

- Özel İşlem Kalemi Metrikleri
- İşlem Kalemi Sayısı
- Ortalama Satır Sayısı
- Ortalama Tutar
- Ortalama Sevk Edilen Miktar
- Toplam Satır Sayısı
- Toplam Miktar
- Sevk Edilen Toplam Miktar

Kullanım Notları

Portföy boyutu, yöneticiniz Şirket Profili sayfasında Portföy Hesaplarından Taşıt/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut seçeneğini kullanarak finansal olmayan varlıkları özel olarak hariç tutmadığı sürece, normalde taşıtlar gibi finansal olmayan varlıkları içerir.

Çeşitli nedenlerle sonuç içermeyen raporlar oluşabilir. Nedenlerden biri raporda bir metriğin olmamasıdır. Raporunuzda en az bir metrik bulunmalıdır.

Birbiriyle doğrudan bağlantılı olmayan iki özel nesne kullanıyorsanız da sonuç içermeyen rapor elde edebilirsiniz. Örneğin, bir Firma nesnesi Özel Nesne 4 ve Özel Nesne 5 ile doğrudan ilişkilirse, Firma ve Özel Nesne 5 arasındaki ilişkilendirmenin yanı sıra Firma ve Özel Nesne 4 arasındaki ilişkilendirmeyi de raporlayabilirsiniz. Ancak, uygulamada Özel Nesne 4 ile Özel Nesne 5 arasında doğrudan bir ilişkilendirme tanımlanmış olmadığı sürece Firma, Özel Nesne 4 ve Özel Nesne 5 arasındaki birleşik ilişkilendirmeyi raporlayamazsınız.

Bu örneği detaylandırarak olursak, bir Firma nesnesi Özel Nesne 4 ile doğrudan ilişkiliyse ve Özel Nesne 4, Özel Nesne 5 ile doğrudan ilişkiliyse, Özel Nesne 4 ile Özel Nesne 5 arasındaki ilişkilendirmenin yanı sıra Firma ile Özel Nesne 4 arasındaki ilişkilendirmeyi de raporlayabilirsiniz. Ancak, uygulamada Firma ile Özel Nesne 5 arasında doğrudan bir ilişkilendirme tanımlanmış olmadığı sürece Firma, Özel Nesne 4 ve Özel Nesne 5 arasındaki birleşik ilişkilendirme raporlanamaz.

Hesap, Aktivite, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Portföy boyutu, 16-20 arası Özel Nesnelere eşlenmez. Özel Nesnelere 1-15 ve Özel Nesnelere 21-25 ile eşleştirilir.

İlişkili Nesne Özel Alanları

Bir ilişkilendirilmiş nesnenin özel alanları Gelişmiş Özel Nesnelere raporlama konu alanındaki raporlarda kullanılamaz. Örneğin, bir özel nesne için başka bir özel nesnenin ilgili alanı olarak bir alan oluşturursanız yeni alan Gelişmiş Özel Nesnelere raporlama konu alanının ana nesne klasöründe kullanılamaz. Ancak, yeni alan ilgili nesnenin klasöründe kullanılabilir halde kalır.

Gelişmiş Özel Nesne Konu Alanı ve Finansal Nesnelere ve Sigorta Nesnelere

Gelişmiş Özel Nesnelere konu alanı, konu alanında bulunan nesnelere tüm özneliklerine ve metriklerine ilişkin rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, bu nesnelere arasındaki ilişkilendirmeleri raporlamaya da olanak tanır. Ancak, belirtilen herhangi bir nesne çifti için, bu konu alanında yalnızca biri ilişkilendirme desteklenir. Örneğin:

- Finansal Hesap nesnesi, bir firmanın, şubenin ve finansal Kurumun alt nesnesi olabilir. Ancak, yalnızca firma nesnesi ilişkilendirmesi raporlanabilir.
- Finansal Hesap nesnesi, bir ilgili kişinin ve danışmanın alt nesnesi olabilir. Ancak, yalnızca ilgili kişi nesnesi ilişkilendirmesi raporlanabilir.
- Poliçe nesnesi, bir firmanın, aracının ve taşıyıcının alt nesnesi olabilir. Ancak, yalnızca firma nesnesi ilişkilendirmesi raporlanabilir.
- Poliçe nesnesi, bir ilgili kişinin, aracının ve taşıyıcı sigortalayıcının alt nesnesi olabilir. Ancak, yalnızca firma nesnesi ilişkilendirmesi raporlanabilir.

Finansal nesnelere özel nesnelere 1-25 arasındaki ilişkilendirme ve sigorta nesnelereyle özel nesnelere 1-25 arasındaki ilişkilendirme, Gelişmiş Özel Nesne konu alanından raporlanamaz.

Alan Biçimleri

Finansal, sigorta ve numune boyutlarında, para birimi ve tarih alanları önceden biçimlendirilmiştir. Bu boyutlardaki diğer alan tipleri (örneğin, tam sayı ve yüzde) önceden biçimlendirilmemiştir. Bu alanlara özel biçimler uygulayabilirsiniz. Bu biçimlendirme yaklaşımı aşağıdaki boyut ve metrikleri etkiler:

Tahsisat

Tahsisat Metrikleri

Hak Talebi

Hak Talebi Metrikleri

Raporlar

Kapsam

Kapsam Metrikleri

Hasar

Hasar Metrikleri

Finansal Hesap

Finansal Hesap Metrikleri

Finansal Hesap Sahibi

Finansal Hesap Sahibi Metrikleri

Finansal Hesap Portföyü

Finansal Hesap Portföyü Metrikleri

Finansal Plan

Finansal Plan Metrikleri

Finansal Ürün

Finansal Ürün Metrikleri

Finansal İşlem

Finansal İşlem Metrikleri

Sigorta Mülkü

Sigorta Mülkü Metrikleri

Dahil Olan Taraf

Dahil Olan Taraf Metrikleri

Envanter Dönemi

Envanter Dönemi Metrikleri

Poliçe

Poliçe Metrikleri

Poliçe Sahibi

Poliçe İzleme Özel Metrikleri

Numune Envanteri

Numune Envanteri Metrikleri

Numune İşlemi

Numune İşlemi Metrikleri

İşlem Kalemi

İşlem Kalemi Metrikleri

Değerlendirmeler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, değerlendirme kullanımına ve sonuçlarına ilişkin gerçek zamanlı analiz veri ve araçları sağlar. Değerlendirme tamamlama, puanlama ve diğer ilgili boyutlarla (örneğin; aktiviteler, ilgili kişiler ve firmalar) etkileşime yönelik tam görünürlük elde edebilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Raporlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Değerlendirme

İş Planı

İlgili Kişi

Son Değiştirme Tarihi

Başlama Tarihi

Satış Olanağı

Hedef

İş Fırsatı

Servis İsteği

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Değerlendirme Metrikleri

- Yanıtlar
 - Ölçüt Yanıtları Sayısı
 - Yanıt Tamamlandı
 - Yanıt Tamamlanmadı
- Ölçütler
 - Komut Listesi Ölçüt Sayısı
 - Komut Listesi Ölçütlerinin Ortalama Sayısı
 - Ortalama Ölçüt Puanı
 - Ölçüt Puanı
 - Maksimum Ölçüt Puanı
 - Minimum Ölçüt Puanı
- Komut Listesi
 - Komut Listesinin Kullanılma Sayısı
 - Tamamlanma Yüzdesi
 - Toplam Komut Listesi Puanı
 - Ortalama Toplam Komut Listesi Puanı
 - Ortalama Eşik Komut Listesi Puanı
 - Maksimum Toplam Komut Listesi Puanı
 - Minimum Toplam Komut Listesi Puanı
 - Eşik Komut Listesi Puanı
- Değerlendirme Kimliği

Kullanım Notları

Değerlendirme metriklerini yalnızca Değerlendirmeler boyutuyla kullanabilirsiniz. Bazı değerlendirme metrikleri silinirse, önceden tamamlanan değerlendirmeler silme işlemi yansıtmaz ve sonuçlar doğru değilmiş gibi görünebilir. Bu konu alanını kullanırken raporlar için en az bir metrik eklemeniz gerekir. Görüntülenmesini istemiyorsanız metriği gizleyebilirsiniz.

Değerlendirme boyutunda Yanıt ve Ölçüt klasörleri vardır. Bu klasörlerdeki alanların metriklerle kesişimi yoktur ve bu nedenle hiçbir değer üretmezler.

Aktivite ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Varlıklar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, varlık metriklerini firma, varlık, ürün ve kullanıcı boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bir müşteri veya şirkete satılan varlık ve ürünleri izlemenize olanak tanır. Bu, varlık kayıtlarına görünürlüğün ilişkili firma kayıtlarına görünürlüğe dayalı olduğu nadir konu alanlarından biridir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Varlık

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Varlık

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Varlık Metrikleri

- Varlık Sayısı
- Ortalama Varlık Sayısı

Kullanım Notları

Varlık metriklerini, Kullanıcının Sahip Olduğu boyutuna göre analiz edebilirsiniz. Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Planlaması Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı; firmalara, ilgili kişilere, iş fırsatlarına ve ürünlere iş planları, hedefler, plan tipleri, dönemler, gelir amaçları ve ölçü birimleri bağlamında bakma yeteneği sağlar. Bu alan, fiili performans iş planlarında belirlenen amaçlara ve hedeflere göre gözden geçirme yeteneği de sağlar. Sonuçlar, hedef amaçlarla karşılaştırılmak üzere başka konu alanlarındaki sorgularla da birleştirilebilir.

İlişki Tipi

Bir noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Defter

İş Planı

İlgili Kişi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Satış Olanağı

Hedef

İş Fırsatı

Dönem

Plan Firması

Plan İlgili Kişisi

Plan İş Fırsatı

Asıl İş Ortağı Firma

Ürün

Servis İsteği

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Raporlar

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

Aktivite Metrikleri

İş Planı Metrikleri

İlgili Kişi Metrikleri

Özel Nesne 1 Metrikleri

Özel Nesne 2 Metrikleri

Özel Nesne 3 Metrikleri

Satış Olanağı Metrikleri

Hedef Metrikleri

İş Fırsatı Metrikleri

İş Ortağı Metrikleri

Dönem Metrikleri

Plan Firması Metrikleri

Plan İlgili Kişisi Metrikleri

Plan İş Fırsatı Metrikleri

Servis İsteği Metrikleri

Kullanım Notları

Bu konu alanı birden çok boyuta sahiptir, ancak boyutları fark gözetmeksizin karıştırmak için dikkat göstermelisiniz. Tüm boyut birleşimleri kullanışlı sonuç üretmez. Aşağıdaki listede, kalın harflerle tetikleyen nesne boyutu ve geçerli sonuç üretmek üzere bu boyutla birleştirilebilecek boyutlar gösterilmektedir.

Firma: Hedef, Plan Firması

Aktivite: İş Planı, Hedef

İş Planı: Aktivite, Hedef, İş Ortağı, Dönem, Plan Firması, Plan İlgili Kişisi, Plan İş Fırsatı, Ürün

İlgili Kişi: Hedef, Plan İlgili Kişisi

1104 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

Satış Olanakları: Hedef

Hedef: Firma, Aktivite, İş Planı, İlgili Kişi, Satış Olanakları, Dönem, Ürün, Servis İsteği

İş Fırsatı: Hedef, Plan İş Fırsatı

İş Ortağı: İş Planı

Dönem: İş Planı, Hedef

Plan Firması: Firma, İş Planı

Plan İlgili Kişisi: İş Planı, İlgili Kişi

Plan İş Fırsatı: İş Planı, İş Fırsatı

Ürün: İş Planı, Plan İlgili Kişisi

Servis İsteği: Hedef

Not: Bir raporda boyutları karıştırırken, Oracle CRM On Demand uygulamasının doğru birleştirmeler yapabilmesi için bu boyutların metriklerini dahil etmeyi unutmayın. Örneğin, tetikleyen boyut Hedef ise ve bazı İlgili Kişi alanları kullanmak istiyorsanız, sorgunuza bir hedef metriği de eklemeniz gerekir. Metriğin yazdırılmasını gizleyebilirsiniz, ancak sorguda olmalıdır.

Defter boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri ve ilgili kişileri herhangi bir defter hiyerarşisi düzeyinde analiz etmenize olanak tanır.

Aktivite ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Kampanyalar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, kampanyaların kampanya, kullanıcı ve tarih boyutlarına göre kapsamlı analizini sağlar. Kampanya sonuçlarını, performansı ve yatırım getirisini analiz etmenize olanak tanır. Ayrıca, kampanya hedeflerine ulaşma ve gelecekteki kampanyaları optimize etme konusundaki sorunları çözenize yardımcı olan metrikleri de içerir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel*

Raporlar

Metriklerle bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları ve İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Kampanya

Tarih

Kullanıcının Sahip Olduğu

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Kampanya boyutu Kampanya Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Kampanya Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Kampanya Tipi Kodu alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin daha fazla bilgi

için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyut optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Kampanya Metrikleri

- Kampanya Sayısı
- Planlanan Kampanya Sayısı
- Aktif Kampanya Sayısı
- Tamamlanan Kampanya Sayısı
- Kampanyanın Firma Sayısı
- Kampanyanın İlgili Kişi Sayısı
- Kampanyanın Satış Olanağı Sayısı
- Kampanyanın İş Fırsatı Sayısı
- Kampanyanın Kazanma Sayısı
- Bütçe Yüzdesi (%) (Tanım: Harcamanın 100 ile çarpılması, ardından da bütçelenen harcamaya bölünmesi.)
- Ulaşılan Satış Olanağı Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Satış olanakları sayısının 100 ile çarpılması, ardından da satış olanağı hedefine bölünmesi.)
- Ulaşılan Gelir Hedefi Yüzdesi (%) (Tanım: Kapatılan gelirin 100 ile çarpılması, ardından da gelir hedefine bölünmesi.)
- Kampanya için Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı
- Kapatılan Satış Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)
- Kapatılan Satış Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin kazanma sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Başına Maliyet (Tanım: Maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Satış Olanağı Başına Ortalama Maliyet (Tanım: Ortalama maliyetin satış olanağı sayısına bölünmesi.)
- Kampanya için Satış Olanağı Dönüştürme Oranı
- Kapatılan Kampanya Geliri
- Kampanya için İş Fırsatı Geliri
- Kampanya için Kapatılan Ortalama Gelir
- Kampanya için İş Fırsatı Kazanma Oranı
- Yatırım Getirisi

Kullanım Notları

Yok

İlgili Kişi İlişkileri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

İlgili Kişi İlişkisi Raporlama konu alanı, ilgili kişi ilişkilerini analiz etme yeteneği sağlar. İlgili kişi ilişkilerini firmaya, ilgili kişiye ve ilişkili ilgili kişiye göre analiz edebilirsiniz. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Kullanıcının Sahip Olduğu

İlgili Kişi

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İlgili Kişi İlişkileri konu alanı, ilgili kişiler ile diğer ilgili kişiler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri raporlar. Bunu, firmalarla ilgili kişiler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri raporlamak için kullanamazsınız. Firmalarla ilgili kişiler arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiler için [Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanını kullanın](#) (bkz. "[Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 972).

İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanını kullanarak ilgili kişi metrikleri için ilgili kişi, firma, kampanya, kullanıcının sahip olduğu ve tarih boyutlarına göre rapor oluşturabilirsiniz. Bu konu alanının detay düzeyi, Oracle CRM On Demand uygulamasında oluşturulan her ilgili kişi için bir satırdır. Bu konu alanı, aşağıdakilere benzer sorulara hızlı bir şekilde yanıt vermenize olanak tanır: En yüksek ilgili kişi sayısına sahip ilk on çalışan hangileridir? Hangi firmalar hiç ilgili kişiye sahip değil? İlgili kişiler bazında en büyük kampanyalar hangileridir?

İlişki Tipi

Basit Çoklu Bilgi

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İlgili Kişi Metrikleri

- Özel İlgili Kişi Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı

- İlgili Kişi Sayısı

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Nesnelere ve Firmalar Raporlama Konu Alanı

Bu konu, şu raporlama konu alanlarını kapsar:

Özel Nesne 1 ve Firmalar

Özel Nesne 2 ve Firmalar

Özel Nesne 3 ve Firmalar

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanları, firmalarla Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkisini analiz etmenize olanak tanır. Firma konu alanı tekrarlanır ve Özel Nesne 1, 2 ve 3 boyutlarıyla eklenir. Şirketler genellikle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3'ü yeniden tasarlar ve bu yeniden tasarlanan nesnelere firmalarla raporlamak ister. Bu konu alanı, firmalarla Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi temsil ettiği için, en az bir Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 örneğiyle ilişkilendirmesi olmayan firmalar bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihiçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi

Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı

1112 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanları, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

Özel Nesne

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Raporlar

Kampanya

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Metrikler

Bu konu alanları için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Özel Firma Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Gelir
- Gelir (000)
- Ortalama Gelir
- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Ortalama Gelir
- Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
- Firma Sayısı
- İş Fırsatları Sunan Firma Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Nesnelere ve İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı

Bu konu, şu raporlama konu alanlarını kapsar:

Özel Nesne 1 ve İlgili Kişiler

Özel Nesne 2 ve İlgili Kişiler

Özel Nesne 3 ve İlgili Kişiler

Kapasite

Bu konu alanları, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanları, ilgili kişilerle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkisini analiz etmenize olanak tanır. İlgili kişi konu alanı tekrarlanır ve Özel Nesne 1, 2 ve 3 boyutlarıyla eklenir. Şirketler genellikle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3'ü yeniden tasarlar ve bu yeniden tasarlanan nesnelere ilgili kişilerle raporlamak ister. Bu konu alanı, ilgili kişilerle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi temsil ettiği için, en az bir Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 örneğiyle ilişkilendirmesi olmayan ilgili kişiler bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanları, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Özel Nesne

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Metrikler

Bu konu alanları için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İlgili Kişi Metrikleri

- Özel İlgili Kişi Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- İlgili Kişi Sayısı

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Nesneler ve İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı

Bu konu, şu raporlama konu alanlarını kapsar:

Özel Nesne 1 ve İş Fırsatları

Özel Nesne 2 ve İş Fırsatları

Özel Nesne 3 ve İş Fırsatları

Kapasite

Bu konu alanları, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanları, iş fırsatlarıyla Özel Nesneler 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkisini analiz etmenize olanak tanır. İş fırsatı konu alanı tekrarlanır ve Özel Nesne 1, 2 ve 3 boyutlarıyla eklenir. Şirketler genellikle Özel Nesneler 1, 2 ve 3'ü yeniden tasarlar ve bu yeniden tasarlanan nesneleri iş fırsatlarıyla raporlamak ister. Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla Özel Nesneler 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi temsil ettiği için, en az bir Özel Nesneler 1, 2 ve 3 örneğiyle ilişkilendirmesi olmayan iş fırsatları bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanları, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Özel Nesne

Firma

Kampanya

Kapanış Tarihi

Açılış Tarihi

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanları için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Gelir
 - Beklenen Gelir
 - Kapatılan Gelir
 - Gelir (000)

- Beklenen Gelir (000)
- Kapatılan Gelir (000)
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Nesnelere ve Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı

Bu konu, şu raporlama konu alanlarını kapsar:

Özel Nesne 1 ve Servis İstekleri

Özel Nesne 2 ve Servis İstekleri

Özel Nesne 3 ve Servis İstekleri

Kapasite

Bu konu alanları, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanları, servis istekleriyle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkisini analiz etmenize olanak tanır. Servis istekleri konu alanı tekrarlanır ve Özel Nesne 1, 2 ve 3 boyutlarıyla eklenir. Şirketler genellikle Özel Nesnelere 1, 2 ve 3'ü yeniden tasarlar ve bu yeniden tasarlanan nesnelere servis istekleriyle raporlamak ister. Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi temsil ettiği için, en az bir Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 örneğiyle ilişkilendirmesi olmayan servis istekleri bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel*

1120 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Metriklerle bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanları, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Özel Nesne

Kapanış Tarihi

Açılış Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Servis İsteği

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanları için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Servis İsteği Metrikleri

- Özel Servis İsteği Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Servis İsteği Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı

Kullanım Notları

Hesap, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Nesnelere Raporlama Konu Alanı

Bu konu, şu raporlama konu alanlarını kapsar:

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Kapasite

Bu konu alanları, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanları, Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 metriklerini firmaya, aktiviteye, kampanyaya, ilgili kişiye, satış olanağına, iş fırsatına, servis isteğine, iş ortağına, tarihe ve Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 boyutlarına göre raporlamanıza olanak tanır. Bu alanlar, Özel Nesnelere 1, 2 ve 3 metriklerini çeşitli ilgili nesnelere göre analiz etme yeteneği sunar. Özel Nesnelere 1, 2 ve 3'ün raporlanması şu anda yalnızca gerçek zamanlı olarak mevcuttur. Özel Nesnelere 1, 2 ve 3'ü analiz ederken, yalnızca aşağıdaki konu alanlarını kullanın.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar

Raporlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanları, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

Kampanya

İlgili Kişi

Oluşturma Tarihi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

İş Ortağı (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Servis İsteği

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz.

[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite

Kampanya

İlgili Kişi

Özel Nesne 1

Özel Nesne 2

Özel Nesne 3

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanları için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Özel Nesne Metrikleri

- Özel Nesne Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Özel Nesne Sayısı

Kullanım Notları

Hesap, Aktivite, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Olaylar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Olay ve defter, tarih, davetliler, sahip olan kullanıcı, ürün kategorisi ve ürün gibi ilgili boyutlar hakkında raporlama yapmak için bu konu alanını kullanın.

İlişki Tipi

Bir Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Defter

Tarih

Etkinlik

Davetliler

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Ürün Kategorisi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Etkinlik Metrikleri

- Etkinlik Sayısı
- Davetli Sayısı
(Tanım: Silindi durumuna sahip olmayan etkin davetli sayısı.)
- Bütçe Fazlası/Eksiği
(Tanım: Olay bütçesiyle olay maliyeti arasındaki fark.)
- Etkinlik Bütçesi
Olay Bütçesi metriği boyuttan gelir. Yalnızca Etkinlik boyutu kullanıldığında, metrik, boyut alanı değerinin toplamıdır. Ancak, diğer boyutlar kullanıldığında (özellikle de davetli), metrik, davetli sayısına bölünen bütçe tutarı olarak hesaplanır.
- Etkinlik Maliyeti
(Tanım: Bir olayın katılımcı başına maliyeti (tamamlanan bir olayla ilişkili tüm etkin katılımcıların toplam aktivite maliyeti), katılımcı sayısına bölünür.)

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Tarih

Etkinlik

Kullanım Notları

Yok

Tahminler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand Tahmin Modülü tarafından oluşturulan verilere ilişkin rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu alan, tahmin özetini en yeni gerçek zamanlı iş fırsatı verileriyle firma, bölge, kullanıcı, iş fırsatı, ürün, tarih ve kullanıcı kotası boyutlarına göre karşılaştırmanıza da olanak verir. Bir satış ekibi için; tüm satış olanakları kapsamını, kota tutturma bilgisini ve tahmin doğruluğunu gösteren bir performans raporu oluşturabilirsiniz. Bu alan ayrıca, yöneticilerin, kullanıcı hiyerarşisini kullanarak tek tek ekip üyelerinin performansını izlemesine de olanak verir.

İlişki Tipi

Çoklu Bilgi

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler*le bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihiçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Raporlar

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Geliri (bkz. Not 1)

Firma Bölgesi

Defter

Kapanış Tarihi (bkz. Not 2)

İlgili Kişi

Tahmin

Tahmin Tarihi (bkz. Not 3)

İş Fırsatı (bkz. Not 4)

İş Fırsatı Ürün Geliri (bkz. Not 4)

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Ürün Kategorisi

Kota

Not 1: Firma Geliri boyutunu, İş Fırsatı veya İş Fırsatı Ürünü boyutlarıyla birleştiremezsiniz.

Not 2: Kotalar için, kapanış tarihi kota dönemi ayının birinci günüdür. Tahminler için, kapanış tarihi tahmin saklama iş fırsatlarının kapanış tarihidir. İş fırsatları için, kapanış tarihi iş fırsatının kapanış tarihidir.

Not 3: Tahmin tarihi, tahminin çalıştırıldığı tarihtir. Bir iş fırsatı, birden çok tahminde olabilir.

Not 4: İş fırsatı ve İş Fırsatı Ürün Geliri, yalnızca İş Fırsatı ve İş Fırsatı Ürün Geliri Metrikleriyle ilişkilendirilebilir.

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Geliri Metrikleri

- Ürün Sayısı
- Ortalama Ürün Sayısı

Tahmin Metrikleri

- Firma Gelirlerim
 - Firma Gelirim
- İlgili Kişi Gelirlerim
 - İlgili Kişi Gelirim
- İş Fırsatlarım
 - İş Fırsatı Gelirim
- Ürün Gelirlerim
 - Ürün Gelirim

Raporlar

- Ürünlerim
 - Kapatılan Miktar
 - Kapatılan Gelir
 - Beklenen Gelir
 - Tahmin Edilen Miktar
 - Tüm Satış Olanakları Miktarı
- Ekip Özeti
 - Tahmin
 - Kapatılan Gelir
 - Tüm Satış Olanakları
 - En İyi Durum
- Ekip Ürün Özeti
 - Kapatılan Miktar
 - Tahmin Edilen Miktar
 - Tüm Satış Olanakları Miktarı
 - Kapatılan Gelir
 - Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- Tüm Satış Olanakları
- Tahmin
- Beklenen Gelir
- En İyi Durum

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Gelir
- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir

- Gelir (000)
- Beklenen Gelir (000)
- Kapatılan Gelir (000)
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı

İş Fırsatı Ürün Geliri Metrikleri

- Ürün Sayısı
- Ortalama Ürün Sayısı

Kullanım Notları

Aşağıdaki kısıtlamalar geçerlidir:

Çoklu Bilgi. Tahminler konu alanı, Çoklu Bilgi konu alanı olduğu için, bir raporun parçası olarak yalnızca bir metrik olduğundan emin olmalısınız.

Defter boyutu. Defter boyutu ve hiyerarşi, veri kayıtlarını defterler halinde gruplandırmanıza olanak tanır. Ancak görebileceğiniz veriler, Analytics'teki görünürlük modunuz tarafından yönetilir. Bu boyut, yalnızca firma, firma geliri, iş fırsatı ve iş fırsatı ürünü ile çalışır.

Hiyerarşiler. Tüm hiyerarşiler sekiz düzeyle sınırlıdır.

Gelir Bölme. gelir bölme özelliği konfigüre edildiğinde (bkz. Şirket Profilinizi ve Global Öndeğerleri Ayarlama), tahmin özeti bölme işlemini yansıtır ancak gerçek zamanlı iş fırsatı metrikleri yansıtmaz.

Kota Metrikleri. Kota metriklerinin diğer metriklerle karşılaştırılması yalnızca ay düzeyinde ve kullanıcı düzeyinde geçerlidir.

Tahmin özeti özel alanları. Bu alanlar raporlama için kullanılamaz. Oracle CRM On Demand tarafından üretilen tahmin özeti, hesaplanan toplamları içerir. Bu nedenle, raporunuzdaki tahmin metrikleri yalnızca verileri kullanıcı bazında görüntülerseniz anlamlı olur. Tahmin metriklerinin kullanıcı olmadan görüntülenmesi, değerini yanlış görünmesine neden olur.

İş fırsatı ve birden çok tahmin. Aynı iş fırsatı, birden çok tahminde görünebilir. Bu nedenle, tahmin metrikleri, filtrelenmiş metrik mekanizması kullanılarak belirli bir tarihe göre görüntülenmelidir. Bu yapılmazsa, tahmin metrikleri yanlış görünebilir.

Tahmin ve kullanıcı kotası metrikleri. Gelir verileri, tahmin özeti tarihiyle aynıdır. Bu nedenle, tüm iş fırsatları ayın ilk günündeymiş gibi görünür. Kullanıcı kotası aylık bir dönem için de ayarlanır ve ayın ilk gününde görünür. Bu nedenle, tahmin ve kullanıcı kotası metriklerini içeren raporlar yalnızca veriler ay için veya daha yüksek bir düzeyde birleştirilirse anlam kazanır.

Kullanıcı kotası metrikleri. Kullanıcı kotası metriklerinin görünürlüğü, kullanıcı görünürlüğünden bağımsız olarak Yönetici görünürlüğü kullanılarak kontrol edilir. Bu nedenle, şirket yöneticisi olmayan kullanıcıların, görünürlükleri Ekibin görünürlüğü olarak ayarlandığında, kullanıcı kotalarıyla birlikte iş fırsatı metriklerini raporlamaları mümkün değildir.

Kullanıcının yüdebirlik sıralaması. Bir kullanıcının yüzdebirlik sıralamasını, tüm temel verilere erişmeden oluşturamazsınız.

Takvim ayı ve birden çok tahmin. Her takvim ayı birden çok tahmine sahip olabilir. Dolayısıyla, toplam tahmin metriklerini gösteren bir rapor belirli bir tahmin tarihine göre nitelendirilmelidir.

Kota ve Gelir. Kullanıcı kotasını ve gerçek zamanlı iş fırsatı gelirini gösteren raporunuz beklenen sonuçları göstermiyorsa, bunun nedeni, kota kayıtlarıyla aynı dönemde iş fırsatı kapanış tarihi olan kayıt olmamasıdır.

Aylık Tahmin. Aylık tahmin özeti toplamlarınız zaten hesaplanmıştır. Dolayısıyla, tüm kullanıcılara ilişkin toplam yanlış sonuçlar verir. Toplamı bu yolla almak istiyorsanız, Gelirlerim klasöründeki gelir metriklerini kullanmalısınız.

Analiz Veri ve Araçları Yönetici Görünürlüğü. Tahmin, yalnızca size raporlayacak kişileri içeriyorsa Analiz Veri ve Araçları Yönetici Görünürlüğünü kullanın.

Analiz Veri ve Araçları Ekip Görünürlüğü. Tahmininizdeki kişiler ekibinizin bir parçasıysa Analiz Veri ve Araçları Ekip Görünürlüğünü kullanın. Tahmindeki kişiler ekibinizde değilse veya size raporlamıyorsa, iş fırsatı ve iş fırsatı ürünü görünümü tahmin özetiyle eşleşmez.

Tahmin metrikleri. Tahmin metrikleri, belirli bir tahmine başvuruda bulunmalıdır. Metriklere tahmin tarihi ve tahmin tipi bazında referansta bulunmak için FILTER metrik işlevini kullanın. Örneğin, 16 Eylül 2009 gibi belirli bir tahmin tarihi için tahmin değeri elde etmek üzere FILTER metrik işlevini kullanın. Birden çok tahmin tipi olduğu için, yalnızca İş Fırsatı Geliri Tahmini değerlerini almak için ek filtre kullanın. Örneğin:

```
FILTER ("Tahmin Metrikleri". "Tahmin Geliri" USING ("Tahmin Tarihi.Tarih = tarih '2009-09-16' AND Tahmin."Tahmin Tipi" = 'İş Fırsatı Geliri Tahmini'))
```

FILTER metrik işlevinin kullanılması, rapor filtre eklenmesiyle aynı değildir. Filtreye Tahmin Tarihine ve Tahmin Tipine Göre bir rapor filtresi eklerseniz, kullanıcı kotası veya gerçek zamanlı gelir için herhangi bir değer elde etmezsiniz. Her kullanıcı için tanımlanan birden fazla kotanız varsa, belirli kota değerine başvurmak için FILTER metrik işlevini kullanmalısınız. Örneğin:

```
FILTER("Kota Metriği"."Kota Değeri" USING (Kota."Kota Adı" = 'Satış'))
```

Bu örnekte, FILTER metrik işlevi kota değerini belirli bir kota adı (Satış) için alır. Bu filtre metriği olmadan, yalnızca tüm kotaların toplam değerini alırsınız.

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir. Defter boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri ve ilgili kişileri herhangi bir defter hiyerarşisi düzeyinde analiz etmenize olanak tanır.

Haneler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Financial Services Edition'da kullanılabilir.

İş Amacı

Haneler Raporlama konu alanı, İlgili Kişi boyutu için hanelere ilişkin rapor oluşturma yeteneği sağlar. Bu konu alanı, danışmanların ve onların yöneticilerinin soruları cevaplamasına olanak tanır. Örneğin:

Müşterilerimin hangileri hangi hanelere ait?

İşletme defterimdeki hane varlıkları müşterilerim arasında nasıl bölünüyor?

Toplam varlık değerine göre en üst sıralardaki hanelerim hangileri?

Haneler Raporlama konu alanında, hane ilgili kişilerinin ilişkili portföyleri hakkındaki bilgileri raporlamak için kullanılacak bir Portföy boyutu da vardır. Portföy boyutunun, Haneler ile sadece dolaylı ilişkisi (İlgili Kişiler aracılığıyla) vardır ve bu nedenle Portföy boyutu özellikleri, hane metriklerini analiz etmek için doğrudan kullanılamaz. Müşterileri hane üyeleri olarak kavrayarak gelişmiş bir müşteri hizmeti sunmak üzere hane raporlarını portföy raporlarıyla birleştirebilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İlgili Kişi

Hane

Hane İlgili Kişisi

Portföy

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Hane Metrikleri

- Toplam Hane Varlıkları
 - Toplam Hane Varlıkları
 - Toplam Hane Varlıkları (000)
 - Ortalama Toplam Hane Varlıkları
 - Ortalama Toplam Hane Varlıkları (000)
- Toplam Hane Harcamaları
 - Toplam Hane Harcamaları
 - Toplam Hane Harcamaları (000)
 - Ortalama Toplam Hane Harcamaları
 - Ortalama Toplam Hane Harcamaları (000)

- Toplam Hane Geliri
 - Toplam Hane Geliri
 - Toplam Hane Geliri (000)
 - Ortalama Toplam Hane Geliri
 - Ortalama Toplam Hane Geliri (000)
- Toplam Hane Borcu
 - Toplam Hane Borcu
 - Toplam Hane Borcu (000)
 - Ortalama Toplam Hane Borcu
 - Ortalama Toplam Hane Borcu (000)
- Toplam Hane Net Değeri
 - Toplam Hane Net Değeri
 - Toplam Hane Net Değeri (000)
 - Ortalama Toplam Hane Net Değeri
 - Ortalama Toplam Hane Net Değeri (000)
- Toplam İlgili Kişi Varlıkları
 - Toplam Varlıklar
 - Toplam Varlıklar (000)
 - Ortalama Toplam Varlıklar
 - Ortalama Toplam Varlıklar (000)
- Toplam İlgili Kişi Harcamaları
 - Toplam Harcama
 - Toplam Harcama (000)
 - Ortalama Toplam Harcama
 - Ortalama Toplam Harcama (000)
- Toplam İlgili Kişi Geliri
 - Toplam Gelir
 - Toplam Gelir (000)
 - Ortalama Toplam Gelir
 - Ortalama Toplam Gelir (000)
- Toplam İlgili Kişi Borcu
 - Toplam Borçlar
 - Toplam Borç (000)

- Ortalama Toplam Borç
- Ortalama Toplam Borç (000)
- Toplam İlgili Kişi Net Değeri
 - Toplam Net Değer
 - Toplam Net Değer (000)
 - Ortalama Toplam Net Değer
 - Ortalama Toplam Net Değer (000)
- Özel Hane Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
- Toplanan İlgili Kişi Sayısı
- Toplanan Servis İsteği Sayısı
- Toplanan Satış Olanağı Sayısı
- İlgili Kişi Sayısı
- İlgili Kişi Servis İstekleri Sayısı
- İlgili Kişi Satış Olanakları Sayısı
- Hane Sayısı

Kullanım Notları

İlgili Kişi boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Portföy boyutu, yöneticiniz Şirket Profili sayfasında Portföy Hesaplarından Taahhüt/Varlık Kayıtlarını Hariç Tut seçeneğini kullanarak finansal olmayan varlıkları özel olarak hariç tutmadığı sürece, normalde taahhütler gibi finansal olmayan varlıkları içerir.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler*le bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihiçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, İlgili Kişi boyutu İlgili Kişi Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de İlgili Kişi Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan İlgili Kişi Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Oluşturma Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan bir Oluşturma Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyut optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

İlgili Kişi

Satış Olanakları Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, satış olanağı metriklerini firmaya, firma bölgesine, kampanyaya, ilgili kişiye, tarihe, satış olanağına, iş fırsatına, sahip olan kullanıcıya ve asıl iş ortağı firmaya göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı; satış olanağı kalitesini, satış olanağı dönüştürmesini ve satış olanaklarıyla ilişkili gelirleri analiz eden metrikleri içerir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

İlgili Kişi

Tarih

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

Satış Olanağı

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Satış Olanağı Metrikleri

- Firma Bölge Hiyerarşisi
 - Üst Düzey Bölge Adı
 - Düzey 8 Bölge Adı
 - Düzey 7 Bölge Adı
 - Düzey 6 Bölge Adı
 - Düzey 5 Bölge Adı

1138 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- Düzey 4 Bölge Adı
- Düzey 3 Bölge Adı
- Düzey 2 Bölge Adı
- Düzey 1 Bölge Adı
- Satış Olanağı Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
- Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Yeni İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Kapatılan Satış Olanağı Geliri
- Beklenen Satış Olanağı Geliri
- Satış Olanağı için İş Fırsatı Geliri

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarını firma, bölge, kampanya, ilgili kişi, sahip ve tarih boyutlarına göre analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatı ve kota metriklerini içeren çoklu bilgi konu alanıdır. Bu konu alanında iş fırsatı metrikleri en tanecikli düzeyde tanımlanır ve bu nedenle olası her boyuta göre analiz edilebilir. Ancak, Kota metrikleri daha az tanecikli düzeydedir ve Tarih (Ay), Kota, Sahip de dahil yalnızca sınırlı boyutlara göre analiz edilebilir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Kapanış Tarihi

Açılış Tarihi

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

Asıl İş Ortağı Firma

Kota

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Aşağıdakiler bu konu alanında anahtar metriklerdir:

Gelir (Beklenen ve Kapatılan)

İş Fırsatı Sayısı (Açık ve Kapatılan)

Kazanma Sayısı

Kota miktarları

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Gelir

- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- Gelir (000)
- Beklenen Gelir (000)
- Kapatılan Gelir (000)
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Kota metrikleri İş Fırsatı boyut düzeyinde tanımlanmadığı için, İş Fırsatı boyut öznitelikleri rapordayken bu metrikler boş hücreler olarak görüntülenir.

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatları Raporlama konu alanı ve İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı farklı metrikler sağlar. Bu konu alanlarından birini seçmeden önce, ihtiyaçlarınıza en uygun konu alanını seçtiğinizden emin olmak için her ikisinde de sağlanan metrikleri gözden geçirin,

İş Fırsatları ve Rakipler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi analiz etmenize olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatı konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, iş fırsatı kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip rakip firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir iş fırsatının tüm rakiplerini göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, iş fırsatları ile rakip firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir rakip firmayla ilişkisi olmayan iş fırsatları bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. Rakip firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Kapanış Tarihi

Kapanış Tarihi

İş Fırsatı

İş Fırsatı Rakibi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri

- Dizin Oluşturulan Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Sayı
- Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Gelir
- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- Gelir (000)
- Beklenen Gelir (000)
- Kapatılan Gelir (000)
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı

Kullanım Notları

Firma boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatları ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkiyi analiz etmenize olanak tanır. Bu alan, iş fırsatı konu alanlarıyla hemen hemen aynıdır. Tek fark, iş fırsatı kayıt tipiyle çok noktadan çok noktaya ilişkiye sahip iş ortağı firma boyutunu içermesidir. Bu konu alanı, bir iş fırsatının tüm iş ortaklarını göstermek üzere rapor oluşturmanıza olanak tanır. Bu konu alanı, iş ortaklarıyla iş ortağı firmalar arasındaki çok noktadan çok noktaya ilişkileri temsil ettiği için, en az bir iş ortağı firmayla ilişkisi olmayan iş fırsatları bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz. İş ortağı firma ilişkisini tanımlayan ve raporlama için kullanılabilen öznitelikler arasında şunlar bulunur:

Birincil İlgili Kişi

Rol

Raporlar

Ters Rol

Başlangıç Tarihi

Bitiş Tarihi

Güçlü Yönler

Zayıf Yönler

Açıklamalar

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

Kapanış Tarihi

Açılış Tarihi

İş Fırsatı

İş Fırsatı İş Ortağı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

İlişki İlgili Kişisi

Bölge

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Metrikleri

- İş Fırsatı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı

- Gelir
- Beklenen Gelir
- Kapatılan Gelir
- Gelir (000)
- Beklenen Gelir (000)
- Kapatılan Gelir (000)
- İş Fırsatları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı

Kullanım Notları

Firma ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

İş Fırsatı İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bir iş fırsatı ile ilişkili tüm ilgili kişiler hakkında veya birden çok iş fırsatı ile ilişkili bir ilgili kişi hakkında raporlama yapmak için bu konu alanını kullanabilirsiniz. Diğer iş fırsatı konu alanlarında yalnızca iş fırsatının birincil ilgili kişisi hakkında raporlama yapabilirsiniz. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Yok.

Kullanım Notları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

İş Fırsatı Ürün Gelirleri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatı ürün gelirlerini firmaya, firma bölgesine, kampanyaya, iş fırsatına, iş fırsatı ürününe, sahip olan kullanıcıya, ürüne ve ürün kategorisine göre analiz etmenize olanak tanır. Yenilenen her ürün geliri kaydı farklı bir başlangıç tarihine sahip olabileceği için, bu konu alanına ilişkin detay düzeyi en düşük düzeydedir ve iş fırsatındaki yenilenen her ürün geliri için bir satır içerir. Bu konu alanı en yüksek detay düzeyinde olduğundan, desteklenen boyutların herhangi bir düzeyinde veri toplamaya ilişkin en yüksek esnekliği sağlar. Bu konu alanında, aynı rapora hem iş fırsatı ürün gelirini hem de kota metriklerini dahil etmenize olanak tanıyacak şekilde kota boyutu ve metrikler de bulunur.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM

Raporlar

tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Firma Bölgesi

Kampanya

İş Fırsatı

İş Fırsatı Ürün Geliri

Kullanıcının Sahip Olduğu

Birincil İlgili Kişi

Ürün

Ürün Kategorisi

Kota

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Kampanya

İş Fırsatı

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Fırsatı Ürün Geliri Metrikleri

- Ürün Sayısı
- Ortalama Ürün Sayısı

Kota Metrikleri

- Kota Değeri

Kullanım Notları

Firma ve Birincil İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Bu konu alanıyla oluşturulan raporlar, raporda görüntülenen her gelir kaydı için özet bir gelir kaydı satırı içerir. Özet gelir kaydı satırlarının rapora dahil edilmesini istemiyorsanız Ürün Adı alanını rapora ekleyin veya [İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanını kullanın](#) (bkz. "[İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1026).

İş Fırsatı Ekibi Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, iş fırsatlarıyla iş fırsatı ekipleri arasındaki ilişkinin raporlanmasına olanak tanır. Bu konu alanını, bir iş fırsatına dahil olan ekip üyelerini sorgulamak için kullanın. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya.

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Firma

İş Fırsatı

İş Fırsatı Ekibi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Metrikler

Yok.

Kullanım Notları

Veri Görünürlüğü. Bu konu alanı, profilinizde tanımladığınız ayarlardan bağımsız olarak her zaman Ekip Görünürlüğü modunu kullanır. Bu nedenle, sahip veya ekip üyesi olduğunuz tüm iş fırsatlarını her zaman raporlayabilirsiniz.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Siparişler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Siparişleri hesaba, ilgili kişiye, tarihe, iş fırsatına, sahibine ve ürün boyutlarına göre analiz etmek için bu konuyu kullanın.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Tarih

İş Fırsatı

Sipariş

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Sipariş Sayısı

Sipariş Kalem Miktarı

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart

1154 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018

alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Sipariş

Kullanıcının Sahip Olduğu

Ürün

Kullanım Notları

Bu konu alanı birden çok boyuta sahiptir, ancak boyutları fark gözetmeksizin karıştırmak için dikkat göstermelisiniz. Tüm boyut ve metrik birleşimleri kullanışlı sonuç üretmez.

'Sipariş Sayısı' metriği sadece doğrudan ilişki (Hesap, İlgili Kişi, Tarih, İş Fırsatı ve Sahibi boyutları) yoluyla toplanabilen Sipariş boyutları için geçerlidir ancak Ürün boyutu yoluyla toplanan Sipariş boyutları ile kullanılamaz çünkü Ürün ve Sipariş boyutları arasında doğrudan ilişki yoktur.

Ürün boyutu sadece Sipariş Kalemi ile ilişkilidir, yine de Sipariş boyutunu kullanarak Sipariş detaylarıyla Ürün raporlayabilirsiniz.

İş Ortakları Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü'nde kullanılabilir.

İş Amacı

İş Ortakları Raporlama konu alanı, iş ortaklarını analiz etme ve yeterlilik kazanan satış olanaklarının sayısı ve iş fırsatı tüm satış olanaklarının toplam geliri de dahil önemli performans metriklerini ölçme yeteneği sağlar.

İlişki Tipi

Özet

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Oluşturma Tarihi

Kullanıcının Sahip Olduğu

İş Ortağı

Bölge

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

İş Ortağı Metrikleri

Özel İş Ortağı Metrikleri

- Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Dizin Oluşturulan Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Sayı
- İş Ortağı Sayısı
- Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
- İptal Edilen Servis İsteği Sayısı
- Kapatılan İş Fırsatlarının Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Satış Olanağı Sayısı
- İş Fırsatına Dönüştürölen Satış Olanakları Sayısı
- Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Kazanma İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
- Açık İş Fırsatı Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- İş Fırsatları Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
- Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
- Sİ Sayısı
- Kazanma Sayısı
- Ortalama İş Fırsatı Aşaması Sayısı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı

- Kapatılan Gelir
- Kapatılan Gelir (000)
- Kapatılan Satış Olanağı Geliri
- Beklenen Satış Olanağı Geliri
- Satış Olanağı için İş Fırsatı Geliri
- Gelir
- Gelir (000)

Kullanım Notları

Önceki metrikler Satış Olanaklarının, İş Fırsatlarının ve Servis İsteklerinin Asıl İş Ortağı Firmasına dayalıdır.

Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Bu konu alanı, doktorları daha iyi anlamak, içeriği geliştirmek ve doğru mesajı, doğru kişiye, doğru zamanda iletmek için bir ilaç şirketindeki çeşitli rollerin gerektirdiği bilgileri sağlar. Örneğin, bir pazarlama yöneticisi çeşitli segmentlerdeki detaylandırma eğilimlerini, teminat performansını ve yanıtları analiz edebilir. Bu bilgiler sayesinde, yönetici teminatı gözden geçirebilir veya müşteri tabanını tekrar segmentlere ayırabilir ve sonra da müşterileri buna göre hedefler. Bir satış yöneticisi, bir bölgedeki iyi ve kötü performans sahiplerini bulmak ve gerektiğinde ekibe süreç koçluğu etmek için detaylandırma eğilimlerini analiz edebilir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Mesaj Yanıtı

Mesaj Planı

Mesaj Planı Ögesi

Ürün

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Firma Metrikleri

- Firma Sayısı

Aktivite Metrikleri

- Aktivitelere Sahip Firma Sayısı
- Aktivite Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı

İlgili Kişi Metrikleri

- Özel İlgili Kişi Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
- İlgili Kişi Sayısı

Mesaj Yanıtı Metrikleri

- Mesaj Yanıtı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
 - Dizin Oluşturulan Sayı
- Mesaj Yanıtları Sayısı
- Ortalama Sıra Sayısı

Mesaj Planı Öğe Metrikleri

- Mesaj Planı Ögesi Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı

Raporlar

- Dizin Oluşturulan Sayı
- Mesaj Planı Öğeleri Sayısı
- Ortalama Sıra Sayısı

Mesaj Planı Metrikleri

- Mesaj Planı Özel Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
 - Dizin Oluşturulan Sayı
- Mesaj Planı Sayısı

Kullanım Notları

Aktivite boyutu, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Fiyat Teklifi Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur. Fiyat Teklifleri nesnesi yönetici tarafından sağlanmalıdır.

İş Amacı

Hesap, tarih veya sahibi boyutlarına göre fiyat tekliflerini analiz etmek için bu konu alanını kullanın.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Tarih

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

1160 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Fiyat Teklifi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Fiyat Teklifi Özel Metrikleri

Fiyat Teklifi Sayısı

Kullanım Notları

Yok.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Fiyat Teklifi

Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, servis isteklerini firma, ilgili kişi, servis isteği, kullanıcı, iş ortağı ve tarih boyutlarına göre analiz etme yeteneği sağlar. Servis isteklerinin ne kadar zamandır açık olduğu ve kapatılmaları için ortalama süre de dahil, müşteri servis isteği organizasyonuna ilişkin önemli performans metriklerini ölçmenize ve analiz etmenize yardımcı olur. Bu servis isteği performans metriklerinin kullanılması, şirketinizin müşteri memnuniyetini ve çalışan üretkenliğini artırmasına, operasyonel maliyetleri azaltmasına yardımcı olabilir.

İlişki Tipi

Basit

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize*

Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar)

Edilmiş Özel Metrikleri. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Kapanış Tarihi

Açılış Tarihi

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma (yalnızca Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition uygulamasında kullanılabilir)

Servis İsteği

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Servis İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Servis İsteği Metrikleri

- Özel Servis İsteği Metrikleri
 - Dizin Oluşturulan Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
 - Dizin Oluşturulan Sayı
 - Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Servis İsteği Sayısı
- Açık Sİ Sayısı
- Kapatılan Sİ Sayısı
- Bekleyen Sİ Sayısı
- İptal Edilen Sİ Sayısı
- Ortalama Açık Sİ Yaşı
- Ortalama Sİ Kapatma Günü Sayısı

Kullanım Notları

Hesap, İlgili Kişi ve Servis İsteği boyutları, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Servis isteği ilişkisine yönelik iş fırsatındaki metrikleri ve özellikleri analiz etmek için İş Fırsatı boyutunu kullanın.

Paylaşılan Aktiviteler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, paylaşılan aktiviteleri firma, ilgili kişi ve kullanıcı boyutlarına göre analiz etme yeteneği sağlar. Bu aktiviteler, Oracle CRM On Demand uygulamasında bir veya daha fazla kullanıcı tarafından paylaşılabilirdiği için, bu konu alanını kullanarak paylaşılan aktiviteleri raporlayabilirsiniz. En az bir kullanıcı tarafından paylaşılmayan aktiviteler bu konu alanı kullanılarak raporlanamaz.

İlişki Tipi

Çok noktadan çok noktaya

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

Aktivite

İlgili Kişi

Metrikler

Yok

Kullanım Notları

Hesap, Aktivite ve İlgili Kişi boyutları, metrikleri ve ilgili öznitelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Bu konu alanında aktivite kaydının veri görünürlüğü o aktivite kaydının defter ilişkilendirmesi ile denetlenmez. Aktivite kayıtlarını bu konu alanında görebilmeniz için aktivite kaydının sahibi olmanız veya aktivite kaydının sizinle paylaşılması gerekir.

Çözümler Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanında çözümleri ürün, ürün kategorisi, servis isteği ve bitiş tarihi boyutlarına göre ve çözümler arasındaki ilişkiler ve bunlarla ilişkili servis istekleri boyutlarına göre analiz edebilirsiniz. Ayrıca, şirketinizin çözümlerin statüsünü ve etkinliğini değerlendirmesine yardımcı olacak önemli çözüm ve ilgili servis istekleri metriklerini de analiz edebilirsiniz.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Geçerlilik Son Tarihi

Ürün

Ürün Kategorisi

Servis İsteği

Çözüm

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metriklerle* bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Özel Çözüm Metrikleri

- Dizin Oluşturulan Ortalama Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Ortalama Sayı
- Dizin Oluşturulan Para Birimi
- Dizin Oluşturulan Sayı

Çözüm Sayısı

Onaylanan Çözüm Sayısı

Yayınlanan Çözüm Sayısı

Kullanımda Olmayan Çözüm Sayısı

Sİ Sayısı

Açık Sİ Sayısı

Kapatılan Sİ Sayısı

Kullanım Notları

Ürün Kategorisi boyutu bağımsız bir boyuttur; diğer konu alanlarında olduğu gibi ürün temelli değildir. Çözümler kullanıcı arayüzündeki özel davranışını eşleştirmek için özellikle bu şekildedir; burada ürün kategorisi ürün değeri olmadan bir çözüme atanabilir.

Servis İsteği boyutu, metrikleri ve ilgili öznelikleri herhangi bir düzeyde analiz etmenize olanak tanıyan bir Defter hiyerarşisi içerir.

Özel Fiyatlandırma Ürünleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Özel fiyatlandırma istekleri, iş ortaklarının ve marka sahiplerinin, iş ortağının marka sahibinden bir ürüne ilişkin daha düşük fiyat istediği (rekabet satış anlaşması veya genel düşük fiyat eğilimleri gibi çeşitli nedenlerle) bir dizi iş süreci yürütmesine olanak tanır.

Bu konu alanı, iş ortağı performansını değerlendirebilmeniz için özel fiyatlandırma isteklerine ve özel fiyatlandırma ürünlerine ilişkin gerçek zamanlı analiz ve raporlama gerçekleştirme yeteneği sağlar. İndirim etkisini ve kanaldaki ürün performansını ölçmek üzere her ürün, iş ortağı ve üç aylık dönem için yetki verilen fiyat indirimleri gibi metrikleri ve bilgileri kullanabilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

Tarih

Satış Anlaşması Kaydı

Son Kullanıcı (Hesap)

Son Onaylayan (Kullanıcı)

İş Fırsatı

Kullanıcının Sahip Olduğu

Asıl İş Ortağı Firma

Ürün

Ürün Kategorisi

Özel Fiyatlandırma İsteği

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Özel Fiyatlandırma Ürünü Metrikleri

- Özel Fiyatlandırma İsteklerinin Sayısı
- Yetki Verilen Tutar
- Yetki Verilen Tutar (000)
- İstenen Tutar
- İstenen Tutar (000)
- Yetki Verilen Ortalama Tutar
- İstenen Ortalama Tutar
- Yetki Verilen Ortalama Maliyet
- Yetki Verilen Ortalama İndirim Yüzdesi
- Ortalama MSRP
- Ortalama Satınalma Maliyeti
- Ortalama Tutar
- İstenen Ortalama Maliyet
- İstenen Ortalama İndirim Yüzdesi
- İstenen Ortalama Yeniden Satış Fiyatı
- Önerilen Ortalama Yeniden Satış Fiyatı
- Miktar

Kullanım Notları

Son Kullanıcı boyutu, Hesap boyutudur. Son Onaylayan boyutu, Kullanıcı boyutudur.

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler*le bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihçesi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
------------	--------------------------------------

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesneler 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanakları	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Taşıtlar Raporlama Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanı, taşıtlarla ilgili metriklerin taşıt ve bayi boyutlarına ve ilişkili başka boyut nesnelere (örneğin, firma, ilgili kişi, tarih, bayi ve ürün) göre analiz etme yeteneği sağlar.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Tarih

Bayi

Ürün

Taşıt

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Taşıt Metrikleri

- Özel Taşıt Metrikleri
- Taşıt Sayısı

Kullanım Notları

Optimize Edilmiş Özel Alanlar

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş özel alanlara sahiptir. Optimize edilmiş özel alanlar adın *Optimize Edilmiş Özel Alanlar* veya *Optimize Edilmiş Özel Metrikler* ile bittiği klasörlerde bulunur; örneğin *Firma Optimize Edilmiş Özel Alanları* ve *İş Fırsatı Optimize Edilmiş Özel Metrikleri*. Kayıt tipi spesifik bir konu alanındaki tetikleyen nesne ise CUR, INT veya NUM tipindekiler gibi sayısal özel alanlar optimize edilmiş özel metrikler klasöründe metrik olarak bulunur. Örneğin, Firma kayıt tipi Firma Tarihi konu alanında tetikleyen nesnedir.

Aşağıdaki kayıt tiplerinde, optimize edilmiş özel alanlar ve Oracle CRM On Demand Answers uygulamasındaki metrik kapsamı bulunur ve bu kayıt tiplerinin bir veya daha fazlası bu konu alanında boyut veya olgu olarak bulunabilir:

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
Firma	Tüm optimize edilmiş alanlar
Aktivite	Tüm optimize edilmiş alanlar
Değerlendirme	Tüm optimize edilmiş alanlar
Kampanya	Tüm optimize edilmiş alanlar
İlgili Kişi	Tüm optimize edilmiş alanlar
Özel Nesnelere 1-40	Yalnızca CO1, CO2, CO3, CO4, CO5 ve CO9'daki tüm optimize edilmiş alanlar
Satış Olanağı	Tüm optimize edilmiş alanlar
İş Fırsatı	Tüm optimize edilmiş alanlar

Kayıt Tipi	Oracle CRM On Demand Answers Kapsamı
İş Fırsatı Ekibi	Her tipten ilk beş optimize edilmiş alan
Ürün	Tüm optimize edilmiş alanlar
Gelir	Tüm optimize edilmiş alanlar
Servis İsteği	Tüm optimize edilmiş alanlar

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar Kod veya UTC kelimeleriyle sona erer. Örneğin, İlgili Kişi boyutu Atama Filtresi 1 alanına sahip. Ayrıca, bir de Atama Filtresi 1 alanının optimize edilmiş versiyonu olan Atama Filtresi 1 alanı vardır. Benzer şekilde, Oluşturma Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan bir Oluşturma Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin daha fazla bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Firma

İlgili Kişi

Tarih

Bayi

Taşıt

Raporların Görünümünü Değiştirme

Raporlar ayarlarken veya güncellerken, raporların görsel görünümünü değiştirebilirsiniz, buna estetik biçimlendirme denir. Estetik biçimlendirme uygulayabilirsiniz, estetik biçimlendirme özelliklerini kopyalayıp yapıştırabilirsiniz ve stil şablonu olarak kullanılmak üzere biçimlendirilmiş rapor kaydedebilirsiniz.

Biçimlendirdiğiniz öğeye bağlı olarak, iletişim kutusunda, yazı tipi, hücre ve kenarlık denetimleri, arkaplan rengi, hücre dolgusu ve HTML için özel CSS stili seçenekleri gibi ek biçimlendirme seçenekleri gibi farklı seçenekler görüntülenir.

Şunların görünümünü değiştirebilirsiniz:

Sütunlar ve bölümler, örneğin arkaplan rengi ve kenarlıklar

Tablolardaki sütunlar

Başlıkların boyutu

Bir öğeye uyguladığınız, tablodaki bir sütun gibi, estetik biçimlendirme özellikleri aralığını kopyalayabilir ve bunları tablodaki başka bir sütun veya başka bir tablodaki sütun gibi aynı tipte bir öğeye yapıştırabilirsiniz. Ayrıca, görünüm öndeğerini geri yükleyebilirsiniz. Bunu yapmak için, iletişim kutularının sağ üstündeki simgeleri kullanın.

Kopyalamayı ve yapıştırmayı destekleyen görünümler, tablo, özet tablo ve grafik görünümelerini içerir.

Raporları Stil Şablonları Olarak Kaydetme Hakkında

Bir raporun estetik görünümünü özelleştirdikten ve kaydettikten sonra, raporu şablon olarak kullanabilirsiniz. Bu, kaydedilen rapordaki biçimlendirmeyi yeni veya mevcut raporlara uygulamanıza olanak tanır.

Kaydedilen raporun şablon olarak kullanılmasını destekleyen görünümler, tablo, özet tablo ve grafik görünümelerini içerir.

Bu konuda aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye bilgiler bulunmaktadır:

Bir raporun görsel görünümünü biçimlendirme

Biçimlendirme özelliği kopyalama ve yapıştırma

Bir özelliğin görünümün öndeğerini geri yükleme

Kaydedilen raporu şablon olarak kullanma

Bir raporun görsel görünümünü biçimlendirmek için

- 1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Analizi Aç'a tıklayın.
- 4 Üzerinde çalışmak istediğiniz raporu seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 5 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında estetik biçimlendirme iletişim kutusunu açın ve aşağıdakilerden birini yapın:
 - 1. Adımda, Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın ve Sütun Özellikleri iletişim kutusunda Stil sekmesine tıklayın.
 - 2. Adımda, Formatı Düzenle iletişim kutusunu açın ve aşağıdakilerden birini yapın:
 - Başlık veya Tablo için, Format Görünümü düğmesine tıklayın.
 - Özet tablo görünümünde, Özet Tablo Görünümü Özellikleri düğmesine ve Alternatif formatı belirle düğmesine tıklayın.

NOT: Tablo görünümünde, sütunu biçimlendir düğmesine tıklayıp Değer Formatı sekmesini de kullanabilirsiniz. Özet tablo görünümünde, bölüm özellikleri düğmesine tıklayıp Bölüm Özellikleri sekmesini de kullanabilirsiniz.

Estetik format iletişim kutusu açılır.
- 6 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulamak istediğiniz efektleri (altı çizili gibi) seçin.

NOT: Bazı öğeler için bu seçenek kullanılamaz.
- 7 Hücre alanında, hizalama ve arkaplan rengini ayarlayın.

NOT: Yatay hizalamada, metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimi soladır. Sayısal veriler için en yaygın kullanılan yaslama biçimi sağdır.

Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

- 8 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.

İPUCU: Yer açılan listesinin yanındaki üst, alt, sol veya sağ kenarlıklara tıklayarak özel kenarlıkları seçebilir veya onların seçimini kaldırabilirsiniz.

- 9 Hücre içi boşluğu biçimlendirmek için, Ek Biçimlendirme Seçenekleri'ne tıklayın ve hücre içeriklerinin genişlik ve yükseklik değerlerini ve içeriklerin üst, alt, sol ve sağındaki boşluğu belirtin.

Değerler piksel cinsinden belirtilir.

- 10 Oracle CRM On Demand stil tablolarında belirtilen stil ve sınıf unsurlarını geçersiz kılmak için, Özel CSS Stili Seçenekleri alanında kendi seçimlerinizi yapın:

a Kullanmak istediğiniz ayarlara tıklayın.

b Sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.

NOT: Gelişmiş stil biçimlendirme seçenekleri, basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.

- 11 Tamam'a tıklayın.

Biçimlendirme özelliği kopyalamak ve yapıştırmak için

- 1 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, biçimlendirmesini kopyalamak istediğiniz, satır, sütun veya tablo hücresi gibi bir öğeye gidin.
- 2 Estetik Biçimlendirme iletişim kutusunu açın, Biçimlendirmeyi Kopyala düğmesine tıklayın ve Estetik Biçimlendirme iletişim kutusunu kapatmak için İptal'e tıklayın.
- 3 Biçimlendirmeyi yapıştırmak istediğiniz öğeye gidin.
- 4 Estetik Biçimlendirme iletişim kutusunda, biçimlendirmeyi yapıştır düğmesine tıklayın ve değişiklikleri uygulamak için Tamam'a tıklayın.

Görünüm öndeğerini geri yüklemek için

Bir öğe ile ilgili Estetik Biçimlendirme iletişim kutusunu açın ve Biçimlendirmeyi Temizle düğmesine tıklayın.

Bazı görünüm tipleri için, görünümü eklediğinizde, aşağıdaki prosedürde açıklandığı gibi, kaydedilen bir raporu şablon olarak kullanabilirsiniz.

Kaydedilen raporu şablon olarak kullanmak için

- 1 Analiz Oluştur ve Görüntüle sayfasında, Adım 2 Yerleşim Oluştur'a gidin.
- 2 Görünüm Ekle'ye tıklayın ve istediğiniz görünümü seçin.

- 3 Başka Bir Analizden Görünüm Biçimlendirmesi İçe Aktar düğmesine tıklayın, bu çalışma alanının üstündedir:



Not: 2. Adımdaki (Yerleşimler Oluşturma) biçimlere sahip raporlardan biçimlendirme içe aktarabilirsiniz. 1. Adımdan (Ölçüt Tanımlama) biçimlendirme içe aktarılamaz.

- 4 Kaydedilen Biçimi İçe Aktar iletişim kutusunda, kaydedilen rapora gidin ve Tamam'a tıklayın.
- 5 Kaydedilen Sonuçlar düğmesine veya Analiz Önizleme düğmesine tıklayın.

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma

Optimize edilmiş alanlar *Kod* (seçim listeleri için) veya *UTC* (Eşgüdümlü Evrensel Saat) (tarih saat alanları için) kelimeleriyle biter. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, rapor performansını artırır.

Filtrelerdeki Kod Alanları

Kod alanları, çok dilli seçim listeleri için dil bağımsız kodundaki seçim listesi değerlerini saklar. Oracle CRM On Demand uygulamasında, dil bağımsız kodlarını ve her dil için tek tek girişleri kullanarak birden çok dili yönetirsiniz. Örneğin, Aktif durumundaki dil değeri için durum alanı şu şekilde uygulanabilir.

Dil	Değer	Dil Bağımsız Kodu
İngilizce	Aktif	Aktif
Fransızca	Actif	Aktif
Almanca	Aktiv	Aktif
İspanyolca	Activo	Aktif

Aktif firmaları filtrelemek için, Durum Kodu alanı (Durum alanının optimize edilmiş versiyonu) ve Dil Bağımsız Kodu değeri (bu durumda Aktif) için bir filtre oluşturursunuz. Kullandığınız dil ne olursa olsun, Dil Bağımsız Kodu değerinin sorgulanması rapor performansını geliştirir. Bunun nedeni, diğer dillerin sorgulanması için ek bir çeviri adımının gerekli olmamasıdır.

Bir Seçim Listesi için Dil Bağımsız Kodu Değerlerinin Görüntülenmesi

Bir seçim listesi için Dil Bağımsız Kodu değerlerini görüntülemek için, aşağıdaki prosedürü kullanın.

Bir seçim listesi için Dil Bağımsız Kodu değerlerini görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Yönetici genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Uygulama Özelleştirme bölümünde, Uygulama Özelleştirme bağlantısına tıklayın.

- 3 Kayıt Tipleri Kurulumu bölümünde, gerekli kayıt tipinin bağlantısına tıklayın.
- 4 Alan Yönetimi bölümünde, *kayıt tipi* Alan Kurulumuna tıklayın.
- 5 Alanlar sayfasında, istediğiniz seçim listesi alanının Seçim Listesini Düzenle bağlantılarından birine tıklayın. Dil Bağımsız Kodu değerleri No sütununda yer alır.

Filtrelerdeki UTC Alanları

UTC alanlarını kullandığınızda, şirket veya kullanıcı saat dilimlerine dönüştürülmezler böylece rapor performansı artar. Veritabanında tarih saat alanlarının dizini oluşturulduğunda performans daha da artar. Bu alanları raporlarınızda gizleyebilir ve bunun yerine düzeltilmiş saat dilimleri olan alanları kullanabilirsiniz.

Hiyerarşiler Hakkında

Firma, defteri iş fırsatı ve bölge gibi bazı veri nesneleri hiyerarşik (ağaç) bir yapıyı destekler. Örneğin, bölge hiyerarşisi birden çok konu alanında görüntülenir ve genellikle satış bölgesi bilgilerini kaydetmek için kullanılır. Oracle CRM On Demand 10 hiyerarşi düzeyini destekler. Örneğin, Amerika Birleşik Devletlerinde bir şirket için uygulanan bölge hiyerarşisi şu tür bir yapıya sahip olabilir:

En Üst Düzey ABD olarak ayarlanır.

Düzey 8'de şu girişler vardır: Kuzey Doğu, Güney, Orta Batı ve Batı.

Düzey 7'de alt girişler vardır, örneğin Kuzey Doğu bölgesinde şunlar bulunur: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island ve Connecticut.

Düzey 6'da daha alt girişler vardır. Örneğin, Massachusetts girişinde şunlar bulunur: Boston, Cape Cod, Doğu Massachusetts ve Batı Massachusetts.

Düzey 5 daha önceki bölgeleri daha da küçük parçalara böler. Örneğin Cape Cod bölgesinde şunlar bulunur: Lower Cape, Outer Cape, Hyannis ve Barnstable.

Düzey 4 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 3 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 2 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 1 bu örnekte kullanılmamıştır.

Aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi önceki hiyerarşi daha da sıkıştırılmıştır. Desteklenen maksimum hiyerarşi düzeyi sayısı 10'dur. Bir hiyerarşide on düzeyden daha az sayıda düzey varsa, bu düzeylerde en düşük düzey değerleri tekrarlanır (Düzey 5'ten Düzey 1'e kadar Hyannis). Bu özellik, ilgili metriklerinizi her hiyerarşi düzeyinde raporlamanızı sağlar.

Üst Düzey Bölge Adı	ABD
Düzey 8 Bölge Adı	Kuzey Doğu
Düzey 7 Bölge Adı	Massachusetts
Düzey 6 Bölge Adı	Cape Cod

Düzy 5 Bölge Adı	Hyannis
Düzy 4 Bölge Adı	Hyannis
Düzy 3 Bölge Adı	Hyannis
Düzy 2 Bölge Adı	Hyannis
Düzy 1 Bölge Adı	Hyannis

Kullanıcı arayüzünde hiyerarşi özniteliği ana boyut klasörünün altındaki bir alt klasörde bulunur, örneğin hesap, bölge vb. Tüm girişler alfabetik sırayla görüntülenir.

Adım 1: Ölçüt Tanımlama

Raporlarınızın ölçütlerini Ölçüt Tanımla sayfasında tanımlarsınız. Ölçüt Tanımla sayfasında, yeni bir analiz oluşturun veya mevcut bir analizi açın.

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım yönergeleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Raporlara Sütun Ekleme](#) (sayfa 1178)

[Raporlara Özel Alan Ekleme](#) (sayfa 1179)

[Sütunlara Filtre Ekleme](#) (sayfa 1179) (isteğe bağlıdır ancak önerilir)

[Sütun Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1188)

[Sütun Formüllerini Ayarlama](#) (bkz. "Sütun Formülleri Ayarlama" sayfa 1199)

[Analizlere İşlem Bağlantıları Ekleme](#) (bkz. "Adding Action Links to Analyses" sayfa 1617) (isteğe bağlı)

[Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme](#) (sayfa 1203)

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Raporlarda Adres Kullanma Hakkında](#) (sayfa 1204)

[Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme](#) (sayfa 1204)

Raporlara Sütun Ekleme

Rapor oluştururken veya değiştirirken, raporunuz istediğiniz tüm verileri içerecek şekilde sütun eklersiniz.

NOT: Raporlarınızdaki dönemler, standart takvimler farklılık gösterebilen, şirketinizin mali takvimine dayalı olabilir. Örneğin, şirketinizin mali yılı her takvim yılında 1 Haziran'da başlayabilir. Şirketiniz Oracle CRM On Demand uygulamasında mali takvim yılını değiştirmişse, tarihsel analizleri, birden fazla yıla yayılıyorsa dikkatle gözden geçirmelisiniz. Önceki mali takviminize dayalı raporlardaki veriler, yeni bir mali takvim kullanan verilerle hizalanamaz.

Raporunuza sütun eklemek için

- 1 Aktif Konu Alanı bölümünde, raporlara ekleyebileceğiniz sütunları görüntülemek üzere Sütun listelerini genişletin.
- 2 Rapora eklemek istediğiniz sütunlara tıklayın.

NOT: Bir sütundaki X simgesine tıklayarak, söz konusu sütunu rapordan kaldırabilirsiniz. Sütunların sırasını, yeni konuma sürükleyip bırakarak değiştirebilirsiniz.

Raporlara Özel Alan Ekleme

Raporlara ve analizlere sütun olarak özel alanlar ekleyebilirsiniz. Raporlara sütun ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporlara Sütun Ekleme](#) (sayfa 1178).

Birden çok dilli dağıtımlar için, özel alanları kullanılan her dile çevirmeniz gerekir; böylece bu alanlar raporlara ve analizlere eklenebilir hale gelir. Örneğin, bir özel alan İngilizce olarak oluşturulduysa, bir Alman kullanıcının özel alanı görebilmesi ve bir raporda veya analizde kullanabilmesi için Almanca'ya çevrilmesi gerekir.

Sütunlara Filtre Ekleme

Ölçüt Tanımla sayfasında, raporunuzdaki sütunlar için filtreler ayarlayabilirsiniz. Bir filtre, rapor çalıştırıldığında görünen sonuçları sınırlar ve yalnızca ölçütlerle eşleşen sonuçları gösterir.

Sütun filtresi şu bileşenlerden oluşur:

Filtre uygulanacak bir sütun; örneğin, Firma Tipi.

Filtre uygularken kullanılacak bir değer; örneğin, 10 (gerektiğinde bir değer yerine SQL ifadesi veya değişken kullanılabilir).

Değerin nasıl uygulanacağını belirten bir işleç; örneğin, Küçüktür.

Örneğin, sütun satılan miktarı içeriyorsa, işleç Küçüktür ve değer 10 ise, sonuçlar yalnızca 10'dan az birimin satıldığı sipariş miktarlarını içerir.

Sütun filtresi şu özelliklere de sahip olabilir:

Bir raporun sonuçlarını daha da kısıtlamak için aynı konu alanından başka sütun filtreleriyle birleştirilebilir.

Filtreler, karmaşık filtreler oluşturmak üzere gruplanabilir.

Filtrenin değeri, aynı konu alanından daha önce kaydedilen bir raporun sonuçlarıyla kısıtlanabilir.

Bir sütun filtresi yalnızca içinde oluşturulduğu sütun için geçerlidir. Diğer sütunları etkilemez.

Filtre, SQL SELECT komutunda WHERE tümceciğine çevrilir. WHERE tümceciği, satırları, belirtilen kısıtlamalara uyanlarla sınırlamak için kullanılır. Gelişmiş kullanıcılar doğrudan filtre için SQL girebilir.

NOT: Verileri içe aktarırken yeni seçim listesi değerleri eklemeyi seçtiyseniz, bu yeni seçim listesi değerleri 24 saat boyunca raporlarda görünmeyebilir. Bu nedenle, bu süre zarfında yeni seçim listesi değerlerini filtre olarak kullanamayabilirsiniz.

Sütun Filtreleri Oluşturma

Raporlarındaki herhangi bir sütun için filtre oluşturabilirsiniz. Sütunun sonuçlarda görüntülenmesini istemiyorsanız, sütunu gizleyebilirsiniz.

DİKKAT: Sütun filtresi oluşturmayı tamamlamadan önce gözaticinizin Yenile düğmesine basarsanız, gözaticı sayfayı yeniden yükler ve yaptığınız değişiklikleri atar.

Rapor sütun eklemeyen filtre oluşturmak için

Ctrl tuşuna basarken sütuna tıklayın.

Sütun filtresi oluşturmak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, filtre oluşturmak istediğiniz sütunun Yeni Filtre düğmesine tıklayın.
- 2 Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda, İşleç açılan listesinden bir işleç seçin.
İşleç seçenekleri ve değerler sol sütunda görünür. Seçtiğiniz sütun tipine bağlı olarak, sağ sütunda ek seçenekler görünebilir; örneğin, tarih aralığı belirtmek için takvim düğmeleri veya uzun değerler listelerini sınırlamak için metin eşleştirme kutusu.
- 3 Değer belirtmek için, Değer kutusuna giriş yapın veya sütundaki mevcut değerleri görüntülemek için Tüm Seçenekler'e tıklayın ve listeden bir değer seçin.

Geçerli değer alanı için veri girdikten sonra Ekle'ye tıklayıp Değer'i seçerek birden çok değer ekleyebilirsiniz.

NOT: Kontrol-Tıklama filtresinde Tüm Seçimler/Sınırlı Seçimler'i kullanmak için Analiz'de en az bir sütun seçmeniz gerekir. Seçilen sütunun, filtreyi eklediğiniz sütun olmasına gerek yoktur.

İşleç seçerken ve değer belirtirken aşağıdaki tabloda gösterilen yönergeleri kullanın. İşleçler hakkında daha fazla bilgi için bkz. *İşleçler Hakkında Kullanım Notları* (bu prosedürden sonradır).

İşleç	Kullanım Yönergeleri
eşittir veya içerir	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerle eşleştiği kayıtları içerir.
eşit değildir veya içermez	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerle eşleşmediği kayıtları içerir.
küçüktür	Sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerden küçük olduğu kayıtları içerir.
büyüktür	Sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerden büyük olduğu kayıtları içerir.
küçüktür veya	Sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerden

İşleç	Kullanım Yönergeleri
eşittir	küçük veya aynı olduğu kayıtları içerir.
büyüktür veya eşittir	Sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerden büyük veya aynı olduğu kayıtları içerir.
arasında	Sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. İki değer belirtin. Sonuçlar, hem belirtilen değerlere hem de onların arasındaki değerlere ilişkin kayıtları içerir.
boş	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Değer belirtmeyin. İşleç yalnızca sütunda veri bulunmaması durumunu test eder. Sonuçlar yalnızca sütunda veri olmayan kayıtları içerir. Bazen herhangi bir veri olup olmadığını bilmek yararlıdır ve BOŞ işlecinin kullanılması bu koşulu test etmek için kullanılan bir yöntemdir.
boş değil	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Değer belirtmeyin. İşleç yalnızca sütunda veri bulunması durumunu test eder. Sonuçlar yalnızca sütunda veri olan kayıtları içerir.
en üstte	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca ilk n kaydı içerir; n burada filterde belirtilen bir tam sayıdır. Bu işleç, sıralanmış sonuçlar içindir. Örneğin, bu işleci ilk 10 performans sahibini görmek için kullanabilirsiniz.
en altta	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca son n kaydı içerir; n burada filterde belirtilen bir tam sayıdır. Bu işleç, sıralanmış sonuçlar içindir. Örneğin, bu işleci en az sayıda sorun bildiren müşterilerin listesini almak için kullanabilirsiniz.
tümünü içerir	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerlerin tümüne sahip olan kayıtları içerir.
herhangi birini içerir	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerlerden en az birine sahip olan kayıtları içerir.
içermez	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerlerden hiçbirine sahip olmayan kayıtları içerir.
ile başlar	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerle başladığı kayıtları içerir.
ile biter	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Tek bir değer belirtin. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki değerle bittiği

İşleç	Kullanım Yönergeleri
	kayıtları içerir.
BENZER (düzen eşleşmesi)	Metin içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Joker karakter olarak yüzde işaretinin (%) kullanılmasını gerektirir. Değerde en fazla iki adet yüzde karakteri belirtebilirsiniz. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki düzen değeriyle eşleştiği kayıtları içerir.
BENZER değil (düzen eşleşmesi)	Metin içeren bir sütun için geçerlidir. Tek veya birden fazla değer belirtin. Joker karakter olarak yüzde işaretinin (%) kullanılmasını gerektirir. Değerde en fazla iki adet yüzde karakteri belirtebilirsiniz. Sonuçlar yalnızca, sütundaki verilerin filtredeki düzen değeriyle eşleşmediği kayıtları içerir.
istenir	Metin, sayı veya tarih içeren bir sütun için geçerlidir. Bir sütunun <i>istenir</i> olarak ayarlanması, sütunun, başka bir rapordan iletilen bir değere göre filtre uygulanacak şekilde işaretlenmesini sağlar. NOT: Bu seçeneği, gezinme yoluyla raporları bağlarken kullanın (bkz. Adım 2: Yerleşimler Oluşturma (sayfa 1205)). Raporun, üst rapordan seçilen ve detaya gidilen değerle sınırlı satırları görüntülemesi için, detaya gittiğiniz rapordaki bir veya daha fazla sütun <i>istenir</i> filtresini içermelidir.

4 Sütun için birçok seçenek olduğunda seçenekler arasında gezinmek için sayfa kontrollerini kullanın:

- Belirli bir sayfaya gitmek için, o sayfanın numarasına tıklayın.
- Son sayfaya gitmek için çift sağ ok sayfa düğmesine (>>), ilk sayfaya geri gitmek içinse çift sol ok sayfa düğmesine (<<) tıklayın.

5 Tarih içeren sütunlar için tarih aralığı belirtmek üzere takvim düğmelerini kullanın.

Tek bir tarih belirtmek için, başlangıç ve bitiş tarihi için aynı tarihi belirtin.

6 Filtrede kullanılacak mevcut değerleri görüntülemek için Eşleştir açılan listesini kullanın. İsterseniz, döndürülecek değerleri kısıtlamak üzere ölçütler belirtebilirsiniz (bu zorunlu değildir). Ardından Tüm Seçenekler bağlantısına tıklayın ve getirilen listeden bir değer seçin.

Örneğin, Doğu bölgesine ait sonuçları görmek istediğinizi varsayalım. Metin kutusuna D girer ve Eşleştir açılan listesinden "ile başlar" işlecini seçerseniz, listede yalnızca D ile başlayan değerler gösterilir.

7 Bir SQL ifadesi veya oturma değişkeni eklemek için aşağıdakileri yapın:

- a Ekle düğmesine tıklayın ve uygun seçeneği belirleyin.
Değer kutusundaki etiket seçiminizi yansıtacak şekilde değiştir.
- b SQL ifadesini veya oturma değişkeni adını kutuya girin.

SQL ifadeleri, sütun değerleri üzerinde çalışan fonksiyon çağrılarını içerebilir. Daha fazla bilgi için bkz. [Analizlerde Fonksiyonları Kullanma](#) (bkz. "[Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#)" sayfa 1261) ve [Oturma Değişkenleri](#) (sayfa 1300).

- 8 Bir değeri, SQL ifadesini veya oturum değişkenini kaldırmak için, yanındaki X simgesine tıklayın.
Tüm tanımları kaldırmak için, Değerleri Temizle düğmesine tıklayın.
- 9 Bu filtrenin, başka bir analizdeki aynı konu alanında bulunan bir sütunun değeriyle kısıtlanmasını sağlamak için, Gelişmiş düğmesine tıklayın ve başka bir istek seçeneğinin sonuçlarına dayalı Filtreyi seçin.
Kayıtlı İstekteki Filtre iletişim kutusu görünür.
- 10 Filtreyi SQL'e dönüştürmek için, Gelişmiş düğmesine tıklayın ve Bu filtreyi SQL seçeneğine dönüştür seçeneğini belirleyin.
Gelişmiş SQL Filtresi iletişim kutusu açılır.
- 11 İşleminiz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.
Filtre, Ölçüt Tanımla sayfasındaki veya Kayıtlı Filtreler sayfasındaki Filtreler alanında görünür.

İşlemler Hakkındaki Kullanım Notları

Bazı işlemler benzeyen ancak tam olarak aynı olmayan fonksiyonları gerçekleştirir. Aşağıdaki işlemler arasındaki benzerlikleri ve farkları göz önünde bulundurun:

eşittir

içinde

tümünü içerir

herhangi birini içerir

BENZER

Eşittir veya içinde, arama ölçütleriyle veritabanındaki değerler arasında tam eşleşme arar. Örneğin, ölçüt Pat Lee ise yalnızca Pat Lee tam olarak eşleşir ve filtreyi geçer. Tüm aramalar büyük küçük harfe duyarlı olduğu için, pat Lee veya Pat lee gibi değerler filtreyi geçemez.

Tümünü içerir, ölçütlerle eşleşen tüm değerleri arar; AND aramasında olduğu gibi, filtreyi geçebilmesi için tüm değerlerin değerlerin içinde olması gerekir. Örneğin, ölçütler iki değeri arayacak şekildeyse; değer = Pat ve değer =Lee, Pat Lee ve Lee Pat filtreyi geçer, ancak pat Lee, Pat Smith ve Chris Lee ölçütlerin tümünü içermediği için filtreyi geçemez (Pat AND Lee).

Herhangi birini içerir, ölçütlerle eşleşen değerleri arar, ancak tüm değerleri gerektirmediği için daha az kesindir (OR aramasındaki gibi). Örneğin, ölçüt iki değeri arayacak şekildeyse değer = Pat ve değer = Lee; Pat OR Lee ölçütlerini karşıladığı için Pat, Pat Smith, Chris Lee ve Lee filtreyi geçer.

BEZNER düzenleri arar ve joker karakter olarak bir veya iki adet yüzde işaretinin (%) kullanılmasını gerektirir. Örneğin, arama ölçütü değer = P%t %ee ise; Pat Lee, Pit smee ve Packet trainee filtreyi geçer, ancak pat Lee geçemez.

Optimum arama hızı için; Tümünü İçerir, Herhangi Birini İçerir ve BENZER gibi düzen eşleştirme işlemlerinin kullanımını azaltın veya bunlardan kaçının. Tam değerlere göre arama yapmak istiyorsanız, tam işlemler yerine düzen eşleştirme işlemlerini kullanmayın.

Sütun Filtrelerini Kaydetme

Bir filtreyi bir analiz parçası olarak veya başka bir analizde yeniden kullanmak üzere kaydedebilirsiniz. Filtre belirli bir analiz içinse ve analizi kaydederseniz, filtre analiz parçası olarak kaydedilir ve analiz her çalıştırıldığında uygulanır. Filtreyi açık biçimde de kaydedebilirsiniz. Böylece başka analizlerde kullanılabilir.

Kayıtlı filtreler ve konu alanı için filtre içeren klasörler, konu alanı adının arkasından görünür. Konu alanı için kayıtlı filtre yoksa, sayfanın bu bölümü boştur.

Bir sütun filtresini analiz parçası olarak kaydetmek için

- 1 Ölçüt Tanımla sayfasında, Kaydet'e tıklayın.
- 2 Analizi Kaydet iletişim kutusunda, analiz kaydedileceği konumu seçin ve Tamam'a tıklayın.

Bir sütun filtresini başka analizlerde kullanmak üzere kaydetmek için

- 1 Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, Filtreyi Kaydet'e tıklayın.
- 2 Filtreyi Kaydet iletişim kutusunda, filtrenin kaydedileceği bir klasör seçin:
 - Filtreyi kişisel kullanımınız için kaydetmek üzere Filtrelerim'e tıklayın.
Filtrelerim'e kaydedilen filtreleri yalnızca siz kullanabilirsiniz.
 - Filtreyi başkalarının kullanması için kaydetmek üzere Genel Filtreler'e tıklayın.
Genel filtreler klasörüne kaydedilen filtreler, klasöre erişimi olan başka kullanıcılar tarafından kullanılabilir.
- 3 Filtre için bir ad girin.
- 4 (İsteğe bağlı) Filtre için bir açıklama girin.
- 5 Tamam'a tıklayın.

Kayıtlı bir filtreye ilişkin özellikleri görüntülemek için

Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, özelliklerini görüntülemek istediğiniz filtrenin yanındaki Filtre Seçenekleri simgesine tıklayın ve Filtreyi Düzenle seçeneğini belirleyin.

Analizlere Kayıtlı Sütun Filtrelerini Uygulama

Bir analize kayıtlı sütun filtresi uygulayabilirsiniz. Filtrenin içeriğini veya filtreye başvuru uygulayabilirsiniz.

Kayıtlı bir sütun filtresinin içeriğini uyguladığınızda, söz konusu filtrenin gerçek içeriği Ölçüt Tanımla sayfasındaki Filtreler alanına kopyalanır. Bu, kayıtlı filtreyi değiştirmeden filtreyi kullanmanıza olanak tanır. Kayıtlı bir filtreye başvuru uyguladığınızda, kayıtlı filtreye yalnızca adıyla başvurulur ve filtrenin içeriğini görebilir ancak değiştiremezsiniz.

Bir analize kayıtlı sütun filtresi uygulamak için

- 1 Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, Kayıtlı Filtreyi Aç'a tıklayın.
- 2 Uygun Filtreler klasörüne gidin, uygulamak istediğiniz kayıtlı filtreyi seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 3 Kayıtlı Filtreyi Uygula iletişim kutusunda, Filtre Seçenekleri bölümünde, seçeneklerinizi belirtin (varsa).
- 4 Tamam'a tıklayın.
Filtre, Ölçüt Tanımla sayfasındaki Filtreler alanında görünür.

Sütun Filtrelerini Düzenleme

Özelliklerini değiştirmek üzere bir sütun filtresini düzenleyebilirsiniz.

Sütun filtresini düzenlemek için

- 1 Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, düzenlemek istediğiniz filtrenin Filtre Seçenekleri düğmesine tıklayın ve Filtreyi Düzenle seçeneğini belirleyin.
Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusu görünür.
- 2 Değişikliklerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Sütun Filtresi için Formülü Düzenleme

Sütun filtresi için formülü düzenleyebilirsiniz. Yaptığınız düzenlemeler yalnızca sütunun filtre kullanımı için geçerli olur; bir formül, daha gelişmiş hesaplamalar gerçekleştirmek için fonksiyon çağrılarını içerebilir. Bkz. [Analizlerdeki Fonksiyonları Kullanma](#) (bkz. "[Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#)" sayfa 1261).

Bir filtreye ilişkin sütun formülünü düzenlemek için

- 1 Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, filtrenin Filtre Seçenekleri düğmesine tıklayın ve Sütun Formülünü Düzenle seçeneğini belirleyin.
- 2 Sütun Formülü sekmesine tıklayın.
- 3 Formülü, Sütun Formülü alanına yazın.
- 4 Yaptığınız değişiklikleri kaydetmek için Tamam'a tıklayın.

Sütun Filtrelerini Kaldırma

Bir analizdeki tek bir filtreyi veya tüm filtreleri kaldırabilirsiniz.

NOT: Analiz daha önce herhangi bir filtre uygulanmış biçimde kaydedilmişse, filtreleri kaldırmak analizi tekrar kaydedin.

Bir analizden sütun filtresi kaldırmak için

Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, X simgesine tıklayın.

Sütun Filtrelerini Diğer Sütun Filtreleriyle Birleştirme

Sütun filtrelerini birleştirmek (parantezli filtreleme olarak da bilinir), SQL bilgisine sahip olmaksızın karmaşık filtreler oluşturmanıza olanak tanır.

Sütun filtrelerini AND ve OR işleçleriyle birleştirebilirsiniz. AND işleci, her filtrede belirtilen ölçütlerin karşılanması gerektiği anlamına gelir. Bu, sütun filtreleri birleştirmenin yöntem öndeğeridir. OR işleci, en az bir sütun filtresinde belirtilen ölçütün karşılanması gerektiği anlamına gelir.

Sütun filtresini başka filtrelerle birleştirmek için

- 1** Ölçüt Tanımla sayfasında, bir analize en az iki sütun filtresi ekleyin veya kayıtlı bir filtreye en az iki sütun filtresi ekleyin.
Filtreler, Filtreler bölümünde aralarında bir AND işleciyle listelenir.
- 2** AND işlecini OR işleciyle değiştirmek için, tıklayın.
- 3** Sütun filtreleri ekledikçe, filtreleri gruplamak için AND ve OR işleçlerine tıklayın ve istediğiniz filtre birleşimlerini oluşturun.
Birleştirilmiş filtre bileşenleri kutularla sınırlıdır.
- 4** Sınırlı bileşenleri kesmek, kopyalamak veya gruptan çıkarmak için, Filtre Grubunu Düzenle'ye tıklayın ve uygun seçeneği belirleyin.

Bir Filtrenin Gezinme ve Bilgi İstemi Sırasında Değiştirilmesini Önleme

Gezinme ve bilgi istemi sırasında bir rapordaki filtrenin içeriğini etkilenmekten koruyabilirsiniz. Korumalı bir filtre her zaman sonuçlara uygulanır.

Gezinme ve bilgi istemi sırasında bir filtrenin değişmesini engellemek için

Ölçüt Tanımla sayfasında, Filtreler bölümünde, filtrenin Filtre Seçenekleri düğmesine tıklayın ve Filtreyi Korumayı seçeneğini belirleyin.

Kayıtlı Raporları Filtreler Olarak Kullanma

Filtreler, başka bir rapor tarafından döndürülen değerlere dayalı olmasının yanı sıra başka filtrelerle de birleştirilebilir. Değerler sütunu döndüren kayıtlı herhangi bir rapor, raporunuzdaki seçili sütuna filtre uygulamak için kullanılabilir.

Başka bir kayıtlı raporun sonuçlarına dayalı filtre oluşturmak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, filtre oluşturmak istediğiniz sütunun Yeni Filtre düğmesine tıklayın.
- 2 Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda, Gelişmiş'e tıklayın ve başka bir istek seçeneğinin sonuçlarına dayalı Filtreyi seçin.
- 3 Kayıtlı İstekteki Filtre iletişim kutusunda, İlişki alanında, sonuçlar ve filtrelenecek sütun arasındaki uygun ilişkiyi seçin.
- 4 Gözet'a tıklayın ve kayıtlı rapora gidin.
- 5 Değerleri Sütunda Kullan alanında, filtre için kullanılacak sütunu seçin.
Kayıtlı rapor, filtreyi oluşturmakta olduğunuz sütunla eşleşen bir sütun adı içeriyorsa, ilgili sütun adı Değerleri Sütunda Kullan alanındaki değerler listesinde ilk olarak görünür. Farklı bir sütun seçebilirsiniz.

- 6 Tamam'a tıklayın.

Filtre, Ölçüt Tanımla sayfasındaki Filtreler bölümünde görünür.

NOT: Filtreyi daha sonra değiştirmek isterseniz, yalnızca Kayıtlı İstekteki Filtre iletişim kutusunda gösterilen bilgileri düzenleyebilirsiniz.

Sütun Filtresi için SQL'i Düzenleme

Filtre olarak kullanılacak mantıksal SQL WHERE tümceciğini düzenleyebilirsiniz. Genellikle gerekli olmasa da, bu özellik gelişmiş filtreleme yeteneğine ihtiyaç duyan kullanıcılar tarafından kullanılabilir. SQL sözdiziminin kapsamlı açıklaması için, SQL üzerine üçüncü taraf bir başvuru kitabına, veritabanı satıcılarından birine ait SQL başvuru kılavuzuna veya çevrimiçi başvuru sitesine bakın. SQL kullanımı hakkında daha genel bilgi için bkz. [Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#) (sayfa 1261).

Sütun filtresi için oluşturulan SQL'i düzenlemek için

- 1 Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda, Gelişmiş'e tıklayın ve Bu filtreyi SQL'e dönüştür seçeneğini belirleyin.
- 2 Değişikliklerinizi metin kutusuna girin ve Tamam'a tıklayın.
Filtre, Ölçüt Tanımla sayfasındaki Filtreler alanında görünür. Bu seçeneği belirlediğinizde, filtre düzenlemede her zaman girdiğiniz SQL'i görüntüler.

Örnek: En Yüksek Satış Hacmine Sahip Müşterileri Belirleme

Aşağıdaki örnekte 2003 yılında en yüksek satış hacmine sahip olan on müşteri ile ilgili veriler raporlanır.

```
"Kapanış Tarihi"."Takvim Yılı" = 2003
```

```
VE SIRA("İş Fırsatı Metrikleri"."Kapatılan Gelir") <= 10
```

Sütun Özelliklerini Düzenleme

Bir sütunun görünümünü, yerleşimini ve içeriğini kontrol etmek için sütun ile ilgili özellikleri düzenleyebilirsiniz. Ayrıca, yalnızca sütunun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa geçerli olacak format belirleyebilirsiniz. Öndeğer olarak, bir sütun ile ilgili seçimleriniz yalnızca o andaki rapor için geçerli olur.

Sütun İçeriğinin Görünümünü Düzenleme

Sütun içeriğinin sonuçlardaki görünüm öndeğeri basamaklı stil sayfalarını ve XML mesaj dosyalarını temel alır. Kullanılacak yazı tipi ve yazı tipi boyutu gibi çeşitli ayar öndeğerlerini geçersiz kılmak için Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stl sekmesini kullanabilirsiniz. Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Sütun içeriğinin görünümünü düzenlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Stil sekmesine tıklayın.
- 3 Yazı tipi, hücre, kenarlık, resim ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın.
Daha fazla bilgi için, bu konudaki Sütun İçeriği Formatını Belirleme bölümüne bakın.
- 4 Veri Formatı sekmesinde, Veri Formatı Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusunu seçerek verilerin görüntülenme yöntemini kontrol edebilirsiniz.

Bu seçenek, görüntüleme özellikleri öndeğerini geçersiz kılmanıza olanak tanır. Gördüğünüz seçimler veri tipine göre değişiklik gösterir. Örneğin, sütun sayısal veriler içeriyorsa, yüzdelik değerler, ay adları veya tarihler gibi sayıların nasıl ele alınacağını seçebilirsiniz. Görüntülenecek ondalık basamak sayısını, negatif sayıların nasıl görüntüleneceğini, görüntülenecek basamak sayısını ve kullanılacak binlik ayırıcıyı seçebilirsiniz. Sütununuzda metin varsa, metnin nasıl ele alınacağını (örneğin, düz metin, HTML veya bağlantı) seçebilirsiniz. Seçiminize bağlı olarak, verileri görüntülemek için kullanılacak HTML dizesini Özel Metin Formatı metin kutusu görüntüler.

Metin ile ilgili olarak özel format kullanmak için, Metni Ele Alma Biçimi açılır listesinden Özel Metin Formatı seçimini yapın ve özel formatı girin. Özel format sağlayan HTML çağrılarını girebilirsiniz. Ayrıca JavaScript, VBScript vb. dahil olmak üzere geçerli herhangi bir HTML dizesi girebilirsiniz.

Örneğin, aşağıdaki örnek HTML tablolarda ve özet tablolarda sütun genişliğini ve yüksekliğini ayarlar. Bu örnekte, köşeli parantez içindeki html yazısı ([html]) HTML kullanılacağını ve kuyruklu a işareti (@) sütunun dinamik içeriğini temsil eder.

```
[html]<span style="width:200px" style="height:50px">@</span>
```

HTML, JavaScript, VBScript vb. ile ilgili bilginiz yoksa üçüncü taraf referanslara başvurabilirsiniz.

Özel sayısal format oluşturmak için, sayı o detayı içermiyor olsa da, önemli basamakları eklemek için sayı işaretini (#), belirtilen kadar basamak eklemek için sıfırı (0) kullanabilirsiniz. Bazı örnekler:

##.# belirtildiğinde 12,34 sayısı 12,3 olarak gösterilir

##.000 belirtildiğinde 12.34 sayısı 12.340 olarak gösterilir

- İşiniz bittiğinde Tamam'a tıklayın.

Sütun İçeriğinin Yerleşimini Düzenleme

Aşağıdaki görevleri gerçekleştirmek için Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Sütun Formatı sekmesini kullanın:

Sütunun sonuçlarda görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirtin.

Sütunlar genellikle öndeğer olarak sonuçlarda görünür. Ancak, raporunuza filtre oluşturmak için kullanılan bir sütun gibi, sonuçlarda görüntülenmesini istemediğiniz bir sütun eklemek isteyebilirsiniz.

Alternatif tablo ve sütun başlıkları atayın ve bunlara özel format uygulayın.

Tekrarlanan sütun değerleri gibi tekrarlı verilerin görüntülenmesini kontrol edin.

Bir tablonun bir sütunundaki veriler, tablonun diğer sütunlarındaki veri satırlarına bağlı olarak tekrarlanabilir. Örneğin, bir sütunda müşteri adları, başka bir sütunda da bu müşterilerin buldukları gölgeler listeleniyorsa, bölge verileri her müşteri satırı için tekrarlanmış olabilir. Tekrarlı verileri yalnızca bir kez görüntülemeyi veya her satır için görüntülemeyi seçebilirsiniz. Tekrarlanan verilerin yalnızca bir kez görüntülenmesi bir tabloyu daha kolay okunur hale getirebilir ve bu verilerdeki farkları belirginleştirebilir.

Kullanıcılar sonuçlar üzerinde çalışırken gerçekleşmesi gereken etkileşimi belirtin; örneğin başka bir rapora gitmek.

Ayrıca, sonuçların formatını çeşitli şekillerde belirlemek için işlevler ve koşullu ifadeler de kullanabilirsiniz.

Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Sonuçlarda bir sütun gizlemek için

- Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- Zaten seçilmiş değilse Bu sütunu gizle onay kutusunu seçin.

Özel tablo ve sütun başlıkları oluşturmak için

- Ölçütleri Tanımla'ya tıklayın.
- Sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.

Birden çok rapordan alınan sonuçları birleştirdiyse, Sütun Özellikleri düğmesi sonuç sütunu düzeyindedir. Raporlar ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Rapordan Sonuçları Birleştirme](#) (bkz. "Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme" sayfa 1204).

- Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- Başlıklar alanında, Özel Başlıklar onay kutusunu seçin.

Bu işlem, başlık metnini ve başlık formatını değiştirmenize olanak tanır.

- 5 Tablo veya sütun başlığının metnini değiştirmek için uygun metin kutusuna yeni başlık girin. Bu başlık, başlık öndeğeri yerine raporda kullanılır.
NOT: Sütun Başlığı Etkileşim alanında başka bir rapora gitmeyi de belirtebilirsiniz.
- 6 Tablo veya sütun başlığının formatını değiştirmek için metin kutusunun yanındaki Formatı Düzenle düğmesine tıklayın.
Formatı Düzenle iletişim kutusu açılır.
Yazı tipi, hücre, kenarlık ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın. Daha fazla bilgi için, aşağıdaki "Sütun İçeriği Formatını Belirleme" bölümüne bakın.

Tekrarlı verileri gizlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Değer Gizleme alanında uygun seçeneği belirleyin:
 - Tekrarlı verileri yalnızca bir kez görüntüleyip tekrarlanan satırları gizlemek için Gizle'yi seçin.
 - Her satır için tekrarlanan verileri görüntülemek için Tekrarla'yı seçin.
 - Görüntü özellikleri öndeğerilerini korumak için Öndeğer'i seçin.

Kullanıcı sütuna tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Kullanıcı sütuna tıkladığında ne olacağını belirlemek için, Sütun Başlığı Etkileşim alanında uygun seçeneği belirleyin:
 - Öndeğer - Etkileşim öndeğerini geri yükler.
 - Detaya Git - Daha fazla bilgi görüntüleyebileceğiniz şekilde detaya gitmenize olanak tanır.
 - Gezinme - Başka bir analize gitmeye izin verir. Gezinme Hedefi Ekle düğmesine tıklayın, hedef rapora veya kumanda tablosuna gidin, Tamam'a tıklayın ve Açıklama Yazısı metin kutusuna hedef ile ilgili bir açıklama yazısı girin. Ekleme istediğiniz her gezinme hedefi için bu adımı tekrarlayın. Gezinme hedefini kaldırmak için Açıklama Yazısı metin kutusunun yanındaki Kaldır düğmesine tıklayın.
 - Etkileşim yok - Detaya gitmeyi veya gezinmeyi devre dışı bırakır. Etkileşimler sütun başlığı ve sütundaki veriler için ayrı ayrı tanımlanır.

Kullanıcı bir değere tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.

- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Kullanıcı bir değere tıkladığında ne olacağını belirlemek için, Değer Etkileşim alanında uygun seçeneği belirleyin:
 - Öndeğer - Etkileşim öndeğerini geri yükler.
 - Detaya Git - Daha fazla bilgi görüntüleyebileceğiniz şekilde detaya gitmenize olanak tanır.
 - Gezinme - Başka bir analize gitmeye izin verir. Gezinme Hedefi Ekle düğmesine tıklayın, hedef rapora veya kumanda tablosuna gidin, Tamam'a tıklayın ve Açıklama Yazısı metin kutusuna hedef ile ilgili bir açıklama yazısı girin. Eklemek istediğiniz her gezinme hedefi için bu adımı tekrarlayın. Gezinme hedefini kaldırmak için Açıklama Yazısı metin kutusunun yanındaki Kaldır düğmesine tıklayın.
 - Etkileşim yok - Detaya gitmeyi veya gezinmeyi devre dışı bırakır. Etkileşimler sütun başlığı ve sütundaki veriler için ayrı ayrı tanımlanır.

Sütun İçeriğine Koşullu Format Uygulama

Tablolarda ve özet tablolarda, koşullu format dikkatlerin, belirli bir koşulu karşılıyorsa bir veri bileşenine yönlendirilmesine yardımcı olur. Örneğin, yüksek satış rakamlarını belirli bir renkte gösterebilirsiniz veya gelir hedefini belirli bir yüzde oranında aşmış olan her satış temsilcisinin adının yanında bir kupa simgesi görüntüleyebilirsiniz.

Bunu, raporda kullanılacak bir veya birden çok sütun seçerek, karşılanacak koşulu belirleyerek ve koşul karşılandığında uygulanacak yazı tipi, hücre, kenarlık ve stil sayfası seçeneklerini belirleyerek yaparsınız. Koşullu formatlar veriler veya verileri içeren tablo hücresi için renklerden, yazı tiplerinden, resimlerden vb oluşabilir. Bir koşul belirleme adımları filtre oluşturma adımlarına çok benzer.

Verilerin ve tablo hücresinin, verilerin değerine bağlı olarak çeşitli formatlardan birinde görüntülenmesi için birden çok koşul ekleyebilirsiniz. Örneğin, düşük gelirli satışlar bir renkte, yüksek gelirli satışlar başka bir renkte görüntülenebilir.

Geleneksel tablolar ile özet tablolar arasında çeşitli ince koşullu format farkları vardır. Başka bir sütunun değerine bağlı olarak bir sütunun formatını belirleyen koşullu formatlar özet tabloda gösterilmez ancak standart tabloda gösterilir. Örneğin, bir bölgedeki satışlara bağlı olarak bölge adının renginin belirlenmesinin özet tabloya bir etkisi olmaz. Ancak, satış verilerine bağlı olarak satış verilerinin renginin belirlenmesi özet tabloda gösterilir; ayrıca, gerçek ada bağlı olarak bölge adının renginin belirlenmesi de özet tabloda gösterilir; örneğin, Doğu Bölgesinin bir değerinin kalın metinle gösterilmesi.

NOT: Özet tablolarda, koşullar özet tablolar tarafından hesaplanan veya birleştirilen değerlere göre değerlendirilir. Koşullu format, Gösterme Biçimi seçeneklerini verileri yüzde veya dizin olarak gösterecek şekilde belirleseniz de temel alınan değere göre uygulanır.

Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Bir raporda sütuna koşulu biçimlendirme eklemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Koşullu Format sekmesine tıklayın.
- 3 Koşul Ekle düğmesine tıklayın ve koşulu oluştururken kullanmak üzere rapordaki istenen sütunu seçin.

Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusu açılır. İşleci ve koşulun değerini seçin.

NOT: Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusuna Koşullu Format sekmesinden erişerseniz, iletişim kutusu yalnızca koşullu formatlar için geçerli olan seçenekleri gösterir. Örneğin, İşleç ağırlık listesi koşullu formatlarda kullanılan işleçler alt kümesini gösterir.

4 Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda Tamam'a tıklayın.

Formatı Düzenle iletişim kutusu açılır.

5 Yazı tipi, hücre, kenarlık, resim ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın.

Daha fazla bilgi için, bu konudaki Sütun İçeriği Formatını Belirleme bölümüne bakın.

NOT: Koşullu format belirlemenin bir parçası olarak bir resim belirlerseniz, resim sonuçlarda koşullu olarak görünür.

6 İşiniz bittiğinde Sütun Özellikleri iletişim kutusuna dönmek için Tamam'a tıklayın.

Sütun Özellikleri iletişim kutusu uygulanacak koşulu ve koşullu format belirlemeyi gösterir.

Sütunlar listelendikleri sırayla değerlendirilir.

- Bir sütunun sırasını değiştirmek için, Yukarı Taşı ve Aşağı Taşı düğmelerine tıklayın.
- Bir koşuldan sütun silmek için Sil düğmesine tıklayın.
- Bir koşulu veya koşullu formatı düzenlemek için üzerine tıklayın.

7 Eklenecek başka bir koşul belirtebilir veya işiniz bittiyse Tamam'a tıklayabilirsiniz.

Aşağıdaki örnekte koşullu formatın sonuçlara nasıl uygulanabileceği açıklanmaktadır.

Bir raporda on sıralama kategorisi olduğunu varsayalım, en kötü sıralamayı belirten sütunda 1, en iyi sıralamayı belirten sütunda 10 değeri olsun. Koşullu formatı aşağıdakileri gösterecek şekilde uygulayabilirsiniz:

1, 2 veya 3 değerlerini içeren düşük sıralamalı sütunları gösterecek şekilde bir resim.

4, 5, 6 veya 7 değerlerini içeren ortalama sıralamalı sütunları gösterecek şekilde başka bir resim.

8, 9 veya 10 değerlerini içeren yüksek sıralamalı sütunları gösteren üçüncü bir resim.

Grafik iletişim kutusunda, Salt Resim resim yerleştirme seçeneğini belirleyin. Sonuçlar ekranında, sütunlar sıralama sayılarıyla değil yalnızca resimlerle görüntülenir.

Format Belirleme Sütun İçeriği

Bir tablo veya özet tablo gibi tablo formatındaki bir hücrede gösterilen sütun verilerinin yazı tipi, hücre, kenarlık ve gelişmiş stil formatı seçeneklerini belirlemek için Formatı Düzenle iletişim kutusunu (ve Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stil sekmesindeki seçenekleri) kullanın. Tablo ve sütun başlıkları ile ilgili ayarları da seçebilirsiniz.

Bir sütun ile ilgili format özellikleri öndeğerlerini geçersiz kılıyorsanız, seçimleriniz statiktir. Bir sütun için koşullu format özellikleri belirliyorsanız, seçimleriniz yalnızca koşul karşılanırsa geçerli olur.

Formatı Düzenle iletişim kutusunu veya Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stil sekmesini kullanmak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Stil sekmesine tıklayın.
- 3 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulanacak efektleri (altı çizili gibi) seçin.
- 4 Hücre alanında, hizalama, arkaplan rengi ve hücre içinde görüntülenecek resim seçimlerinizi yapın.

- Yatay ve dikey hizalama seçimleri, kelime işlemcilerdeki metin yaslama seçimlerine benzer. Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

Yatay hizalama için:

Verileri sola yaslamak için solu seçin. Bu metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimidir. Verileri sağa yaslamak için Sağı seçin. Bu sayısal veriler için kullanılan en yaygın yaslama biçimidir. Verileri ortalamak için Ortayı seçin. Bu sütun için veri hizalama öndeğerini korumak için, Öndeğeri seçin.

Dikey hizalama için:

Verileri tablo hücrenin üstüne hizalamak için Üstü seçin. Verileri tablo hücrenin altına hizalamak için Altı seçin. Verileri tablo hücrenin ortasına hizalamak için Ortayı seçin. Bu sütun için dikey hizalama öndeğerini korumak için, Öndeğeri seçin.

- Resim düğmesine tıkladığınızda Grafik iletişim kutusu açılır.
 - Bir resim eklemek istemiyorsanız Resim Yok seçeneğini belirtin.
 - Özel resim eklemek için, Özel Resim seçeneğini belirleyin ve metin kutusunda uygun dizin yolunu belirtin. Bu resim, sonuçları görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir resim olmalıdır. Özel resimler koşullu ve koşulsuz sonuçlar için kullanılabilir.
 - Bir resim eklemek için grafik seçim penceresini kullanın. Bu pencerede koşullu format belirlemede kullanılan sayaçlar veya eğilim okları gibi resimler görüntülenir. Soldaki bölmede resim kategorileri görüntülenir. Bir resim kategorisine tıkladığınızda, sağdaki bölmede o kategorideki resimler gösterilir. Kullanmak istediğiniz resmin yanındaki radyo düğmesini seçerek seçiminizi yapın.
 - Resmin hücre içindeki yerini belirtmek için, Resim Yerleştirme açılır listesinden bir seçim yapın:

Öndeğer - Resimleri, genellikle sütun verilerinin veya başlığının solu olan konum öndeğerinde görüntüler.

Resimler Sola - Resimleri sütun verilerinin veya başlığının solunda görüntüler.

Resimler Sağa - Resimleri sütun verilerinin veya başlığının sağında görüntüler.

Yalnızca Resimler - Yalnızca resimleri görüntüler, sütun verilerini veya başlığını görüntülemez.

- 5 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.
- 6 Ek Format Seçenekleri alanında, sütun genişliği, yüksekliği, girintisi (sol doldurma), sağ doldurma, üst doldurma ve alt doldurma seçimlerinizi yapın.

- Özel CSS Stil Seçenekleri (Yalnızca HTML) alanında, stil sayfalarında belirtilen stil ve sınıf bileşenlerini geçersiz kılabilirsiniz. Bu özellik basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.
 - Özel CSS Stil Seçenekleri (Yalnızca HTML) alanını + simgesine tıklayarak genişletin.
 - Kullanmak istediğiniz ayarların yanındaki onay kutusuna tıklayın ve sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.
Örneğin, Özel CSS Stili Kullan için noktalı virgülle ayrılmış geçerli CSS stil özellikleri girebilirsiniz:
`text-align: center; color: red`
- İşiniz bittiğinde iletişim kutusunu kapatmak için Tamam'a tıklayın.

Özel Tarih/Saat Formatı Dizeleri Kullanma

Özel tarih/saat formatı dizeleri zaman damgaları, tarihler ve saatler içeren format sütunları için ek seçenekler sağlar.

Özel tarih/saat formatı dizesi girmek için

- Ölçütleri Tanımla sayfasında, zaman damgası, tarih ve saat içeren sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Veri Formatı alanında aşağıdaki seçeneği belirtin: Veri Formatı Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusu.
- Tarih Formatı alanında aşağı açılır listeden Özel'i seçin.
- Özel Tarih Formatı alanında, özel format dizesini sağ ve sol köşeli parantez karakterleri ([]) de dahil olmak üzere tam olarak aşağıdaki tablolardaki gibi yazın.

NOT: Özel format dizesini Özel Tarih Formatı alanına yazmanız gerekir. Özel format dizeleri açılır listeden seçilemez.

Genel Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda bazı genel özel format dizeleri ve görüntüledikleri sonuçlar açıklanmıştır. Bunlar, tarih/saat alanlarının kullanıcının yerel ayarlarında görüntülenmesine olanak tanır.

Genel Format Dizesi	Sonuç
[FMT:dateShort]	Tarih formatını yerel ayarın kısa tarih formatı olarak belirler. [FMT:date] şeklinde de yazabilirsiniz.
[FMT:dateLong]	Tarih formatını yerel ayarın uzun tarih formatı olarak belirler.
[FMT:dateInput]	Tarih formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.

Genel Format Dizesi	Sonuç
[FMT:time]	Saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler.
[FMT:timeHourMin]	Saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler ancak saniyeyi kaldırır.
[FMT:timeInput]	Saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.
[FMT:timeInputHourMin]	Saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler ancak saniyeyi kaldırır.
[FMT:timeStampShort]	[FMT:dateShort] [FMT:time] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yerel ayarın kısa tarih formatı, saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler. [FMT:timeStamp] şeklinde de yazabilirsiniz.
[FMT:timeStampLong]	[FMT:dateLong] [FMT:time] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yerel ayarın uzun tarih formatı, saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler.
[FMT:timeStampInput]	[FMT:dateInput] [FMT:timeInput] yazmaya eşdeğerdir. Tarih ve saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.
[FMT:timeHour]	Saat alanını yalnızca yerel ayarın formatı olarak belirler, örneğin 20:00.

ODBC Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda ODBC standart yazılı format dizeleri ve görüntüledikleri sonuçlar gösterilmiştir. Bunlar, tarih/saat alanlarını ODBC standardına göre görüntüler.

ODBC Format Dizesi	Sonuç
[FMT:dateODBC]	Tarih formatını standart ODBC yyyy-aa-gg formatı olarak belirler (4 basamak yıl, 2 basamak ay, 2 basamak gün).
[FMT:timeODBC]	Saat formatını standart ODBC ss:dd:ss formatı olarak belirler (2 basamak saat, 2 basamak dakika, 2 basamak saniye).
[FMT:timeStampODBC]	[FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yyyy-aa-gg, saat formatını ss:dd:ss olarak belirler.
[FMT:dateTyped]	Sözel olarak tarihi görüntüler ve tarihi standart ODBC yyyy-aa-gg formatında gösterir. Tarih tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.
[FMT:timeTyped]	Sözel olarak saati görüntüler ve saati standart ODBC ss:dd:ss formatında gösterir. Saat tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.
[FMT:timeStampTyped]	Sözel olarak zaman damgasını görüntüler ve zaman damgasını standart ODBC yyy-aa-gg ss:dd:ss formatında gösterir. Zaman damgası tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.

Tümleşik Alanlar için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda tümleşik alanlar ile çalışılırken kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar ay ve gün adlarının kullanıcının yerel ayarlarında görüntülenmesine olanak tanır.

Tümleşik alanlar yılın ayını ve haftanın gününü gösteren tamsayılar içerir. 1 Ocak, 2 Şubat, ..., 12 Aralık aylarını temsil eder. Haftanın günleri için, 1 Pazar, 2 Pazartesi, ..., 7 Cumartesi günlerini temsil eder.

Tümleşik Alan Format Dizesi	Sonuç
[MMM]	Kullanıcının yerel ayarlarında kısaltılmış ay adını görüntüler.
[MMMM]	Kullanıcının yerel ayarlarında tam ay adını görüntüler.
[DDD]	Kullanıcının yerel ayarlarında kısaltılmış haftanın günü adını görüntüler.
[DDDD]	Kullanıcının yerel ayarlarında tam haftanın günü adını görüntüler.

Saate Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar aşağıdaki alan türlerinde kullanılabilir:

Günün başlangıcından (12:00) beri geçen zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlar.

Sonucun [FMT:timeHour] formatında olduğu alanlar. (Bu format saat alanını yalnızca yerel ayarın formatı olarak belirler, örneğin 20:00.)

Veri Dönüştürme Format Dizesi	Sonuç
[FMT:timeHour]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve saat sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 2 değerinin formatı 02:00 olarak, 12:24 değerinin formatı 12:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHour(min)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve dakika sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 2 değerinin formatı 00:00 olarak, 363,10 değerinin formatı 06:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHour(sec)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve saniye sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli saatler değerden hariç tutulur. Örneğin, 600 değerinin formatı 00:00 olarak, 3600 değerinin formatı 01:00 ve 61214,30 değerinin formatı 17:00 olarak belirlenir.

Saate ve Dakikaya Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat ve dakika formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar günün başlangıcından (12:00) beri geçen zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlarda kullanılabilirler.

Ayrıca, sonucun [FMT:timeHourMin] formatında olduğu yerlerde de kullanılabilirler. (Bu format saat formatını yerel ayarın saat formatında görüntüler ancak saniyeyi kaldırır.)

Veri Dönüştürme Format Dizisi	Sonuç
[FMT:timeHourMin]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 12 değerinin formatı 00:12 olarak, 73 değerinin formatı 01:13 ve 750 değerinin formatı 12:30 olarak belirlenir.
[FMT:timeHourMin(sec)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 60 değerinin formatı 00:01 olarak, 120 değerinin formatı 00:02 ve 43200 değerinin formatı 12:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve saat sayısını ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd kalan dakika sayısıdır. Örneğin, 0 değerinin formatı 00:00 olarak, 1,5 değerinin formatı 01:30 ve 13,75 değerinin formatı 13:45 olarak belirlenir.

Saate, Dakikaya ve Saniyeye Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat, dakika ve saniye formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlarda kullanılabilirler.

Ayrıca, sonucun [FMT:time] formatında olduğu yerlerde de kullanılabilirler; Genel Özel Format Dizeleri konusunda açıklanmıştır. (Bu format saat formatını yerel ayarın saat formatında görüntüler.)

Veri Dönüştürme Format Dizisi	Sonuç
[FMT:time]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 60 değerinin formatı 00:01:00 olarak, 126 değerinin formatı 00:02:06 ve 43200 değerinin formatı 12:00:00 olarak belirlenir.
[FMT:time(min)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 60 değerinin formatı 01:00:00 olarak, 126 değerinin formatı 02:06:00 ve 1400 değerinin formatı 23:20:00 olarak belirlenir.
[FMT:time(hour)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 6,5 değerinin formatı 06:30:00 olarak, 12 değerinin formatı 12:00:00 olarak belirlenir.

Gelişmiş Özel Formatlar

Daha önce açıklanan formatlara ek olarak, aşağıdaki tabloda açıklanan bazı yaygın tarih ve saat formatlarını kullanarak kendi formatınızı oluşturup tarih ve saat formatı belirleyebilirsiniz.

Örneğin, aşağıdaki formatları kullanarak şu formatı oluşturabilirsiniz:

Raporlar

dddd - h:mm tt

tarih damgası alanı formatını şu şekilde belirler:

Pazartesi - 16:03

NOT: Bu formatları kullanırken diğer formatlar için sorunlu olan köşeli parantezleri ([]) kullanmayın.

Aşağıdaki formatlar daha iyi format esnekliği sağlarken, daha önceki birçok formatın aksine, tarih formatlarının kullanıcının yerel ayarlarına göre değişmelerine olanak tanımazlar.

Bazı yaygın tarih ve saat formatları aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Format	Sonuç
d	Ayın gününün sayısı (örneğin: 1 - 31). Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir sıfır (0) olmaz.
dd	d gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
ddd	Haftanın gününün üç harfli kısaltması (örneğin: Paz, Pts).
dddd	Haftanın gününün tam adı (örneğin: Pazar, Pazartesi).
M	Ay sayısı (örneğin, 1, 12). Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
MM	M gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
MMM	Ay için üç harfli kısaltma (örneğin: Oca, Şub).
MMMM	Ayın tam adı (örneğin: Ocak, Şubat).
yy	Yıl için iki basamaklı sayı (örneğin: 06).
yyyy	Yıl için dört basamaklı sayı (örneğin: 2006)
h	12 saat formatında saat. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
hh	h gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
H	24 saat formatında saat. Tek basamaklarda başta gelen bir 0 olmaz.
HH	H gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
m	Dakika sayısı. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
mm	m gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
s	Saniye sayısı. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
ss	s gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
tt	AM ve PM göstergesi. h ve hh formatlarıyla kullanın.

Sütun Formülleri Ayarlama

Gelişmiş kullanıcılar, yerleşik işlevleri kullanarak yeni formüller oluşturabilir veya mevcut formülleri düzenleyebilir. Oracle CRM On Demand çok çeşitli SQL-92 işlevlerini ve SQL-92 uzantılarını destekler. Kullanılabilir işlevler hakkında bilgi için, bkz. [Analizlerde İşlevleri Kullanma](#) (bkz. "[Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#)" sayfa 1261).

Formül düzenlemek veya eklemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, formülünü düzenlemek veya eklemek istediğiniz sütun için Formülü Düzenle düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusunda, Sütun Formülü sekmesini seçin.
- 3 Tablo başlığı ve sütun başlığı metnini değiştirmek istiyorsanız Özel Başlıklar onay kutusunu seçin.
- 4 Sütun Formülü onay kutusunun altındaki düğmeleri kullanarak gerektiği şekilde formülü değiştirin.
- 5 Birleştirme Kuralı açılır listesinden, gerektiği şekilde birleştirme kuralı seçin.
- 6 Gerekirse Depolar sekmesini seçin ve birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirin.
Daha fazla bilgi için, bu konu altındaki Birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirmek için bölümüne bakın.
- 7 Tamam'a tıklayın.
Bir analizde, sonuçları çeşitli şekillerde sunmak için işlevler ve koşullu ifadeler de kullanabilirsiniz.

Birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirmek için

- 1 Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusunda, Depolar sekmesini seçin.
- 2 Depo Ekle'ye tıklayın, depoda birleştirmek istediğiniz değerleri veya değer aralıklarını girin veya seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 3 Depo Adını Düzenle iletişim kutusunda, deponun adını girin.
- 4 İsteddiğiniz tüm depoları ekleyene kadar 2. ve 3. adımları tekrarlayın.
Sonuç kümesinde depoyu oluşturan farklı değerlerin tüm örnekleri depo adı ile değiştirilir.
Birleştirmeler de buna uygun olarak gerçekleştirilir.

Sonuçlara İşlem Bağlantıları Ekleme

Sonuçlara işlem bağlantıları ekleyebilirsiniz. İşlem bağlantıları, kullanıcıların, raporlarda bulunan kayıtlardaki bağlantılara tıklayarak kayıt detayı sayfalarına erişmesine olanak tanır. İşlem bağlantılarını, aşağıdaki yolları kullanarak ekleyebilirsiniz:

İşlem Bağlantısı sınıflarını kullanarak. Bu yöntemi kullanarak, rapordaki kayıt tipi adını işlem bağlantısı olarak konfigüre edebilirsiniz. İşlem Bağlantısı sınıfı rapordaki Satır No değerini alır ve bunu Oracle CRM On Demand uygulamasından ilgili kaydı getirmek için kullanılır. Bu yöntemi aşağıdaki kayıt tipleri için kullanabilirsiniz: Firma, Kampanya, İlgili Kişi, Satış Olanağı, İş Fırsatı, Servis İsteği ve Kullanıcı.

URL'leri kullanarak. Bu yöntemi kullanarak, bir tablo veya özet tablo görünümünden herhangi bir kayda bağlantı oluşturabilirsiniz. Kayıt tipi no alanını işlem bağlantısı olarak konfigüre edebilirsiniz.

NOT: Kullanıcı dinamik yerleşime sahip bir sayfada Eylem bağlantılarına tıklarsa, bu bağlantılar o sayfanın standart yerleşiminde görüntülenir.

İşlem Bağlantılarındaki Kayıt Tipi Adları Hakkında

Bir işlem bağlantısı eklediğinizde, bağlantıyı ekleyen koddaki veya URL'deki orijinal kayıt tipi adını kullanmalısınız. Şirket yöneticiniz Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıt tiplerinin adlarını değiştirdiyse, bağlantıyı eklemek istediğiniz kayıt tipinin orijinal adını belirlemelisiniz. Örneğin, şirket yöneticiniz Firma kayıt tipini *Müşteri* kayıt tipi olacak şekilde yeniden adlandırmış olabilir. Müşteri kayıt tipi için bir sonuca işlem bağlantısı eklemek istiyorsanız, bağlantı kodu veya URL Firma kayıt tipine atıfta bulunmalıdır (bir başka deyişle, kayıt tipinin orijinal adına). Oluşturmak istediğiniz bağlantı tipine bağlı olarak, kodunuzdaki veya URL'nizdeki kayıt tipi adını şu şekilde kullanın:

Müşteri kayıt tipi (orijinal olarak Firma kayıt tipi) için, İşlem Bağlantısı sınıflarını kullanarak bir işlem bağlantısı eklerken, bağlantı kodunda, aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi, *firma* kayıt tipi adını kullanın:

```
[html ] "<a onclick=\"javascript: LinkOccam (this, 'account');\">\"@\"</a>\"
```

İşlem Bağlantısı sınıflarını kullanarak işlem bağlantıları eklediğinizde, bağlantı adındaki kayıt tipi adı tamamen küçük harfle yazılmalıdır.

İPUCU: Bağlantı eklemek istediğiniz kayıt tipinin orijinal adını belirlemek için, kayıt tipinin Giriş Sayfasını açın. Gözetici pencerenizdeki Adres alanında bulunan URL, kayıt tipinin orijinal adını gösterir. Firma kayıt tipinin *Müşteri* olarak yeniden adlandırıldığı örnekte, Müşteri Giriş Sayfası şu URL'yi gösterir:

```
https://sunucu_adi/OnDemand/user/AccountHomePage
```

burada:

sunucu_adi Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş için kullandığınız URL'dir

Müşteri kayıt tipi (orijinal olarak Firma kayıt tipi) için, URL kullanarak bir işlem bağlantısı eklerken, URL'de, aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi, *Firma* kayıt tipi adını kullanın:

```
"http://\"@[html ] "<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/AccountDetail?OMTGT=AccountDetailForm&OMTHD=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id=\"@\">\"@\"</a>\"
```

İPUCU: Bir kayıt tipinin Detay sayfası için doğru URL'yi belirlemek üzere, söz konusu kayıt tipindeki herhangi bir kaydın Detay sayfasını açın. Gözetici pencerenizin başlık çubuğundaki Adres alanına, adres dizisinin ilgili bölümünü (*http*'den *Id*=*e* kadar) kopyalayın. Firma kayıt tipinin Müşteri olarak yeniden adlandırıldığı örnekte, URL, bir Müşteri kaydının Detay sayfasından kopyalanmıştır.

Bazı durumlarda, bir kayıt tipi detay sayfası için URL'deki her yerde tam kayıt tipi adı kullanılır. Önceki örnekte gösterilen URL'de bu durum söz konusudur. Ancak diğer durumlarda, URL'deki belirli yerlerde kayıt tipi adının kısaltılmış biçimi kullanılır.

Örneğin, bağlantı eklemekte olduğunuz kayıt tipi orijinalde İş Fırsatı kayıt tipiye, URL şu şekilde olur:


```
"http://"@[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFGT=OpportunityDetailForm&OMFHD=OpportunityDetailNav&OpportunityDetailForm.Id="@>"@</a>"
```

Aşağıdaki prosedür, işlem bağlantılarının İşlem Bağlantısı sınıfları kullanılarak nasıl ekleneceğini açıklamaktadır.

İşlem Bağlantısı sınıfları kullanarak işlem bağlantısı eklemek için

- 1 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Ölçütleri Tanımla sayfasında, rapora sütun ekleyin. Rapora, kayıt tipi adı alanını (örneğin, Firma Adı) ve kayıt tipi no alanını (örneğin, Firma No) eklemeli ve no alanını rapor yerleşimindeki ad alanının hemen sağına yerleştirmelisiniz.
- 2 Kayıt tipi no sütunuyla ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 3 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 4 Sütun Biçimi sekmesinde, Bu sütunu gizle onay kutusunu seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 5 Ölçütleri Tanımla sayfasında, kayıt tipi Adı sütunuyla ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 6 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Stil sekmesine tıklayın.
- 7 Stil sekmesinde, aşağıdakileri yapın:
 - a Özel CSS Stil Seçenekleri (Yalnızca HTML) alanını artı (+) simgesine tıklayarak genişletin.
 - b Özel CSS Sınıfı Kullan onay kutusunu seçin ve metin kutusuna *ActionLink* yazın.
- 8 Veri Biçimi sekmesine tıklayın.
- 9 Veri Biçimi sekmesinde, aşağıdakileri yapın:
 - a Veri Biçimi Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusunu seçin.
 - b Metne Farklı Davran listesinde, Özel Metin Biçimi'ni seçin.
 - c Özel Metin Biçimi alanında, kuyruklu a (@) işaretinden sonra, aşağıdaki örneğe benzer bir metin yazın. Bu örnekte, işlem bağlantısı bir firma için oluşturulmaktadır:

```
[html]"<a onclick=\\"j avascript: LinkOccam (this, 'account'); \\">"@</a>"
```

İşlem Bağlantısı Sınıflarıyla oluşturulan işlem bağlantılarını destekleyen diğer kayıt tiplerinden birine ilişkin bir işlem bağlantısı oluşturmak için, önceki örnekteki *firma* kelimesini *kampanya*, *ilgili kişi*, *satış olanağı*, *iş fırsatı*, *servis* veya *kullanıcı* ile uygun şekilde değiştirin. Kayıt tipi adı tamamen küçük harfle yazılmalıdır.

NOT: Bağlantı kodunda orijinal kayıt tipini kullanmanız gerekir. Şirket yöneticiniz Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıt tiplerini yeniden adlandırdıysa, işlem bağlantıları eklemekte olduğunuz kayıt tipinin orijinal adını belirlemeli ve bağlantı kodunda bu adı kullanmalısınız.

10 Tamam'a tıklayın.

11 Raporu önizlemek için, Analizi Önizle'ye tıklayın.

Aşağıdaki prosedür, işlem bağlantılarının URL kullanılarak nasıl ekleneceğini açıklamaktadır. Bu prosedürü herhangi bir kayıt tipi için işlem bağlantısı eklemek üzere kullanabilirsiniz.

URL kullanarak işlem bağlantısı eklemek için

1 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında, Ölçüt Tanımla sayfasında, kayıt tipi no (örneğin, Firma No) sütunu da dahil rapora sütun ekleyin.

NOT: İşlem bağlantısının çalışması için, rapora kayıt tipi no alanını eklemelisiniz.

2 Kayıt tipi no sütunuyla ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.

3 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Veri Biçimi sekmesine tıklayın.

4 Veri Biçimi sekmesinde, aşağıdakileri yapın:

a Veri Biçimi Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusunu seçin.

b Metne Farklı Davran listesinde, Özel Metin Biçimi'ni seçin.

c Özel Metin Biçimi alanında, aşağıdaki örnekte de gösterildiği şekilde, kuyruklu a (@) işaretinden sonra bağlantının kodunu girin:

```
"http://"[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMF  
GT=OpportunityDetailForm&OpportunityDetailForm.Id="@ ">"</a>"
```

burada:

örnekte görülen *sunucu_adi*, Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş sırasında kullandığınız URL'nin yerindedir.

Önceki örnekte, URL, İş Fırsatı kayıt tipi içindir. Oracle CRM On Demand sunucunuz ve bağlantıyı oluşturmakta olduğunuz kayıt tipi için uygun URL'yi kullanın.

NOT: URL'de orijinal kayıt tipini kullanmanız gerekir. Şirket yöneticiniz Oracle CRM On Demand uygulamasında kayıt tiplerini yeniden adlandırdıysa, işlem bağlantıları eklemekte olduğunuz kayıt tipinin orijinal adını belirlemeli ve URL'de bu adı kullanmalısınız.

Oracle CRM On Demand Answers, dizedeki son kuyruklu a (@) işaretini, rapordaki her kaydın kayıt tipi no değeriyle değiştirir. Bağlantının kayıt tipi no'sunu görüntülemesini istemiyorsanız, son kuyruklu a (@) işaretini görüntülenmesini istediğiniz metinle değiştirin. Aşağıdaki örnekte, işlem bağlantısındaki no *Görünüm* kelimesi ile değiştirilir:

```
"http://"[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMF  
GT=OpportunityDetailForm&OpportunityDetailForm.Id="@ ">Görünüm</a>"
```

5 Tamam'a tıklayın.

6 Raporu önizlemek için, Analizi Önizle'ye tıklayın.

Aşağıdaki örnekte, bir varlık kaydındaki bağlantı için kullanılacak kod gösterilmektedir:

```
"http://"[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/AssetDetail?OMTHD=AssetDetailNav&OMTGT=AssetDetailForm&AssetDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Aşağıdaki örnekte, bir randevu kaydındaki bağlantı için kullanılacak kod gösterilmektedir:

```
"http://"[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/ApptDetail?OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&ApptDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Aşağıdaki örnekte, bir görev kaydındaki bağlantı için kullanılacak kod gösterilmektedir:

```
"http://"[html]"<a target=_top  
href=https://sunucu_adi/OnDemand/user/TaskDetail?OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailForm&TaskDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme





Bir sütundaki verilerin sıralama düzenini seçebilir ve sütunların istediğiniz sırayla görüntülediğinden emin olabilirsiniz.

Bir analizde görünen bir veya daha çok sütunun sıralama düzenini belirtebilirsiniz. Sıralama Ölçütü düğmesine tıkladığınızda, seçilen sütunun sonuçlara uygulanacağı sıralama düzenini gösteren yeni resmi gösterir.

Bir analizi sütunlara göre sıralamak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sıralamak istediğiniz sütunun Sıralama Ölçütü düğmesine tıklayın. Düğme, sıralama düzenini belirtecek şekilde değişir.
- 2 İsteddiğiniz sıralama düzeni görünene kadar Sıralama Ölçütü düğmesine tıklamaya devam edin. Aşağıdaki tabloda mevcut sıralama düzenleri açıklanmıştır.

Düğme	Açıklama
-------	----------

Düğme	Açıklama
	Seçilen sütun sonuçları sıralamak için kullanılmaz.
	Seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar artan düzende sıralanır.
	Seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar azalan düzende sıralanır.
	Sıralama Ölçütü düğmesinde görünen bir sayı, sütunun sonuçlara uygulanan birincil sıralama sütunu olmadığını gösterir. Bu sayı sıralama düzeninin uygulandığı zamana karşılık gelir. Bu örnekte, sütun ikinci sıralama düzeni sütunu olarak kullanılır. Yukarı ok, seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar artan düzende sıralandığını gösterir.

Raporlarda Adres Kullanma Hakkında

Çoğu rapor adres alanlarının kullanımını gerektirir. Oracle CRM On Demand uygulamasında, adresler hakkındaki raporları gereksinimlerinize bağlı olarak iki farklı biçimde oluşturabilirsiniz. Aktif Konu Alanında, içinde Genişletilmiş sözcüğü bulunan bir adres klasörü (örneğin, Faturalama Adresi - Genişletilmiş) Oracle CRM On Demand içindeki dokuz standart adres alanının tümü ile ilgili raporlama sağlar. Her alanın belirli ülkeler ile ilgili adres formatı ile nasıl eşleştiği ile ilgili detaylar için, bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.

Adres Genişletilmiş klasörüne dahil olan alanlar raporlarda detaylı olarak görüntülenemez. Alan etiketleri her kaydın ülkesinden veya Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğerinden bağımsız olarak tutarlı bir şekilde görüntülenir.

Aktif Konu Alanındaki diğer adres alanlarının çoğu (Genişletilmiş klasörde olmayanlar) raporlara eklendiklerinde detaylı olarak görüntülenebilir. Görüntülenen alanlar Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğeri ile ilişkili alanlarla eşleşir. Ancak belirli bir kayıt ile ilişkili ülke Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğeri ile aynı değilse tüm alanlar görüntülenemeyebilir.

Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme

Konu alanını seçip bir rapora sütunlar ekledikten sonra, Küme işlemlerini kullanarak bir veya daha çok sayıda konu alanından ölçütler birleştirebilirsiniz. Bu işlemi veya daha çok raporun sonuçlarını tek raporda birleştirir.

NOT: Her bileşende seçilen sütunların sayısı ve veri tipleri aynı olmalıdır. Sütun uzunlukları değişiklik gösterebilir.

Aşağıdaki tabloda Küme işlemleri listelenir ve sonuçlara etkileri açıklanır.

Küme İşleci	Sonuçlardaki Etki
Birleştir	Tüm raporlardaki tekrarlı olmayan satırları döndürür.
Tümünü Birleştir	Tüm raporlardaki, tekrarlı satırlar dahil, tüm satırları döndürür.
Kesişim	Tüm raporlarda ortak olan satırları döndürür.
Eksi	Birinci rapordaki, diğer raporlarda bulunmayan satırları döndürür.

Birden çok raporun sonuçlarını birleştirmek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, Gelişmiş bölümünde artı işaretine ve ardından Benzer Analiz ile Birleştir'e tıklayın.
- 2 Konu Alanı iletişim kutusunda, raporunuzdaki sütunlarla birleştirmek istediğiniz verileri içeren konu alanını seçin.
Konu alanı rapordaki mevcut sütunların alındığı konu alanı ile aynı veya farklı bir konu alanı olabilir.
Küme İşlemleri sayfası görünür.
- 3 Birleştirilmiş raporu oluşturmak için ekrandaki yönergeleri uygulayın.
- 4 Küme düğmesine tıklayın ve işlem tipini belirleyin.
- 5 Seçim alanından, ilk rapor ile birleştirilecek sütunlar seçin.
- 6 Gerekirse, geçerli konu alanına özgü filtreleri tanımlayın.
- 7 Küme İşlemleri bölümünde Düzenle'ye tıklayarak ek konu alanları ekleyin ve Yeni Ölçüt Oluştur'u seçin.
- 8 Küme İşlemleri bölümündeki Sonuçlar Sütununa tıklayarak, birleştirilmiş rapor ile ilgili sütun özelliklerini (format sütunu, sıralama) düzenleyin.
Bu işlem, format düzenleme ve sıralama için kullanabileceğiniz düğmeleri içeren sütunları görüntüler.

Adım 2: Yerleşimler Oluşturma

Ölçütleri tanımladıktan sonra raporunuzun yerleşimini oluşturmanız gerekir. Bu adımda, yerleşiminize daha fazla görünüm ekleyebilirsiniz. Bunlar başlangıçta yerleşiminizin altında görünür. Ayrıca, sütunlarınıza alt toplamlar ve toplamlar da ekleyebilirsiniz.

Sonuçları anlamlı ve kullanımı kolay yollardan görebilmeniz için görünüm sunum yetenekleri kullanır. Sonuçlara; daha detaylı bilgiler, açıklama metinleri, sonuçları sınırlandırmak için kullanılan filtrelerin listesi vb. detaylara inmenize izin veren grafikler ve özet tablolar gibi çeşitli görünüm ekleyebilirsiniz.

Yeni bir rapor çalıştırdığınızda, ilk ekranda bir tablo görüntülenir, tablonun başında bir başlık vardır. Bunu, kaydedilen raporun adını görüntüleyen bir Başlık görünümü ve Ölçütleri Tanımla adında belirtilen format, sıralama seçeneklerini ve diğer seçenekleri devralan basit bir tabloda sonuçları görüntüleyen bir Tablo

Raporlar

görünümü ekleyerek gerçekleştirir. Rapor ile ilgili bu mevcut görünümleri özelleştirebilir, silebilir; başka görünüm ekleyebilir ve görünümü birleştirebilir veya çalışma alanındaki herhangi bir yere konumlandırabilirsiniz.

Birden çok sonuç görünümü hazırlamak verilerdeki eğilimleri ve ilişkileri tanımlamanıza yardımcı olabilir. Bundan sonra raporu çeşitli görünümle kaydedebilirsiniz.

Raporlarınızın yerleşimini Yerleşim Oluştur sayfasında tanımlarsınız. Yerleşim Oluştur sayfasında, yeni bir analiz oluşturun veya mevcut bir analizi açın.

Yerleşiminiz aşağıdaki tabloda gösterilen görünümlerden herhangi birini içerebilir.

Yerleşim	Açıklama
Unvan	Başlık, alt başlık, sonuçlar için kaydedilen bir ad ve sonuçları tanımlamak için özel bir logo eklemek için bu görünümü kullanın. Sonuçlara özgü yardım için, rapor veya sonuçlar ile ilgili bilgiler içeren herhangi bir HTML sayfasına veya siteye bağlantılar sağlayan bir yardım simgesi ekleyebilirsiniz.
Tablo	Verileri sütun formatında görüntülemek için bu görünümü kullanın. Büyük sonuç kümeleri için uygun olacak şekilde, aynı anda bir bilgi sayfası görüntülemeyi seçebilirsiniz ve sayfanın boyutunu ve sayfalandırma kontrollerinin konumunu denetleyebilirsiniz. Tablolar çok çeşitli formatlarda desteklenir ve özel format belirleyiciler kullanan grafikler, bağlantılar vb. içerebilir. Tablo görünümünü kullanarak, kullanıcılar tablo başlıklarının formatını da değiştirebilir.
Grafik	Bir yerleşim grafiğine sütun sürükleyip bırakmak için bu görünümü kullanın. Başlık, gösterge konumu, eksen başlıkları ve veri etiketleri üzerinde tam denetime sahipsiniz. Bir stil sayfası kullanarak grafiğin boyutunu ve ölçeğini denetleyebilir ve renkleri kontrol edebilirsiniz. Ayrıca, sonuçlarda detaya gidebilirsiniz. Desteklenen grafik tipleri arasında çubuk grafikler, sütun grafikleri, çizgi grafikleri, alan grafikleri, pasta grafikleri, dağılım grafikleri, kabarcık grafikleri ve 2B, 3B, mutlak, kümelenmiş, yığın, birleşim ve özel gibi alt tipler vardır.
Özet tablo	Farklı bakış açıları kazanmak için satır, sütun ve bölüm başlıklarını alıp yer değiştirmek istiyorsanız bu görünümü kullanın. Sonuçları özetlemek, özetleme yapmak ve ayarları uygulamak için başlıkları sürükleyip bırakabilirsiniz. Kullanıcılar özet tablolarda gezinebilir ve bilgilerde detaya gidebilir. Kullanıcılar esnek analize olanak tanıyan, birleştirilmiş ve ilgisiz toplamları özet verilerin yanında gösteren karmaşık özet tablolar oluşturabilir. Etkileşimli bir sonuç kümesi için bileşenler, kullanıcıların bileşen seçmelerine olanak tanıyan sayfalara yerleştirilebilir. Tablo görünümü gibi, bileşen formatları özel format belirleyiciler kullanılarak belirlenebilir.
Ölçme Aleti	Sonuçları kadran, çubuk ve ampul atili ölçme aletleri şeklinde görüntülemek için ölçme aleti görünümünü kullanın.
Aktif filtreler	Bir raporda etkin olan filtreleri göstermek için bu görünümü kullanın.
Statik metin	Sonuçlara statik metin eklemek için bu görünümü kullanın. Sonuçlara büyük başlıklar, menkul değer, Active-X nesnelere, Java ek programları, bağlantılar, yönergeler, açıklamalar, grafikler vb. eklemek için HTML kullanabilirsiniz.

Yerleşim	Açıklama
Gösterge	Ölçme aletlerinde uygulanan özel renklerin anlamları gibi, sonuçlarda kullanılan özel formatların anlamlarını açıklamak için Gösterge görünümünü kullanın.
Sütun seçici	Kullanıcıların analizde hangi sütunların görüntüleneceğini dinamik olarak değiştirmesine izin vermek için sütun seçicileri kullanın. Bu, kullanıcıların çeşitli boyutlardaki verileri analiz etmelerine ve sonuçların içeriğini dinamik olarak değiştirmelerine olanak tanır.
Görünüm Seçici	Kaydedilen görünümüler arasından belirli bir sonuç görünümü seçmek için Görünüm Seçici görünümünü kullanın. Kumanda tablosuna yerleştirildiğinde, görünüm seçici kullanıcıların seçim yapabilecekleri bir açılır liste olarak görünür.
Huni grafik	Hacim, düzey ve renk kullanarak hedef ve gerçek değerleri temsil eden üç boyutlu bir grafik görüntülemek için bu görünümü kullanın. Tüm satış olanakları gibi, zaman içinde azalan hedef değerlerini göstermek için uygundur.
Anlatı	Sonuçları bir veya daha çok metin paragrafı olarak görüntülemek için bu görünümü kullanın. Sonuçlarda her sütun için yer tutucularla birlikte bir cümle girebilirsiniz ve satırların nasıl ayrılacağını belirtebilirsiniz. Bilgilerin nasıl görüntüleneceğini belirtmek için özel HTML veya JavaScript kullanabilirsiniz.
Menkul Değer	Bir raporun sonuçlarını, Web'deki birçok finansal sitedeki borsa menkul değer simgelerine benzer şekilde, menkul değer olarak görüntülemek için bu görünümü kullanın. Bu görünüm sonuçlara ve en son (yeni) bilgilere dikkat çekmede kullanışlıdır. Hangi bilgilerin gösterildiğini ve sayfada nasıl ilerlediklerini kontrol edebilirsiniz. Bu görünüm çok çeşitli formatlar destekler ve özel format belirleyiciler kullanan grafikler, bağlantılar vb. içerebilir.
Sonuç Yok	Rapor hiçbir sonuç getirmediğinde görünecek açıklama metnini belirtmek için bu görünümü kullanın.

Yazdırma Denetimleri

Yerleşim Görünümleri denetiminin solunda el simgesine tıklayarak Yerleşim sekmesinde rapor ile ilgili yazdırma seçeneklerini belirleyebilirsiniz. Yazdırma denetimlerinin iletişim kutusunda şunları ayarlayabilirsiniz:

Sayfa Ayarları:

Sayfa Boyutu (Kullanıcı Varsayılanı, US Letter, A4, A3, A5, Folio ve Legal)

Yön (Dikey, Yatay)

Yazdırma Satırları (Görülebilir Satırlar, Tümü)

Maksimum Genişlik (Kenar boşluğu kullanmak için kutuyu işaretleyin)

Üst Bilgi ve Alt Bilgi

Üst Bilgi Ekle ve Düzenle

- Üst Bilgi metnini belirleyin ve uygun biçimleri seçin

Alt Bilgi Ekle ve Düzenle

- Alt Bilgi metnini belirleyin ve uygun biçimleri seçin

Daha Fazla Bilgi İçin

Aşağıdakileri gerçekleştirmek için adım adım yönergeleri görmek için bir konuya tıklayın:

[Sonuçlara Başlık Ekleme](#) (sayfa 1208)

[Sonuçlara Tablo Ekleme](#) (sayfa 1209)

[Sonuçları Grafiklerde Gösterme](#) (sayfa 1211)

[Sonuçları Özet Tablolarda Gösterme](#) (sayfa 1224)

[Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme](#) (sayfa 1234)

[Sonuçlara Uygulanan Filtreleri Gösterme](#) (sayfa 1240)

[Sonuçlara İşaretleme Metni Ekleme](#) (sayfa 1240)

[Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme](#) (sayfa 1243)

[Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme](#) (sayfa 1244)

[Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme](#) (sayfa 1245)

[Sonuçları Huni Grafiklerde Gösterme](#) (sayfa 1246)

[Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme](#) (sayfa 1247)

[Sonuçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme](#) (sayfa 1250)

[Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma](#) (sayfa 1253)

Sonuçlara Başlık Ekleme

Sonuçlara başlık, alt başlık, logo, özel çevrimiçi yardım sayfasına bağlantı ve zaman damgaları eklemek için Başlık görünümünü kullanın. Başlıkların ve alt başlıkların formatları belirlenebilir.

Başlık görünümü ilk görünüm olarak her zaman sonuçlara eklenir.

Başlık görünümü ile çalışmak için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni başlık görünümü eklemek için, Görünüm Ekle düğmesine tıklayın, ardından açılır menüden Başlık seçin.
- Mevcut bir başlık görünümünü düzenlemek için, başlık görünümünü bulun ve Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

- 2 Başlık metin kutusunda başlık olarak görüntülenecek metni girin.
Bir başlık belirlemezseniz, kaydedilen raporun adı başlık olarak kullanılır. Kaydedilmeyen raporlar için, Başlık metni kutusu boştur.
- 3 Raporun kaydedilen adının görünmesini istemiyorsanız, Kaydedilen Adı Görüntüle onay kutusunun seçimini kaldırın.
Onay kutusu işaretliyse kaydedilen ad, Başlık metin kutusundaki metnin altında görüntülenir (bu metin mevcutsa).
- 4 (İsteğe bağlı) Logo görüntüsü veya başka bir grafik görüntülemek istiyorsanız Logo metin kutusunda uygun dizin yolunu belirtin.
Resim başlık metninin solunda görüntülenir. Resim veya grafik bu raporu görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir resim veya grafik olmalıdır.
- 5 (İsteğe bağlı) Alt başlık metin kutusunda alt başlık olarak görüntülenecek metni girin.
Alt başlık metni gerçek başlığı yeni bir satırda takip eder.
- 6 Başlığa veya alt başlığa ek format eklemek istiyorsanız şunları yapın:
 - a Başlık ve Alt Başlık iletişim kutularının sağındaki düzenleme düğmelerine tıklayın.
 - b Yazı tipi, hücre, kenarlık seçenekleri seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.**NOT: Yeni bir açıklama metni girerseniz, başlangıçtaki başlığın veya alt başlığın yerine geçer.**
- 7 Rapor yürütme tarihini veya saatini görüntülemek istiyorsanız, Başlangıç Saati açılır listesindeki zaman damgası seçeneklerinden birini belirleyin.
- 8 Özelleştirilmiş yardıma veya raporla ilgili diğer bilgilere bağlantı sağlamak istiyorsanız Yardım URL'si metin kutusuna uygun URL'yi girin.
Bu URL, bu raporu görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir URL olmalıdır.
- 9 İşiniz bittiğinde raporu Başlık görünümüyle kaydedebilirsiniz.

Sonuçlara Tablo Ekleme

Sonuçları standart tabloda göstermek için Tablo görünümünü kullanın. Kullanıcılar sonuçlara gidebilir ve sonuçlarda detaya gidebilir. Genel toplam ve sütun toplamları ekleyebilir, özel tablo ve sütun başlıkları belirtebilir ve bir sütun ile ilgili formülü veya birleştirme kuralını değiştirebilirsiniz. Ayrıca bir sütunun ve içeriğinin görünümünü ve yerleşimini kontrol etmek için sütun ile ilgili özellikleri düzenleyebilir ve yalnızca sütun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa geçerli olacak format belirleyebilirsiniz.

Ayrıca, sayfalandırma kontrolleri, sayfa başına satır sayısı, sütun ve tablo başlıklarını görüntüleme, yeşil çubuk biçimlendirme uygulama ve sütun sıralandırmayı etkinleştirme belirleyebilirsiniz. Sütun sıralaması seçiliyse, sıralanabilecek sütunların sütun başlıkları hafifçe yükseltilmiş bir görünüme sahip olur.

Tablo görünümü ikinci görünüm olarak her zaman sonuçlara eklenir.

Ortalama birleştirme kuralına sahip sütun genel toplamı Tablo ve Özet Tablo görünümünde değişiklik gösterir. Tablo görünümünde, Ortalama birleştirme kuralına sahip sütun genel toplamı veritabanından hesaplanır (bir sayıdan bölünen toplam olarak). Özet Tablo görünümünde, genel toplam sonuç kümesindeki satırların ortalamasıdır.

Genel toplam sonuçları birleştirirken metriklerdeki filtreleri göz önünde bulundurmaz. Örneğin, Firma Adı sütunu ve İş Fırsatı Sayısında 10'dan büyük veya 10'a eşit bir filtre bulunan İş Fırsatı Sayısı metriğiniz var. Genel toplam metriktaki filtreyi yoksayar ve tüm iş fırsatlarını birleştirir.

NOT: Tablo görünümündeki sütunlarda yapılan değişiklikler (örneğin sütun formatı, sütun sırası, sıralama, formüller vb.) Ölçüt Belirle sayfasında görülebilir ve Ölçüt Belirle sayfasında yapılan değişiklikler Tablo görünümünde görülebilir.

Tablo görünümü ile çalışmak için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni tablo görünümü eklemek için, Görünüm Ekle düğmesine tıklayın ve görünüm açılır listesinden Tablo'yu seçin.
- Mevcut bir tablo görünümünü düzenlemek için, tabloyu bulun ve tablo görünümünün Görünüm Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.

2 Her sütun ile ayrı ayrı çalışmak ile ilgili düğmeleri görüntülemek için, Görünümün sağındaki aşağı açılır listeden Sonuç içeren Başlık Araç Çubuklarını seçin.

3 Bir raporda görüntülenen bir veya daha çok sayıda sütunun sıralama düzenini belirlemek için sütuna ait Sıralama Ölçütü düğmesine tıklayın.

Sonuçları birden çok sütun bazında sıralayabilirsiniz. Birden çok sütun seçerseniz sıra Sıralama Ölçütü düğmesinde gösterilir. Sıralama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sütunları Sıralama ve Yeniden Sıralama](#) (bkz. "Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme" sayfa 1203).

4 Toplamları belirlemek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

- Genel toplam eklemek için, üstteki Genel Toplam düğmesine tıklayın ve Rapor Tabanlı Toplam seçeneğinin belirtildiğinden emin olun. (Menüyü bu seçenekle görmek için Genel Toplam düğmesine tekrar tıklayın.)
- Ayrı bir sütun için toplamlar eklemek için, o sütuna ait Toplama Ölçütü düğmesine tıklayın ve Rapor Tabanlı Toplam seçeneğinin belirtildiğinden emin olun (menüyü bu seçenekle görmek için Toplam Ölçütü düğmesine tekrar tıklayın).

NOT: Toplam Ölçütü düğmesi yalnızca *toplam ölçütü* belirlenebilen sütunlarda kullanılabilir. Normal olarak, bu bir toplam oluşturacak şekilde toplanabilen tekrarlanan değerlere sahip bir sütundur. Ayrıca Rapor Tabanlı Toplam seçeneği belirlenmemişse, sistem toplamı ölçümlere herhangi bir filtre uygulamadan önce sonuç kümesinin tamamını temel alarak hesaplar.

5 Özel başlıklar eklemek veya bir sütunun formülünü düzenlemek için Formülü Düzenle düğmesine tıklayın.

Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusu görüntülenir, burada şu eylemleri gerçekleştirebilirsiniz:

- Özel başlıklar belirlemek için, Özel Başlıklar onay kutusunu seçin ve yeni başlık metnini uygun konuma girin.
- Sütunun formülünü düzenlemek için, formülü Sütun Formülü metin kutusuna girin.
- Sütunun birleştirme kuralını değiştirmek için, Birleştirme Kuralı açılır listesinden bir seçim yapın.
- Belirtilen bir sütundaki birden çok değeri veya değer aralıklarını depolarda birleştirmek için Depolar sekmesine tıklayın. Ardından depoları ekleyin ve adlandırın.
Sonuç kümesinde depoyu oluşturan farklı değerlerin tüm örnekleri depo adı ile değiştirilir. Birleştirmeler de buna uygun olarak gerçekleştirilir.

- 6 Bir sütunun özelliklerini düzenlemek için veya sütunun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa uygulanacak format belirlemek için Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.

Sütun Formatını Düzenle iletişim kutusu görüntülenir, burada seçimlerinizi gerçekleştirebilirsiniz:

- Sütun formatları belirleme ve koşullu format ekleme ile ilgili bilgiler için, bkz. [Sütun Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1188).

- 7 İşiniz bittiğinde raporu Tablo görünümüyle kaydedebilirsiniz.

Sayfalandırma kontrolleri, sayfa başına satır sayısı, sütun ve tablo başlıklarını görüntüleme, yeşil çubuk biçimlendirme uygulama ve sütun sıralandırmayı etkinleştirme belirlemek için

- 1 Tablo görünümünde, çalışma alanının üst kısmına yakın Tablo Görünümü Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Çeşitli seçenekler için seçimlerinizi yapın.

Sonuçları Grafiklerde Gösterme

Sütunları grafiklerde konumlandırmak ve başlığı, gösterge konumunu, eksen başlıklarını, veri etiketlerini, boyutu ve ölçeği özelleştirmek için Grafik görünümünü kullanın. Çizgi grafik veya çubuk grafik gibi grafik diyagramını; iki boyutlu gibi grafik alt tipini ve şekil ve doldurma deseni gibi sütun stilini seçebilirsiniz. Ayrıca kenarlıklar ve renkler ayarlayabilir ve diğer grafik özelliklerini denetleyebilirsiniz. Kullanıcılar Grafik görünümündeki sonuçlarda detaya gidebilir.

Grafik diyagramı seçenekleri arasında alan grafikleri, çubuk grafikler, kabarcık grafikleri, çizgi grafikleri ve diğer tipler vardır. Grafik alt tipleri 2B, 3B, mutlak, kümelenmiş, yığın, birleşim ve özel olabilir.

Bu konuda grafiklerle çalışma yolları açıklanmaktadır. Şu bilgileri içerir:

Grafik Diyagramları

Grafik Görüntüleme Düğmeleri

Temel Grafik Bileşenleri

Bu konu aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye yönelik yönergeler de sağlar:

Grafik görünümleri ekleme veya değiştirme

Bir grafik görünümü ile ilgili genel özellikleri belirleme

- Grafik görünümündeki ızgara çizgilerinin görüntülenmesini denetleme
- Grafik görünümünde göstergenin yerini belirleme
- Grafik görünümünde arkaplan, metin ve kenarlık renklerini ayarlama
- Grafik görünümünde eksen olarak görüntülenecek sütunları seçme
- Grafik görünümünde eksen ölçeklendirme seçeneklerini ayarlama
- Grafik görünümünde ölçeklendirme işaretçilerini düzenleme
- Çizgi ölçek işaretçileri oluşturma
- Aralık ölçek işaretçileri oluşturma
- Aralık ve çizgi değerleri için gelişmiş ayarlar belirleme
- Grafik görünümünde eksen başlıkları ve etiketleri belirleme
- Grafik görünümünde eksen başlıkları belirleme
- Kullanıcı grafiğe tıkladığında ne olacağını belirleme
- Grafik serisinin görünümünü biçimlendirme
- Pasta grafiklerindeki veri etiketleri için seçimler yapma

NOT: Oracle CRM On Demand üçüncü taraf grafik oluşturma motoru kullanır. Grafiğin tipi, boyutu ve grafiği oluşturulan bileşenlerin sayısı eksenlerin veya göstergelerin görüntülenmesini etkiler. Eksenlerin veya göstergelerin görüntülenmesi Web tarayıcısı sayfasındaki alanın miktarı ile kısıtlanır. Bazen, genişlik ve yükseklik denetimlerini ayarlayarak grafikte eksenlerin ve göstergelerin aynı anda görünmelerini de sağlayabilirsiniz.

Grafik Diyagramları

Aşağıdaki tabloda Grafik açılır listesinden kullanılabilen grafik diyagramları gösterilir ve kullanım şekilleri açıklanır. Tüm grafik diyagramları tüm veri tipleri için uygun değildir. Grafik diyagramı öndegeri dikey çubuk grafiğidir.

Grafik Diyagramı Tipi	Açıklama
Alan	<p>Alan grafiği çizgi grafiğine benzer ancak çizgilerin altındaki alanlar doldurulmuştur. Alan grafikleri her değişkenin oluşturduğu bütünün yüzdesi değerini gösterir.</p> <p>Alan grafikleri kümülatif değerlerdeki veya zaman içinde yüzdelerdeki değerlerdeki değişimi gözlemlemek için kullanışlıdır. Örneğin, sonuç gibi belirli ölçümlerde grupları karşılaştırabilir ve grup eğilimlerini görüntüleyebilirsiniz.</p>
Yatay Çubuk	<p>Çubukları yatay yönde göstererek olguları karşılaştırmak için yatay çubuk grafiğini kullanın.</p> <p>Yatay çubuk grafikleri benzer öğeler arasındaki farkları karşılaştırmak için kullanışlıdır. Örneğin, rakip ürün satışlarını, farklı dönemlerdeki aynı ürün satışlarını veya farklı pazarlardaki aynı ürün satışlarını karşılaştırabilirsiniz.</p>

Grafik Diyagramı Tipi	Açıklama
Kabarcık	<p>Kabarcık grafiği bir çeşit dağılım grafiğidir, veri bileşenlerini daireler (kabarcıklar) halinde görüntüler. Üç değişkeni iki boyutta gösterir. Bir değer, dairenin x eksenindeki konumu ile ifade edilir. Diğer bir değer, dairenin y eksenindeki konumu ile ifade edilir. Üçüncü değer, dairenin dairesinin bağıl boyutu ile ifade edilir.</p> <p>Kabarcık grafikleri üç değişkenli verileri yerleştirmede ve belirli bir dönemdeki finansal verileri görüntülemeye kullanışlıdır.</p> <p>İPUCU: Kabarcık grafiği oluşturmak için, bir olguyu x eksenine, başka bir olguyu y eksenine ve üçüncü olguyu kabarcık yarıçapı eksenine yerleştirin. Bu üç olgu Düzey eksenindeki seçimler için yerleştirilir.</p>
Dikey Çubuk	<p>Dikey çubuk grafiği olguları dikey sütunlar kullanarak karşılaştırır.</p> <p>Dikey çubuk grafikleri benzer öğeler arasındaki farkları karşılaştırmak için kullanışlıdır.</p>
Çizgi	<p>Çizgi grafiği birden çok olguyu yerleştirmek için kullanılabilir.</p> <p>Çizgi grafikleri verilerdeki düzenleri ve eğilimleri göstermede kullanışlıdır.</p>
Çizgi Çubuk Karması	<p>Çizgi çubuk birleşimi grafiği, farklı aralıklara sahip iki veri kümesini yerleştirir: bir küme çubuk, diğer küme çubukların üzerine yerleştirilmiş çizgiler.</p> <p>Çizgi çubuk birleşimi grafikler veri kümeleri arasındaki eğilim ilişkilerini göstermede kullanışlıdır.</p> <p>İPUCU: Çubuklardan ve sütunlardan oluşan karışımlar kullanabilirsiniz, ancak her birinden bir adet bulunması gerekir. Tüm sütunları çizgi olarak belirleyebilirsiniz ancak yalnızca çubuk kullanmak istiyorsanız bir çubuk grafiği kullanın. (Bu grafik tipinde yalnızca çubuklar seçildiğinde, bazı sütun seçimleri çizgi olarak çizilebilir.)</p>
Pareto	<p>Pareto grafiği ölçütleri azalan düzende gösteren bir çubuk ve çizgi grafiğidir. Bu grafik tipinde, çizgi yüzdelerin kümülatif toplamını gösterir.</p> <p>Pareto grafikleri, en iyi, en kötü, en çok ve en az gibi önemli bileşenleri tanımlamak için kullanışlıdır.</p>
Pasta	<p>Pasta grafiği veri kümelerini bir bütünün yüzdeler parçaları olarak gösterir.</p> <p>Pasta grafikleri bölge bazında satış gibi bir bütünün parçalarını karşılaştırmada kullanışlıdır.</p>
Radar	<p>Radar grafiği bir çubuk grafiği ile aynı bilgileri gösterir ancak verileri grafiğin merkezinden uzaklaşır halde görüntüler. Her veri bileşeninin kendine ait değeri eksenidir.</p> <p>Radar grafikleri verilerin üst üste binmesini ve dağılımını incelerken kullanışlıdır.</p>

Grafik Diyagramı Tipi	Açıklama
Dağılım	<p>Dağılım grafiği x-y değerlerini, x-y çizgilerinde dağılmış ayrı noktalar olarak görüntüler. Veri noktalarını iki bağımsız değişkeni baz alarak yerleştirir. Dağılım grafiği çok sayıda veri noktasını yerleştirmenize ve veri noktalarının kümelenmesini gözlemlemenize olanak tanır.</p> <p>Dağılım grafikleri büyük veri kümelerinde ilişkileri ve eğilimleri gözlemlemede kullanışlıdır.</p> <p>İPUCU: Dağılım grafiği oluşturmak için, bir olguyu x eksenine, başka bir olguyu y eksenine yerleştirin. Bu olgular Düzey eksenindeki seçimler için yerleştirilir.</p>
Adım	<p>Adım grafiği çizgi grafiğine benzer. Birden çok olguyu yerleştirmek için adım grafiği de kullanılabilir.</p>

Grafik diyagramı seçiminiz Tip aşağı açılır listesinden kullanılabilen grafik alt tiplerini belirler. Tüm grafik tiplerinin alt tipleri yoktur, örneğin kabarcık ve radar grafiklerinin alt tipleri yoktur. Grafik alt tiplerinin öndeğeri varsa 3B seçenektir. Grafik tipi seçimine bağlı olarak, alt tip seçenekleri şunları içerebilir:

Alan grafikleri: 3B ve 2B

Çubuk grafikleri: 3B, 2B, 3B Yığın ve 2B Yığın

Çizgi grafikleri: 3B ve 2B

Pareto grafikleri: 3B ve 2B

Pasta grafikleri: 3B ve 2B

Dağılım grafikleri: Dağılım ve Çizgili Dağılım

Adım grafikleri: 3B ve 2B

Grafik tipi seçiminiz Stil açılır listesinden kullanabileceğiniz stilleri de belirler. Tüm grafik tiplerinin stilleri yoktur. Stil öndeğeri varsa tek parça dolgudur. Grafik tipi seçimine bağlı olarak, grafik stilleri şunları içerebilir:

Alan grafikleri: Tek Parça Dolgu ve Desen Dolgu

Çubuk grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Çizgi grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Pareto grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Pasta grafikleri: Tek Parça Dolgu ve Desen Dolgu

Grafik Görüntüleme Düğmeleri

Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeler çeşitli grafik ayarlarına erişim sağlar. Aşağıdaki tabloda Grafik görüntüleme düğmeleri ve ayarları açıklanmıştır.

Grafik Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
------------------------------	----------

Grafik Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
	Genel Grafik Özellikleri. Grafiğin, başlığı, veri etiketlerinin görünüp görünmeyeceği ve grafik boyutu gibi genel özelliklerini belirler.
	Eksen Başlıkları ve Etiketleri. Eksen başlığının ve veri etiketlerinin grafiğin altında ve solunda görüntülenmesini denetler.
	Eksen Ölçeklendirme. Eksen ölçeklendirme özelliklerini, onay işareti sayısını ve ölçek tipini belirler.
	Ek Grafik Seçenekleri. Ek grafik seçeneklerini denetler, örneğin: Grafikteki ızgara çizgilerinin görüntülenmesi Göstergenin konumu ve göstergelyi yeniden boyutlandırma seçenekleri Arkaplan rengi, metin ve kenarlık renkleri Kullanıcıların tıkladıklarında grafik ile nasıl bir etkileşim olduğu, örneğin alt veri düzeylerinde detaya gitmek veya ilgili kaydedilen rapora veya bir Web sitesine otomatik olarak gitmek
	Grafik Verilerinin Formatını Belirleme. Grafik serisinin görünümünü (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirmenize olanak tanır.
	Gelişmiş Özellikler. Pasta grafiklerinde, veri etiketleri için seçimler yapmanıza olanak tanır.

Temel Grafik Bileşenleri

Bir grafiğin temel bileşenlerini tanımlayabilirsiniz. Aşağıdaki tabloda özelleştirebileceğiniz bileşenler açıklanmıştır.

NOT: Bazı bileşenler yalnızca belirli grafik tipleri için kullanılabilir. Örneğin, pasta grafiğinde eksen yoktur. Seçtiğiniz grafik tipi kullanılabilir bileşenleri belirler.

Grafik Bileşeni	Açıklama
Ölçüm etiketleri	Ölçümler bölümündeki verilerin sütun başlığının konum ve biçimlendirmesini kontrol eder. Ayrıca, toplam alma ve sıralama özellikleri de sağlar. Yalnızca bir ölçüm varsa, bu bileşeni hariç tutabilirsiniz.
Gösterge	Grafiği açıklamak için göstergelyi kullanın. Gösterge için bir konum ve göstergenin kısaltılıp kısaltılmayacağını belirleyebilirsiniz.
Eksenler	Grafiğin ölçeğini tanımlayan yatay ve dikey çizgiler. Grafik için yatay ve dikey eksenler belirleyebilirsiniz.

Grafik Bileşeni	Açıklama
Izgara Çizgileri	Grafikteki herhangi bir noktayı eksenler ile ilişkilendirmenize yardımcı olan yatay ve dikey çizgilerden oluşan bir matristir. Izgara çizgilerinin renklerini belirleyebilirsiniz.
Ölçek İşaretçileri	Grafiğin ölçeğini tanımlar. Konum, boyut, renk, çizgi genişliği ve aralık gibi özellikler belirleyebilirsiniz.
Detaya Git	Daha fazla detay görüntüler. Kullanıcının grafikte sunulan bilgiler hakkında daha fazla detaya erişip erişemeyeceğini ve bunu nasıl gerçekleştireceğini belirleyebilirsiniz.
Unvan	Grafiği açıklayan bir başlık belirtir.
Eksen başlığı, etiketleri ve sınırı	Başlıkların ve ölçek etiketlerinin grafiğinizdeki eksenlerde görüntülenip görüntülenmeyeceğini ve nasıl görüntülenmelerini istediğinizi belirler.
Grafik serisi	Grafik serisinin görünümündeki bileşenleri (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirir. Ayrıca, serinin konumu belirli bir değere eşit olduğunda belirtilen rengin uygulanması gibi kural tabanlı biçimlendirme de uygulayabilirsiniz.
Onay İşaretleri	Detayı genişletmek için bir eksendeki ölçek işaretçilerini alt bölümlere ayırır.
Veri Etiketleri	Fareyi grafiğin üzerinde durduğunuzda verilerin sayısal değerini gösterir.

Grafik Görünümleri Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedür, grafik görünümü eklemeye veya değiştirmeye yönelik temel adımları sağlar.

NOT: Sonuçlarla uyumlu olmayan bir grafik diyagramı seçerseniz sonuçlar gösterilmez.

Grafik görünümü eklemek veya değiştirmek için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir grafik görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Grafik'i seçin.
- Mevcut bir grafik görünümünü düzenlemek için, grafik görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.

2 Grafik ile ilgili Grafik, Tip ve Stil alanlarında seçimlerinizi yapın.

Grafik alanındaki seçiminiz (örneğin Pasta veya Çizgi) kullanılabilir Tip ve Stil seçeneklerini belirler. Bazı grafikler için, yalnızca alt tip veya stil öndeğeri kullanılabilir.

Açılır listelerden seçimlerinizi yaptıkça, Grafik görünümü yaptığınız seçimleri yansıtacak şekilde değişir.

İPUCU: Grafik Görünümü sayfasındayken, Aktif Konu Alanındaki her sütunun alan adına tıklayarak grafiğe sütunlar ekleyebilirsiniz. Alternatif olarak, ek sütunlar eklemek için Ölçütleri Tanımla sayfasına gidebilirsiniz. Grafik Görünümü sayfasına eklediğiniz sütunlar genel rapora da eklenir; sütunları Ölçütleri Tanımla sayfasında ve aralarında Grafik Görünümü sayfasının da olduğu diğer görünümelerde görebilirsiniz.

Grafikten sütun silmek için Ölçütleri Tanımla sayfasına gitmeniz ve sütun ile ilgili Sütunu Kaldır düğmesine tıklamanız gerekir.

- 3 Ek grafik ayarları belirlemek için Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeleri kullanın.
- 4 Yaptığınız değişikliklerin etkilerini görmek için Yeniden Çiz'e tıklayın.
Grafik görünümünü yenilemek için Yeniden Çiz'e istediğiniz zaman tıklayabilirsiniz.
- 5 Değişiklikleri kaldırmak ve ilk grafikten başlamak için, Öndeğeri Geri Yükle'ye tıklayın.
- 6 Grafiği yeniden boyutlandırmak için dikey ve yatay kaydırma çubuklarını kullanın.
- 7 Raporu kaydedin.

Grafik Görünümlerinde Genel Grafik Özelliklerini Belirleme

Grafik ile ilgili, başlık ve veri etiketlerinin görünümü gibi genel özellikleri ayarlayabilirsiniz.

Seçilen 2B grafik tipleri için veri etiketleri öndeğer olarak etkinleştirilir.

Grafik boyutunun ayar öndeğeri, yükseklik ve genişlik de dahil olmak üzere mevcut grafiğin tüm bileşenlerini uygun boşluğa ölçeklendirecek şekildedir. Grafiğin boyutu değiştiğinde, grafiğin yüksekliği ve genişliği birbiriyle orantılı halde kalır. Grafik, grafik bileşenlerini otomatik olarak yeniden boyutlandırır. Revize edilen boyut grafikteki kullanılabilir alanı temel alır. Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunda grafik için sabit bir boyut belirleyebilirsiniz. Sabit boyut, boyut öndeğerini geçersiz kılar.

NOT: Grafiği oluşturulan öge sayısı önemli derecede artarsa grafik genişler.

Örneğin, üç ürünün satışlarını görüntüleyen bir rapor oluşturuyorsunuz, ürün satışlarının üç sütun halinde gösterildiği ve grafiğin boyutunun sayfanın yaklaşık yüzde 25'ini kapladığı bir sonuç grafiği oluşturun. Rapor daha sonra çalıştırılırsa ve altı ürün döndürülürse, grafik ilk genişliğinin iki katına veya sayfanın yaklaşık yüzde 50'sine genişler, böylece grafikteki her sütunun genişliği sabit kalır.

Grafik bileşenleri, grafiğe sığacak şekilde yeniden boyutlandırılır. Önceki örneği kullanarak, grafik sayfanın yaklaşık yüzde 25'ini kaplar ve sütunlar kullanılabilir boşluğa sığacak şekilde yeniden boyutlandırılır.

Bir grafik görünümünün genel özelliklerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümlerindeki Izgara Çizgilerinin Görüntülenmesini Denetleme

Izgara çizgilerinin grafikte görüntülenip görüntülenmeyeceğini kontrol edebilir ve ızgara çizgilerinin rengini belirleyebilirsiniz.

Izgara çizgilerinin grafik görünümünde görüntülenmesini kontrol etmek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Izgara Çizgileri sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir.

Grafik Görünümünde Göstergenin Yerini Belirleme

Göstergenin konumunu belirleyebilir ve göstergelyi yeniden boyutlandırma seçeneklerini ayarlayabilirsiniz.

Grafik görünümünde göstergenin yerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Göstergeler sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümlerinde Arkaplan, Metin ve Kenarlık Renklerini Ayarlama

Grafik arkaplanının, metnin ve kenarlıklarının rengini belirleyebilirsiniz.

Grafik görünümünde arkaplan, metin ve kenarlık renklerini ayarlamak için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:










- Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Kenarlıklar ve Renkler sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir.

Grafik Görünümünde Eksen Olarak Görüntülenecek Sütunları Seçme

Grafikte hangi sütunların görüntüleneceğini ve bu sütunları hangi eksenlerin ifade ettiğini seçebilirsiniz. Oracle CRM On Demand kullanılabilen seçeneklerden oluşan bir matris görüntüler. Matrisin sol kenarı sütunları ve üst kenarı kullandığınız grafik tipi için kullanılabilir olan eksen tiplerini listeler. Ayrıca, ölçüm etiketlerinin eksene yerleştirilen olgu verileri için görüntülenip görüntülenmeyeceğini de belirtebilirsiniz.

Kullanılabilir eksenler Grafik açılır listesinden seçilen grafiğin tipine bağlı olarak değişir. Grafik görünümünde kullanılan grafik eksenleri aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Grafik Eksen Düğmesi	Eksen
	Seçilen sütunu, dağılım ve kabarcık grafikleri için düzey eksenini olarak ayarlar.
	Seçilen sütunu yatay eksen olarak ayarlar.
	Seçilen sütunu dikey eksen olarak ayarlar. Radar grafiği için bu, olgu eksenidir.
	Seçilen sütunun değerlerinin grafik göstergesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini gösterir
	Seçilen sütunu çakışma eksenini olarak ayarlar. Bu bir çizgi çubuk karma grafiği için kullanılır.
	Seçilen sütunu yarıçap eksenini olarak ayarlar. Bu bir kabarcık grafiği için kullanılır.
	Seçilen sütunu pasta değerleri eksenini olarak ayarlar. Radar grafiği için bu, radar eksenidir.

Grafik görünümünde eksen olarak görüntülenecek sütunları seçmek için

- Grafiğin solundaki sütunlar alanında, bu sütunu grafikte karşılık gelen eksen olarak görüntülemek için uygun eksen düğmelerinden birinin onay kutusuna tıklayın.

Eksen düğmeleri Grafik açılır listesinden seçilen grafiğin tipine bağlı olarak değişir.

- Grafiğe sütun eklemek için, seçim alanında sütuna tıklayın ve onu bir eksen olarak belirleyin.

Bu işlem, sütunu Ölçütleri Tanımla sayfasındaki rapora eklemeye eşdeğerdir.

- 3 Grafik görünümünü yenilemek için Yeniden Çiz'e tıklayın.

Grafik Görünümünde Eksen Ölçeklendirme Seçeneklerini Belirleme

Eksen sınırlarını, onay işaretlerini ve ölçek tipini ve ölçek işaretçilerinin özelliklerini kontrol edebilirsiniz.

Bir grafik görünümünün eksen ölçeklendirme seçeneklerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Ölçekleme iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Ölçeklendirme iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Sayısal eksenleri olan grafikler için eksen ölçeklendirme seçeneklerinin ayarları ölçeğin nasıl seçildiğini belirler:

- Öndeğeri seçtiğinizde, Oracle CRM On Demand ölçeği seçer ve eksen pozitif sayılar için sıfır (0) olarak ayarlar.
- Veri Aralığına Yakınlaştır'ı seçtiğinizde, Oracle CRM On Demand ölçeği seçer. Eksendeki değer aralığını değerlendirir ve ölçek için uygun olan minimum ve maksimum değerleri belirler. Bu özellik, hepsi birbirinin küçük bir yüzdesi olan büyük değerler kümesini grafikte gösterirken kullanışlıdır. Grafik, değerleri yakınlaştırarak farkların daha kolay ayırt edilebilmelerini sağlar.
- Ayrıca, eksen ölçekleme değerlerini manuel olarak belirli sayılara da ayarlayabilirsiniz.

Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümünde Ölçek İşaretçilerini Düzenleme

Ölçek işaretçileri; temel noktalara, eşiklere, aralıklara vb. unsurlara işaret eden vurgulama çizgileri veya gölgeli arkaplan aralıklarıdır. Çizgi veya aralıklar, grafik türüne bağlı olarak bir veya daha fazla eksene uygulanabilir. Çizgiler grafik bilgilerinin önünde görünürken, aralıklar artalanda görünür.

NOT: Pasta grafikler gibi bazı grafik türleri, ölçek işaretçileri kullanmaz.

Aşağıdaki prosedürde, ölçek işaretçisini düzenlemek için genel adımlar verilmiştir.

Grafik görünümünde ölçek işaretçilerini düzenlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Ölçekleme iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Ölçekleme iletişim kutusunda, Ölçek İşaretçilerini Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, ilk ölçek işaretçisini eklemek üzere Ekle'ye tıklayın, ardından da işaretçi seçimlerinizi yapın.
Gelişmiş seçenekler arasında, ölçeği statik bir değere, belirli bir sütun adına ya da SQL sorgusunun sonucu olarak ayarlama yer alır. Ölçek işaretçilerinin tipleri ve gelişmiş seçenekleri kullanma hakkında daha fazla bilgi için, bunu izleyen prosedürlere bakın.
- 4 İletişim kutularını kapatmak için sırayla Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Çizgi ölçek işaretçisi oluşturmak için

- 1 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, Tip alanında Çizgi seçeneğini belirleyin.
- 2 Üçüncü sütuna bir çizgi genişliği girin.
Bu değer, çizginin piksel cinsinden kalınlığıdır.
- 3 Dördüncü sütuna çizgi konumunu girin.
Konum, çizginin eksende bulunacağı konumu belirtir. Örneğin, 0 ile 100 arası değerlere sahip sol ekseninizde 40 konumunu belirlerseniz, dikey ekseninde 40 konumuyla kesişen yatay bir çizgi elde edersiniz.
- 4 Çizgi rengini girin.
- 5 Çizgi için bir açıklama yazısı girin.
Açıklama yazısı, kullanıcı fareyi grafikte ve açıklamada çizgi üzerinde durduğunda görünür.
- 6 Tamam'a tıklayın.

Aralık ölçek işaretçisi oluşturmak için

- 1 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, Tür alanında Aralık seçeneğini belirleyin.
- 2 Üçüncü sütuna aralığın alt sınırını girin.
- 3 Dördüncü sütuna aralığın üst sınırını girin.
NOT: Aralıkla aynı ekseninde görünen değerleri belirtmeniz gerekir. Örneğin, 0 ile 100 arası değerlere sahip sol ekseninizde alt sınır olarak 20'yi, üst sınır olarak da 40'ı belirlerseniz, grafiğin arkaplanı bu değerleri kapsayan aralık için belirlediğiniz renkte görünür.
- 4 Aralık rengini girin.
- 5 Aralık için bir açıklama yazısı girin.
Açıklama yazısı, açıklama bölümünde görünür.

6 Tamam'a tıklayın.

Aralık ve Çizgi Değerleri için Gelişmiş Ayarları Belirleme

Bu değerlerin seçenekleri arasında şunlar bulunur: statik bir değer, raporda yer alan bir sütundan kaynaklanan ya da SQL sorgusundan alınan bir değer.

Gelişmiş bir ayar belirlemek için

- 1 Gelişmiş seçeneği belirlemek istediğiniz alanın yanındaki Özellikler düğmesine tıklayın.
- 2 Aşağıdaki seçeneklerden birini seçin.
 - **Statik Değer.** Sayısal bir artış girin.
 - **Değişken İfade.** Bu seçenek, bir oturumun sonuçlarını ve onun sunum değişkenlerini temel alır. Oturum veya sunum değişkenlerinin çoğu grafikteki değerlerle ilgili olmayabileceği için, bu seçenek sınırlıdır.
 - **Sütun Adı.** Artış için temel alınacak sütunu seçin.
 - **SQL Sorgusu.** Bu seçenekte, SQL sorgusunun sonuçları temel alınır. Sonuçlar bir tablo olabilir, ancak yalnızca ilk satır ve ilk sütun hücresi geçerlidir.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Grafik Görünümünde Eksen Başlıkları ve Etiketlerini Belirleme

Grafik görünümü için aşağıdakileri belirleyebilirsiniz:

Eksen başlıklarının ve veri etiketlerinin, grafiğin altında ve solunda görünüp görünmeyeceği

Etiketlerin grafiğe daha iyi sığması için döndürülüp döndürülmeyeceği

Maksimum etiket uzunluğu

Metin öndeğerinden farklıysa etiket metni

NOT: Grafik boyutunun ayarlanması, eksen etiketlerinin nasıl görüneceğini etkileyebilir.

Grafik görünümünde eksen başlığı belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Başlıkları ve Etiketleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Başlıkları ve Etiketleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir.

NOT: Etiket uzunluğunu sınırla seçeneğini ayarladığınızda, bir etiketin içerebileceği toplam karakter sayısını belirtin. Üç nokta (...), ek karakterlerin kaldırıldığı yerlerde görünür.

Kullanıcı Grafiğe Tıkladığında Ne Olacağını Belirleme

Kullanıcının grafiği görüntülediğinde grafiğe tıklaması durumunda meydana gelecek etkileşim türünü belirleyebilirsiniz. Aşağıda grafik için geçerli olan etkileşim türleri verilmiştir:

Detaya Git. Kullanıcının daha detaylı bilgiye ulaşmasına olanak tanır. Detaya gitme yolu otomatik olarak konfigüre edilmişse, etkileşim öndeğeri budur. Detaya gitmek için başlangıçta hiçbir yol belirtilmemişse, özel bir yol konfigüre etmek için Git seçeneğini kullanın.

Git. Kullanıcının kayıtlı başka bir rapora veya kumanda tablosuna gitmesine olanak tanır.

Yok. Detaya gitmeyi ya da grafikten gezinmeyi devre dışı bırakır.

Kullanıcı grafiğe tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Etkileşim sekmesine tıklayarak, etkileşim için seçiminizi yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Grafik Serisinin Görünümünü Biçimlendirme

Grafik serisini biçimlendirme özelliği, kullanıcıların seri bileşenlerini tek tek özelleştirmesine olanak tanır. Biçimlendirme, bileşenlerin konumlarına dayalıdır. Kullanıcılar, grafik serisinin görünümünü (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirebilirler.

Örneğin, iki veri serisine sahip bir çizgi-çubuk birleşim grafiğinde, çubuğun 1. konum, çizginin de 2. konum olduğunu varsayalım. Kullanıcılar, veri noktalarını temsil eden sembolü, çubuğun rengini ve çizginin genişliğini temsil eden sembolü değiştirebilirler. Ayrıca, serinin konumu belirtilen bir değere eşit olduğunda belirli bir rengin uygulanması gibi kural tabanlı biçimlendirme de uygulayabilirler.

Grafik serisinin görünümünü biçimlendirmek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunu açın:



- 2 Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın.

Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunda yer alan seçenekler, grafik türüne bağlıdır. Örneğin, şunları yapmak için:

- Seriyi özelleştirmek için, Öndeğeri Kullan seçeneğinin işaretini kaldırın.
- Seriyi ayar öndeğerlerine geri yüklemek için, Öndeğeri Kullan seçeneğini tekrar işaretleyin.
- Yeni bir biçim serisi kontrolü eklemek için, Ekle düğmesine tıklayın. Bu seri, güncel grafikte kullanılsa da gerektiğinde kullanılacaktır (örneğin, detaya gitmek için).
- Tüm serileri öndeğerlerine getirmek için, Tümünü Temizle'ye tıklayın.
- Renkleri değiştirmek için, renk kutusuna tıklayarak Renk Seçici iletişim kutusuna erişin.
- Diğer seri özniteliklerini değiştirmek için, ilgili sekmeye tıklayarak çubuk veya çizgi özniteliklerini belirleyin.

3 Tamam'a tıklayın.

Pasta Grafiklerde Veri Etiketlerinin Seçimlerini Yapma

Veri etiketleri, kullanıcı fareyi pasta grafikteki öğelerin üzerinde durdurduğunda görünür. Değerlerin nasıl görüldüğünü ve veri etiketlerinin ne görüntülediğini belirleyebilirsiniz. Değerleri toplamın yüzdeleri ya da gerçek değerler olarak gösterebilirsiniz. Veri etiketleri, yalnızca değeri veya adı ya da hem adı hem de değeri gösterebilir.

Seçiminize bağlı olarak, grafik, veri etiketlerinin görünmesini sağlamak üzere yeniden boyutlandırılabilir.

Pasta grafiklerde veri etiketlerinin seçimlerini yapmak için

1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Grafik Türü Özel iletişim kutusunu açın:



2 Grafik Türü Özel iletişim kutusunda, değer ve veri etiketi için seçimlerinizi yapın. Ardından, Tamam'a tıklayın.

Sonuçları Özet Tablolarda Gösterme

Özet Tablo görünümü; verilerin farklı yönlerini almak için satırları, sütunları ve bölüm başlıklarını döndürmenize olanak tanıyan etkileşimli bir görünümdür. Özet tablolarda gezinebilir ve detaya gidebilirsiniz. Ayrıca, bu tablolar özellikle eğilim raporları için kullanışlıdır.

Bu başlıkta, özet tablo konumları açıklanmakta ve aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye yönelik yönergeler verilmektedir:

Özet tablo görünümünü ekleme veya değiştirme

Özet tablolarda çoklu sayfa açılan listelerini kullanma

Özet tablolarda toplama kuralları öndeğerini geçersiz kılma

1224 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Özet tablolara biçimlendirme ekleme

Yürüyen toplamları özet tablolarda görüntüleme

Öğeleri özet tablolarda görelî değerler olarak gösterme

Özet tablolarda hesaplamaları kullanma

Özet tablolarda hesaplamalar oluşturma

Özet Tablo Konumları

Özet tablo eklediğinizde veya değiştirdiğinizde, rapora dahil olan sütunlar özet tablo şablonunda unsurlar olarak görünür.

Aşağıdaki tabloda, özet tablo konumları açıklanmaktadır.

Konum	Açıklama
Sayfalar	Kullanıcıların görüntülemek istediği verileri seçmesine olanak tanıyan, etkileşimli bir sonuç kümesi sağlar. Sayfalar konumunda görünen sütunlardan alınan değerler, ilk filtre ölçütleri olarak kullanılır. Değerler, seçim için açılan listede görünür. Bu seçime dayalı olarak bir özet tablo (özet tabloda tanımlanan Bölümler, Sütunlar, Satırlar ve Ölçümlerden oluşur) görünür.
Bölümler	İlk filtre ölçütlerini sağlar. Bölüm sütunundaki her değer için, özet tabloda tanımlanan Sütunlar, Satırlar ve Ölçümlerden oluşan benzersiz bir özet tablo görünür.
Sütunlar	Sütun yönünde bir unsuru gösterir. Özet tablolar birden fazla sütun içerebilir.
Satırlar	Satır yönünde bir unsuru gösterir. Sütunlarda olduğu gibi, özet tablolar birden fazla satır içerebilir.
Ölçümler	Özet tabloda, özet verileri içeren bölümü doldurur. Ölçümler alanındaki unsurlar; sayfa, bölüm, satır ve sütun alanlarındaki unsurlara dayalı olarak özetlenir. Ölçümler unsurlarındaki her değer, kaynak satır ve sütunların kesişiminden elde edilen verilerin bir özetini temsil eder. Sütunlar alanında öndeğer olarak görünen Ölçüm Etiketleri unsuru, Ölçümler bölümündeki verilerin sütun başlığının konum ve biçimlendirmesini kontrol eder. Ayrıca, toplam alma ve sıralama özellikleri de sağlar. Yalnızca bir ölçüm varsa, bu unsur hariç tutulabilir.
Hariç Tutulan	Sütunları özet tablo sonuçlarından hariç tutar. Özet tablo oluşturulduktan sonra rapora ölçüt olarak eklenen tüm sütunlar hariç tutulan olarak eklenir.

Özet Tablo Görünümlerini Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedür, Özet Tablo görünümü eklemeye veya değiştirmeye yönelik temel adımları sağlar.

Özet Tablo görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir özet tablo görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Öze Tablo'yu seçin.
 - Mevcut bir özet tablo görünümünü düzenlemek için, özet tablo görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- 2 Her sütunla ayrı çalışmak üzere özet tablo şablonunu ve düğmelerini görüntülemek için, Kontrolleri Göster onay kutusunu seçin.

Çalışma alanında özet tablo şablonu gösterilir.
- 3 Özet tablosundaki öğeler olarak görünen rapor sütunlarını, özet tablo şablonunda istediğiniz konumlara sürükleyip bırakın.
- 4 Önizlemeyi görüntülemek için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu seçin.

Sonuçları yenilemek için Sonuçları Görüntüle bağlantısına tıklayabilirsiniz.
- 5 Özet tablonun yanına bir Grafik görünümünü eklemek için, Özet Sonuçlarını Grafikte Göster onay kutusunu seçin.

Grafik görünümü hakkında bilgi için bkz. [Sonuçları Grafiklerde Gösterme](#) (sayfa 1211).
- 6 Grafiğin özet tabloya göre konumunu değiştirmek için, Grafik Konumu listesinden uygun konumu seçin.

Listeden Yalnızca Grafik seçeneğini belirleyerek tabloyu gizleyip yalnızca grafiği görüntülemeyi de seçebilirsiniz.
- 7 Sonuçları sıralamak için, sıralamak istediğiniz sütunda Sıralama Ölçütü düğmesine tıklayın.

Düğme, sıralama düzenini belirtecek şekilde değişir:

 - Yukarı ok, artan sıralamayı gösterir.
 - Aşağı ok, azalan sıralamayı gösterir.

Sıralama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sütunları Sıralama ve Yeniden Sıralama](#) (bkz. "Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme" sayfa 1203).
- 8 Toplamları eklemek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:
 - a Sayfalar, Bölümler, Satırlar ve Sütunlar alanlarında toplamları göstermek için, Toplamlar düğmesine tıklayın ve bir seçim yapın:
 - Toplamları gizlemek için Yok'a tıklayın. Toplamlar düğmesi beyaz bir arkaplanla (öndeğer) görünür.
 - Toplamı veri öğelerinden önce veya sonra göstermek için, Önce ya da Sonra seçeneğini belirleyin. Örneğin, bölgeleri içeren bir satıra toplamı ekler ve Önce seçeneğini belirlerseniz, toplam, bölgedeki semtler ayrı ayrı listelenmeden önce gösterilir.

- b Ölçümler alanında toplamları göstermek için, toplamı alınacak satır veya sütun için Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın, Toplama Kuralı seçeneğini belirleyin, bir değer seçin ve Rapor Tabanlı Toplam seçeneğinin işaretlendiğinden emin olun.

NOT: Rapor Tabanlı Toplam seçeneği belirlenmemişse, Oracle CRM On Demand, toplamı ölçümlere herhangi bir filtre uygulamadan önce sonuç kümesinin tamamını temel alarak hesaplar.

Bu unsurun konumuna bağlı olarak, Ölçümler unsurlarının temsil ettiği özet verilerin toplamları bir sütun veya satır olarak görüntülenir. Sütun ve satır toplamları etiketleri içerir.

Toplamlar düğmesi gri olduğunda toplamlar görünmez.

- 9 Bir sütun, ölçüm veya satır için ek seçeneklerle çalışmak üzere Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın ve açılan listeden bir seçim yapın.
- 10 Bir sütunun etiket veya değerlerini biçimlendirmek için, Toplamlar ya da Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın, ardından da uygun biçim seçeneğini belirleyin.
- 11 Raporu kaydedin.

Özet Tablolarda Çoklu Sayfa Açılan Listelerini Kullanma

Özet tabloda Sayfalar alanına birden fazla öznitelik yerleştirdiğinizde, çoklu açılan liste sayfası oluşturabilirsiniz. Ardından, kullanıcılar özet tabloyu görüntülediklerinde, sayfa başlığında birleşik bir öznitelikler listesi (öndeğer) yerine her özellik için açılan bir listeye karşılaşırlar.

Örneğin, sayfalar alanına Bölge ve Marka öğelerini yerleştirirseniz, Bölge açılan listesi, kullanıcının belirli bir bölgeyi seçmesine ve Bölge ile Marka öğelerini birlikte görüntülemek yerine yalnızca ilgili bölge verilerini görüntülemesine olanak tanır.

Özet tabloda bağımsız bir açılan liste oluşturmak için

- 1 Hedef özniteliklerinizi Sayfalar alanına sürükleyip bırakın.
- 2 Sayfalar yerleşim alanında, ikinci (ya da herhangi bir sonraki) öznitelikte Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın.
- 3 Yeni Açılan Sayfa Başlat seçeneğini belirleyin.

Öznitelik açılan listesi, özet tablo önizlemesinin üzerinde görünür.

Sayfalar alanındaki diğer öznitelikler için de açılan listeler oluşturabilirsiniz. Rapor kaydedildiğinde, açılan listeler rapora erişimi olan kullanıcılar tarafından kullanılabilir.

Özet Tablolarda Toplama Kuralları Öndeğerini Geçersiz Kılma

Bir ölçüm için, raporun orijinal yazarı ya da sistem tarafından belirtilen toplama kuralı öndeğerini geçersiz kılabilirsiniz.

Özet tabloda bir ölçümün toplama kuralı öndeğerini geçersiz kılmak için

- 1 Toplama kuralı öndeğerini geçersiz kılmak istediğiniz ölçüm için Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın.
- 2 Toplama Kuralı seçeneğini belirleyin, ardından da uygulanacak toplama kuralını seçin.

Özet Tablolarda Biçimlendirme Ekleme

Özet tabloya yeşil çubuk biçimlendirme ve estetik biçimlendirme uygulayabilirsiniz. Ayrıca, bölümler, satırlar, sütunlar, ölçümler ve onların içeriklerinin görünümünü özelleştirebilirsiniz.

Örneğin, bölümler, değerler ve ölçüm etiketleri için yazı tipi, hücre, kenarlık ve stil tablosu seçeneklerini belirleyebilirsiniz. Bölümlerde, sütun başlıklarının konumunu ilgili bölümdeki değerlerle birlikte dahil edebilir ve özelleştirebilirsiniz. Ayrıca, bölümdeki her değer değişikliğinde yeni bölümün ayrı bir sayfada görünmesini sağlamak amacıyla sayfa sonları da ekleyebilirsiniz.

Belirli bir eşiğe ulaşan veri unsurunun doğrudan dikkat çekmesine yardımcı olan koşullu biçimlendirmeyi de ekleyebilirsiniz. Özet tabloda herhangi bir sütuna koşullu biçimlendirme eklemek için bkz. [Sütun Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1188).

Özet Tabloya Yeşil Çubuk Biçimlendirme ve Estetik Biçimlendirme Ekleme

Yeşil çubuk biçimlendirme, değişen satır veya sütunları açık yeşil renkte görüntüler. Estetik biçimlendirme, hem özet tablonun genel görünümünü etkiler hem de yeşil çubuk rengi öndeğerini değiştirmenize olanak tanır.

Özet tabloya yeşil çubuk biçimlendirme ve estetik biçimlendirme eklemek için

- 1 Özet tablo görünümünde, çalışma alanının üst kısmına yakın Özet Tablo Görünümü Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Yeşil çubuk biçimlendirmeyi eklemek için, Değişen Satır Yeşil Çubuk Biçimlendirmeyi Etkinleştir onay kutusunu işaretleyin.
Biçimlendirmenin uygulanma şeklini değiştirmek için, Diğer listesinden bir seçim yapın.
- 3 Estetik biçimlendirme uygulamak için, Alternatif Biçim Ayarla'ya tıklayın.
- 4 Biçim Düzenle iletişim kutusunda, yeşil çubuk rengi öndeğerini değiştirmek üzere hücre biçimi için yeni bir arkaplan rengi belirleyin.
Estetik biçimlendirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporların Görünümünü Değiştirme](#) (sayfa 1173).

Bölümler ve Bölüm İçeriği için Biçimlendirme Ekleme

Bölüm ve içerik biçimlendirme seçenekleri, şunları yapmanıza olanak tanır:

Sütun başlıklarının konumunu o bölümdeki değerlerle birlikte dahil etme ve özelleştirme.

Sayfa sonları ekleme. Bölümdeki her değer değişikliğinde, yeni bölümün ayrı bir sayfada görünür. Bu, veri tabanlı detay raporları için kullanışlıdır.

Bir bölüme ve içeriğine estetik biçimlendirme uygulama.

Özet tablodaki bölümlere biçimlendirme eklemek için

- 1 Bir bölümün görünümünü biçimlendirmek için şunları yapın:
 - a Özet tablo görünümünde, Bölüm Özellikleri düğmesine tıklayın.
 - b Bölüm Özellikleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.
- 2 Bölüm içeriğinin görünümünü biçimlendirmek için şunları yapın:
 - a İçerik Özellikleri düğmesine tıklayın.
 - b İçerik Özellikleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Estetik biçimlendirme uygulama hakkında bilgi için bkz. [Raporların Görünümünü Değiştirme](#) (sayfa 1173).

Satırlara Biçimlendirme Ekleme

Satır ve satır içeriği biçimlendirme seçenekleri, şunları yapmanıza olanak tanır:

Satırlara, satır başlıklarına ve satır değerlerine estetik biçimlendirme uygulama.

Özet tablo hesaplamalarında bir satırı kullandığınız halde sonuçlarda görünmemesini sağlama.

Özet tabloda kullanılmak üzere yeni bir hesaplanan öge tanımlama.

Özet tabloda satır çoğaltma.

Özet tablo görünümünden sütun kaldırma.

Satırlara biçimlendirme eklemek için

Özet tablo görünümünde, satırın Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın ve açılan listeden bir seçim yapın:

- Satır başlıklarına veya değerlere estetik biçimlendirme uygulamak için ilgili seçeneği belirleyin.
- Estetik biçimlendirme uygulama hakkında bilgi için bkz. [Raporların Görünümünü Değiştirme](#) (sayfa 1173).
- Bir satırı çıktıdan gizlemek için Gizli'yi seçin.
- Yeni bir hesaplanan öge tanımlamak için, Yeni Hesaplanan Öge'ye tıklayın.
Hesaplanan öğeleri tanımlama hakkında daha fazla bilgi için, bu konunun Özet Tablolarda Hesaplamalar Oluşturma bölümüne bakın.
- Özet tabloda satırı çoğaltmak için, Katmanı Çoğalt seçeneğini belirleyin.
- Rapordan sütun kaldırmak için, Sütun Kaldır seçeneğini belirleyin.
- Sütun, özet tablodan ve raporun diğer tüm sonuç görünümülerinden kaldırılır.

NOT: Ölçümler alanına dahil edilen sütunların Veri Biçimi ayarları, bölümdeki sütunların ayarlarını devralır.

Yürüyen Toplamları Özet Tablolarda Görüntüleme

Sayısal ölçümler, özet tabloda, ölçümün her ardışık hücresinde o ölçüm için önceki tüm hücrelerin toplamının görüntülediği yürüyen toplamlar olarak görüntülenebilir. Bu seçenek, gerçek özet tablo sonuçlarını etkilemeyen, yalnızca ekrana özgü bir özelliktir.

Genellikle, yürüyen toplamlar, verileri sütunun bir yüzdesi olarak gösterme seçeneği işaretlenmiş, son değeri yüzde 100 olan, tekrar eden sütun veya ölçümler için görüntülenir. Yürüyen toplamlar tüm toplamlar için geçerlidir. Her detay düzeyi için yürüyen toplam ayrı olarak hesaplanır.

Yürüyen toplam seçeneği belirlendiğinde sütun başlıkları etkilenmez. Sütun başlığını, yürüyen toplam seçeneğinin etkin olduğunu belirtecek şekilde biçimlendirebilirsiniz.

Yürüyen toplamlarda aşağıdaki kullanım kuralları geçerlidir:

Yürüyen toplam, SQL RSUM işleviyle uyumlu değildir (aksi halde, yürüyen toplamın yürüyen toplamı olurdu).

Her yeni bölümle birlikte tüm yürüyen toplamlar sıfırlanır. Yürüyen toplam, bir bölümde sayfa sonunda sıfırlanmaz ya da bölümler boyunca devam etmez.

Ölçüm tek bir sütun veya satırda görüntülenmezse, önce soldan sağa, sonra da yukarıdan aşağı doğru toplanır. (Sağ alt hücre genel toplamı içerir.) Yürüyen toplam her satır veya sütunda sıfırlanmaz.

Minimum, maksimum ve ortalamaları yuvarlama desteklenmez.

Ölçümü yürüyen toplam olarak görüntülemek için

Ölçümler alanında, toplanacak satır veya sütun için Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın ve şu seçeneği belirleyin:

Yürüyen toplam olarak görüntüle

Özet Tablolarda Bir Öğenin Görelî Değerini Gösterme

Özet tabloda, saklanan veya hesaplanan bir ölçümü dinamik olarak yüzdeye ya da dizine dönüştürebilirsiniz. Bu, öğenin toplama nazaran görelî değerini gösterir ve bunun için açıkça bir hesaplama oluşturmak gerekmez.

Örneğin, bölgeye göre satışı incelemek üzere bir özet tablo kullanıyorsanız, satış ölçümünü çoğaltarak toplamın bir yüzdesi olarak görüntüleyebilirsiniz. Bu, hem her bölgenin sorumlu olduğu toplam satışı hem de satış yüzdesini görmenize olanak tanır.

Ölçümü, 0,00 ile 100,00 arasında bir yüzde olarak ya da 0 ile 1 arasında bir dizin olarak görüntüleyebilirsiniz. Hangi yöntemi kullanacağınız sizin tercihinize bağlıdır.

Özet tabloda bir öğeyi görelî değer olarak göstermek için

- 1 Özet tablo görünümünde, sütunun görelî değeri göstermesini sağlamak üzere Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın.

Aşağıdaki adım isteğe bağlıdır. Özet tabloda ölçümü çoğalttığınızda, ölçümün hem toplamını hem de görelî değerini görüntüleyebilirsiniz. Böylece, özet tabloda toplamı ve görelî değeri görüntülemek için Ölçüt Tanımla sayfasında sütunu iki kez eklemeniz gerekmez.

2 Ölçümü çoğaltmak için, Katmanı Çoğalt seçeneğini belirleyin.

Ölçüm, özet tabloda aynı adla ikinci kez görünür. Ölçümü yeniden adlandırmak için, Diğer Seçenekler'e tıklayın ve Başlıkları Biçimlendir'i seçin, ardından da ilk alana yeni adı girin.

3 Diğer Seçenekler'e tıklayın ve Verileri Farklı Göster'i seçin, Yüzdesi veya Dizini öğesini seçin, ardından da uygun alt menü seçeneğini belirleyin.

NOT: Verileri Farklı Göster seçeneği, yalnızca saklanan veya hesaplanan ölçümler olan öğeler için kullanılabilir.

Yüzdesi veya Dizini için seçenekler şunlardır:

- Sütun
- Satır
- Bölüm
- Sayfa
- Üst Sütun
- Üst Satır
- Katman (Katman seçeneğini belirlerseniz, raporda yüzdeleri gruplandırma ölçütü olarak bir de sütun seçmeniz gerekir.)

Özet Tablolarda Hesaplamaları Kullanma

Verilerin farklı görünümünü almak amacıyla özet tablodaki hesaplamaları kullanabilirsiniz. Hesaplamalar, sistemde belirtilen toplama kuralı öndeğerini ve mevcut bir rapor için yazarın seçtiği toplama kuralını geçersiz kılmanıza olanak tanır.

Aşağıdaki tabloda, özet tablolarda kullanabileceğiniz hesaplamalar açıklanmaktadır.

Hesaplama	Açıklama
Öndeğer	Veri havuzunda ya da raporun orijinal yazarı tarafından tanımlanan şekilde toplama kuralı öndeğerini uygular.
Sum	Sonuç kümesindeki tüm değerlerin toplanmasıyla elde edilen toplamı hesaplar. Bunu sayısal değerlere sahip öğelerde kullanın.
Min	Sonuç kümesindeki satırların minimum değerini (en küçük sayısal değer) hesaplar. Bunu sayısal değerlere sahip öğelerde kullanın.
Max	Sonuç kümesindeki satırların maksimum değerini (en büyük sayısal değer) hesaplar. Bunu sayısal değerlere sahip öğelerde kullanın.
Average	Sonuç kümesinde, bir öğenin ortalama değerini hesaplar. Bunu sayısal değerlere sahip öğelerde kullanın. Özet tablolardaki ortalamalar, en yakın tam sayıya yuvarlanır.

Hesaplama	Açıklama
First	Sonuç kümesinde, öğenin ilk kez geçtiği yeri seçer.
Last	Sonuç kümesinde, öğenin son kez geçtiği yeri seçer.
Count	Sonuç kümesinde, öğe için boş dışında bir değere sahip satırların sayısını hesaplar. Bu öğe, genellikle sütun adıdır ve bu durumda, söz konusu sütun için boş dışında bir değere sahip satırların sayısı getirilir.
Count Distinct	Count işlevine benzersiz işleme özelliği ekler. Bu, öğenin her benzersiz tekrarının yalnızca bir kez sayıldığı anlamına gelir.
Formula	Hesaplamaya dahil edeceğiniz matematik işleçlerini seçmenize olanak tanıyan bir araç çubuğu açar.
Server Complex Aggregate	Bu ayar, toplama kuralının Özet Tablo yerine Analitik Sunucusu tarafından belirlenmesini ve hesaplanmasını sağlar. Analitik sunucusu tarafından şu anlamda yorumlanan 'AGGREGATE(x by y)' ifadesini gönderir: 'x' ölçümünü 'y' düzeyine getirmek için en uygun toplama kuralını kullan.
Yok	Hiçbir hesaplama uygulanmaz.

SQL işlevleri hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#) (sayfa 1261).

Özet Tablolarda Hesaplamalar Oluşturma

Sayfalar, Bölümler, Satırlar ve Sütunlar alanlarındaki öğeler için hesaplamalar oluşturabilirsiniz.

Özet tabloda bir öğe için hesaplama oluşturmak üzere

- 1 Bölümler veya Sıralar alanında, üzerinde hesaplama gerçekleştirilmesini istediğiniz ölçüm için Diğer Seçenekler düğmesine tıklayın.
- 2 Yeni Hesaplanan Öğe seçeneğini belirleyin.
Hesaplanan Öğe penceresi açılır.
- 3 Ad alanında hesaplama için bir ad atayın.
- 4 Formül dışında bir hesaplama oluşturmak için, aşağıdaki seçenekler arasından seçim yapın:
 - Bir hesaplama oluşturmak için, İşlev açılan listesinden kullanılacak işlevi seçin ve Değerler listesinde İşlev alanına eklemek üzere bir veya iki öğeye tıklayın.
 - Birden fazla öğe için çoklu hesaplama oluşturmak üzere işlevleri girin ve İşlev alanına eklemek üzere öğe adlarına tıklayın.
 - Tamsayı tipine sahip bir sütunun ortalamasını alıyorsanız, sütun formülünü çift (kayan nokta) tipinde olacak şekilde değiştirin. Örneğin, geçerli formül x ise $CAST(x \text{ as double})$ olarak değiştirin.

NOT: Özet tablolardaki ortalamalar, en yakın tam sayıya yuvarlanır.

5 Formül oluşturmak için Formül işlevini seçin.

NOT: Formül, özet tabloda dinamik özel gruplandırma oluşturur. Bir formülde referans alınan tüm ölçümler, aynı mantıksal sütundan olmalı ve sonuçlar arasında bulunmalıdır. Formüller diğer hesaplamalara eklenebilir veya onlarla birleştirilebilir.

Matematik işlemleri görünür hale gelir. İşlemler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

İşleç	Açıklama
+	Artı işareti, formülde toplama işlemi için.
-	Eksi işareti, formülde çıkarma işlemi için.
*	Çarpı işareti, formülde çarpma işlemi için.
/	Bölme işareti, formülde bölme işlemi için.
\$	Dolar işareti, formülde bir öğenin satır konumunda işlem yapmak için.
(Aç parantez, formülde bir grup işleminin başlangıcını belirtmek için.
)	Kapa parantez, formülde bir grup işleminin bitişini belirtmek için.

a İşlev alanında, ölçüm adlarını yazarak veya tıklayarak ve işlemlere tıklayıp formüle ekleyerek formülü oluşturun.

b Gerekli yerde parantezleri kullanın.

6 Hesaplama tamamlandığında, Bitti'ye tıklayın.

Herhangi bir hata algılanırsa bir mesaj görüntülenir. Hatayı düzeltin ve yeniden Bitti'ye tıklayın.

Özet Tablolarda Hesaplama Örnekleri

Bu bölümdeki örnek ve açıklamalarda, SQL ve sözdizimi ile ilgili temel bilgilere sahip olduğunuz varsayılmaktadır. Örnekler varsayım niteliğindedir. Tüm olası hesaplamalar gösterilmemiştir.

Örnek 1. Bu örnekte SoftDrinkA, SoftDrinkB ve SoftDrinkC ürünlerinden her biri için geçerli ölçüm (dolar satışı gibi) değeri alınarak birbiriyle toplanmıştır.

```
sum('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC')
```

Bu işlem, İşlev açılan listesinden Sum seçeneğini belirlemeye, ardından da 'SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC' öğelerini yazarak veya tıklayarak İşlev alanına eklemeye eşittir.

Örnek 2. Bu örnekte, SoftDrinkA veya SoftDrinkB için (hangisi daha düşükse) geçerli minimum ölçüm (dolar satışı gibi) alınmıştır.

```
min('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB')
```

Örnek 1 ve Örnek 2'de, her işlevsel hesaplama her bir öğe için dış katmanda, örneğin Ürün katmanında, gerçekleştirilmiştir. Örneğin, bir eksene Yıl ve Ürün öğeleri yerleştirilir ve Ürün katmanında yukarıdaki hesaplamalardan biri oluşturulursa, sonuçlar yıl başına hesaplanır.

Örnek 3. Bu örnekte, her öğe için dış katmandaki (Yıl ve Ürün gibi) değerler alınarak birbiriyle toplanmıştır.

```
sum(*)
```

Örnek 4. Bu örnekte, öğenin birinci, ikinci ve üçüncü satırlardaki geçerli ölçümü (dolar satışı gibi) alınmış ve birbiriyle toplanmıştır.

```
sum($1, $2, $3)
```

SoftDrinkA gibi adlandırılmış bir öge belirtmek yerine, \$n veya \$-n gibi ifadeler (n, öğenin satır konumunu belirten bir tamsayıdır) belirtebilirsiniz. \$n ögesini belirlerseniz, ölçüm n'inci satırdan alınır. \$-n ögesini belirlerseniz, ölçüm n'inci satırdan son satıra kadar alınır.

Örneğin, dolar satışı için, \$1 ölçümü veri kümesindeki ilk satırdan, \$-1 ise veri kümesindeki son satırdan alır.

Örnek 5. Bu örnekte SoftDrinkA, SoftDrinkB ve SoftDrinkC satışları toplanmıştır.

```
'SoftDrinkA' + 'SoftDrinkB' + 'SoftDrinkC'
```

Bu, şu hesaplamaya eşittir:

```
sum('SoftDrinkA', 'SoftDrinkB', 'SoftDrinkC')
```

Örnek 6. Bu örnekte, SoftDrinkA satışları diyet SoftDrinkA satışlarıyla, SoftDrinkB satışları ise diyet SoftDrinkB satışlarıyla toplanmış, ardından da bu iki tutarın maksimumu döndürülmüştür.

```
max('SoftDrinkA' + 'diyet SoftDrinkA', 'SoftDrinkB' + 'diyet SoftDrinkB')
```

Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme

Sonuçları ölçme aletlerinde göstermek için ölçme aleti görünümünü kullanın. Ölçme aletleri amaçlarla karşılaştırmalı olarak performansı görüntülemek için kullanışlıdır. Desteklenen ölçme aleti tipleri arasında kadran, çubuk ve ampul stili ölçme aletleri vardır.

Ölçme aleti tipini seçebilir ve başlık, görüntülenecek aralıklar, bir satırda görüntülenecek ölçme aleti sayısı ve ölçme aleti genişliği, kadran ve gösterge ucu boyutu gibi özellikler için görünümünü özelleştirebilirsiniz. Ayrıca eşikler, kenarlıklar ve renkler ayarlayabilir ve diğer ölçme aleti özelliklerini denetleyebilirsiniz.

Ölçme aletlerinde gezinebilirsiniz. Bir kullanıcı ölçme aletine tıkladığında, kullanıcıyı başka bir kayıtlı rapora yönlendirebilirsiniz.

Bu konu ölçme aletlerini ve ölçme aleti görünümü ayarlarını açıklar. Ayrıca aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye yönelik yönergeler de sağlar:

Ölçme aletleri görünümleri ekleme veya değiştirme

Bir ölçme aleti görünümünde genel arkaplan özellikleri belirleme

Ölçme aleti görünümüne başlıklar ve alt bilgiler ekleme

Ölçme aleti görünümüne ölçme aleti aralıkları ekleme

Ölçme aleti görünümünde ek özellikler belirleme

Kadran ölçme aletlerinde kadranlar için gelişmiş özellikler belirleme

Ölçme Aletleri

Bu konu ölçme aleti tiplerini, alt tiplerini ve boyutlarını açıklar.

1234 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Ölçme Aleti Tipleri

Aşağıdaki tabloda Ölçme Aleti açılır listesinden kullanılabilen ölçme aletleri gösterilir ve kullanım şekilleri açıklanır. Ölçme aleti öndeğeri kadran ölçme aletidir.

Ölçme Aleti Tipi	Açıklama
Kadran	Kadran ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde nereye denk geldiğini gösterecek şekilde konum değiştiren bir veya daha çok gösterge ucuna sahip bir kadran kullanarak gösterir.
Çubuk	Çubuk ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde olup olmadığını gösterecek şekilde renk değiştiren tek çubuk kullanarak gösterir.
Ampul	Ampul ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde olup olmadığını gösterecek şekilde renk değiştiren bir daire kullanarak gösterir. Bir dizi ampul tipi ölçme aleti özellikle puan çizelgesi tipindeki çıktılar için kullanışlıdır.

Ölçme Aleti Alt Tipleri

Ölçme aleti seçiminiz Tip aşağı açılır listesinden kullanılabilen ölçme aleti alt tiplerini belirler. Kadran ölçme aletinin alt tipi yoktur. Ölçme aleti alt tipleri aşağıdakileri içerir:

Çubuk ölçme aletleri: Dolgulu ve LED stili. Alt tip öndeğeri dolgudur.

Ampul ölçme aletleri: 3 boyutlu (3B) ve 2 boyutlu (2B) Alt tip öndeğeri 3B'dir.






Ölçme Aleti Boyutları

Ölçme aleti boyutları küçük, orta, büyük ve özel olabilir. Boyut öndeğeri ortadır.

Ölçme Aleti Görüntüleme Ayarları

Ölçme aleti görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeler çeşitli ölçme aleti ayarlarına erişim sağlar. Aşağıdaki tabloda ölçme aleti görüntüleme düğmeleri ve ayarları açıklanmıştır.

Ölçme Aleti Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
-----------------------------------	----------

Ölçme Aleti Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
	Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri. Ölçme aletinin görüntülediği arkaplanın genel özelliklerini ayarlamanıza olanak sağlar.
	Ölçme Aleti Başlıkları. Ölçme aleti için başlık, alt başlık, alt bilgi ve ikincil alt bilgi belirtmenize olanak tanır.
	Ölçme Aleti Aralıkları. Ölçme aletinde gösterilebilecek aralıkları belirtmenize olanak tanır.
	Ek Ölçme Aleti Özellikleri. Ölçme aleti içindeki bileşenlerin görünümünü kontrol etme, ölçme aleti sınırları ve onay işaretleri özelliklerini ayarlama ve kullanıcı ölçme aletine tıkladığında gerçekleşecek etkileşimi belirlemek gibi ek ölçme aleti özellikleri belirtmenize olanak tanır.
	Gelişmiş Özellikler. Kadran ölçme aletinde kadranın; ölçek etiketlerinin görüntülenme biçimi ve kadranın yay uzunluğu ve kalınlığı gibi gelişmiş özelliklerini ayarlamanıza olanak tanır.

Ölçme Aletleri Görünümleri Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedür, ölçme aleti görünümü eklemeye veya değiştirmeye yönelik temel adımları sağlar.

NOT: Sonuçlarla uyumlu olmayan bir ölçme aleti tipi seçerseniz sonuçlar gösterilmez.

Ölçme aleti görünümü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir ölçme aleti görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Ölçme Aleti seçimini yapın.
 - Mevcut bir ölçme aleti görünümünü düzenlemek için, ölçme aleti görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- Ölçme Aleti, Tip ve Stil alanlarında seçimlerinizi yapın.
- Tüm ölçme aleti tipleri için, kullanılacak ölçümü seçmek için Ölçümler açılır listesini kullanın.
- Kadran ölçme aletleri için:
 - Kullanılacak gösterge ucunu (örneğin, pusula, ok veya çizgi) seçmek için İşaretçi Tipi açılır listesini kullanın.

- b** Gösterge ucunun rengini seçmek için Renk alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- c** Başka bir gösterge ucu eklemek için, İşaretçi Ekle'ye tıklayın.
- 5** Ek ölçme aleti ayarları belirlemek için ölçme aleti görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeleri kullanın.
- 6** Değişiklikleri kaldırmak ve ilk ölçme aleti öndeğerinden başlamak için, Öndeğeri Geri Yükle'ye tıklayın.
- 7** Raporu kaydedin.

Ölçme Aleti Görünümlerinde Genel Ölçme Aleti Arkaplan Özelliklerini Belirleme

Ölçme aletinin görüntülediği arkaplanın, başlık görüntülenip görüntülenmemesi veya her ölçme aleti için bir göstergenin görüntülenip görüntülenmeyeceği gibi genel özelliklerini ayarlayabilirsiniz. Ayrıca bir arkaplan rengi, başlık rengi, arkaplanın etrafında bir kenarlık görüntülenip görüntülenmeyeceği, her satır için gösterilecek ölçme aleti sayısı ve bunlar arasındaki boşluk belirleyebilirsiniz.

Bir ölçme aleti görünümünün genel arkaplan özellikleri belirlemek için

- 1** Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2** Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri iletişim kutusunda, aşağıda açıklandığı gibi başlık seçiminizi yapın:
 - Ölçümün adını görüntülemek için Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu işaretlemeyin ve başlık metni alanını boş bırakın.
 - Farklı bir başlık görüntülemek için Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu işaretleyin ve başlık metnini girin.
 - Başlığın arkaplanda görüntülenmesini istemiyorsanız Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu seçin ve başlık metni alanını boş bırakın.
- 3** Gösterge için, listeden bir seçim yapın veya gösterge görünümünü gizlemek istiyorsanız Hiçbiri seçimini yapın.

Göstergenin konum öndeğeri başlığın altıdır.
- 4** Ölçme aletinin görüntülediği alan için arkaplan rengi ayarlamak Arkaplan Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 5** Başlığı belirli bir renkte görüntülemek için Metin Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 6** Arkaplanın kenarlarında bir kenarlık görüntülemek için Kenarlık Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 7** Her satırda görüntülenecek ölçme aleti sayısını ve bunlar arasındaki boşluğu belirleyin.

Ölçme aletleri arasındaki boşluk piksel cinsinden ölçülür.
- 8** Tamam'a tıklayın.

Ölçme aleti görünümü yenilenir. Görünüm, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Ölçme Aleti Görünümüne Başlıklar ve Alt Bilgiler Ekleme

Ölçme aleti için başlık, alt başlık, alt bilgi ve ikincil alt bilgi belirleyebilirsiniz. Arkaplanda birden çok ölçme aleti varsa, her ölçme aleti için başlıklar ve alt bilgiler görüntülenir. Başlıklar ve alt bilgiler isteğe bağlıdır.

Ölçme aleti görünümüne başlıklar ve alt bilgiler eklemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Başlıkları düğmesine tıklayın.
- 2 Ölçme Aletleri iletişim kutusunda, kullanılacak metni yazın ve Tamam'a tıklayın.

NOT: Açıklama görünümünde olduğu gibi, belirlenen sütunun sonuçlarını ölçme aleti başlıklarına dahil etmek için @n kullanabilirsiniz. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını dahil eder. Daha fazla bilgi için bkz. [Sonuçlara Açıklama Metni Ekleme](#) (bkz. "Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme" sayfa 1247).

Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Ölçme Aleti Görünümüne Ölçme Aleti Aralıkları Ekleme

Ölçme aleti aralıkları, her aralık için minimum ve maksimum değerleri tanımlar ve aralığın ölçme aletinde görüntüleneceği bir renk içerir; örneğin, kabul edilebilir için yeşil, uyarı için sarı ve kritik için kırmızı.

Ölçme aleti aralıklarını statik bir değer, ölçümün sütun adı veya bir SQL sorgusunun sonucu olarak belirleyebilirsiniz.

Ölçme aleti görünümünde ölçme aleti aralığı belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Aralıkları düğmesine tıklayın.
- 2 Ölçme Aleti Aralıkları iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - a Aralık için bir açıklama yazısı yazın.
 - b Minimum ve maksimum ölçme aleti aralıklarını belirlemek için, Özellikler düğmesine tıklayın ve Gelişmiş Seçenekler iletişim kutusundan bir seçim yapın.
 - c Aralığın rengini belirlemek için Renk alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Ölçme Aleti Görünümünde Ölçme Aleti için Ek Özellikler Belirleme

Ek ölçme aleti özellikleri arasında; ölçme aleti içindeki bileşenlerin görünümünü kontrol etme, ölçme aleti sınırları ve onay işaretleri gibi ölçek öğeleri özelliklerini ayarlama ve kullanıcı ölçme aletine tıkladığında gerçekleşecek etkileşimi belirleme vardır. Bu özellikler Ek Ölçme Aleti Özellikleri iletişim kutusunda belirlenir.

Bir ölçme aletinin görünümü ile ilgili seçenekler Görünüm sekmesinde görüntülenir ve şu öğeleri içerir:

Veri etiketlerinin görüntülenip görüntülenmeyeceği.

Veri etiketleri her zaman görüntülenebilir, kullanıcı fareyi pasta grafikteki bileşenlerin üzerinde durduğunda görüntülenir veya hiçbir zaman görüntülenmez.

Ölçme aletinin arkaplan rengi seçimleri, ölçme aleti içindeki metnin rengi ve ölçme aletinin etrafında bir kenarlık.

Ölçme aletinin piksel cinsinden yüksekliği ve genişliği.

Ölçek özellikleri seçimleri Ölçek sekmesinde görüntülenir ve şu öğeleri içerir:

Ölçme aleti sınırları öndeğeri veya özel ölçme aleti sınırları.

Büyük veya küçük onay işaretlerinin sayısı.

Ölçme aletinin kullanıcı etkileşimi Etkileşim sekmesinde görüntülenir ve şu işlemleri içerir:

Git. Kullanıcının kayıtlı başka bir rapora veya kumanda tablosuna gitmesine olanak tanır.

Yok. Ölçme aletinde gezinmeyi devre dışı bırakır.

Ayrıca, simgeye tıklayarak, Çubuk ölçme aleti tipi için gelişmiş özellikler ayarlayabilirsiniz.

Ölçme aleti görünümünde ek özellikler belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ek Ölçme Aleti Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Ek Ölçme Aleti Özellikleri iletişim kutusunda, Görünüm, Ölçek ve Etkileşim sekmelerinden seçimlerinizi yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.
Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Kadran Ölçme Aletinde Kadran ile İlgili Gelişmiş Özellikleri Ayarlama

Gelişmiş özellikler ölçek etiketlerinin görüntülenip görüntülenmeyeceğini ve hangi tür değer göstereceklerini belirlemenize, kadran yay uzunluğunu ayarlamanıza ve kadranın kalınlığını seçmenize olanak tanır.

Ölçek etiketlerinin görüntülenmesi için aşağıdaki seçenekler kullanılabilir:

Toplamın yüzdesi

Gerçek değer

Kadran yay uzunluğu derece olarak ifade edilir. Örneğin, 360 değerinin belirtilmesi kadran ölçme aletinin tam daire olmasını sağlar.

Kadran kalınlığı piksel cinsinden ifade edilir. Daha büyük değerler belirtirseniz, ölçme aleti daha kalın olur ve kadranın iç çığı küçülür. Kadran boyutuna bağlı olarak çok büyük değerler belirtilmesi ölçme aletinin bozulmasına neden olabilir ve bu önerilmez.

Kadran ölçme aletinde kadran için gelişmiş özellikler belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümünün üstünde Gelişmiş Özellikler düğmesine tıklayın.
- 2 Kadrana Özgü Özellikler iletişim kutusunda, ölçek etiketlerinin nasıl görüntüleneceği seçimlerinizi yapın. Ölçek etiketlerinin görünümü gizlemek için, Hiçbiri seçimini yapın.
- 3 Yay uzunluğu ve kadran kalınlığını belirlemek için bunları manuel olarak belirtme seçeneğine tıklayın ve değerler girin.
- 4 Tamam'a tıklayın.
Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Sonuçlara Uygulanan Filtreleri Gösterme

Bir raporda etkin olan filtreleri göstermek için filtreler görünümünü kullanın. Rapora filtre ekleme hakkında bilgi için bkz. [Sütunlara Filtre Ekleme](#) (sayfa 1179).

Filtreler görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir filtreler görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Aktif Filtreler'i seçin.
 - Mevcut bir filtreler görünümünü düzenlemek için, filtreler görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.Çalışma alanında filtreler görünümü gösterilir.
- 2 İşlemi tamamladığınızda Tamam'a tıklayın.
- 3 Raporu kaydedin.

Sonuçlara İşaretleme Metni Ekleme

Sonuçlarla görünmek üzere işaretleme metni eklemek veya düzenlemek için Statik Metin görünümünü kullanın. Biçimlendirilmiş metin, ActiveX kontrolleri veya JavaScript, kısa konuşmalar, animasyon, özel logolar vs. içeren işaretleme metni ekleyebilirsiniz. İşaretleme metni, tarayıcınız tarafından desteklenen herhangi bir şeyi içerebilir.

Bu bölümde, Statik Metin görünümünü ekleme veya değiştirme prosedürü ve bazı statik metin örnekleri verilmiştir. Yapmak istediğiniz işleme benzer bir örnekle karşılaşırsanız, örneği kopyalayarak ihtiyaçlarınıza uygun şekilde düzenleyebilirsiniz.

Statik Metin görünümünü eklemek veya değiştirmek için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir statik metin görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Statik Metin seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir statik metin görünümünü düzenlemek için, statik metin görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında Statik Metin görünümü gösterilir.

2 İşaretleme metnini metin kutusuna girin.

Metnin kalın, italik veya altı çizili görünmesini sağlamak için, başlangıç ve bitiş HTML etiketlerini eklemek üzere ilgili düğmeye tıklayın, ardından da metni etiketler arasına girin ya da önce metni, sonra da biçimlendirme düğmesini seçin.

NOT: Satır sonu eklemek için, Satır Sonu düğmesini kullanın. Enter düğmesine basıldığında birden fazla metin satırı oluşmaz.

Aşağıdaki tabloda çeşitli örnekler verilmiştir.

Statik Metin Görünümü Örneği	Açıklama ve Kullanma Notları
HTML metni	<p>HTML'yi (ya da uygun biçimlendirilmiş metni) metin kutusuna yapıştırın veya yazın. Ayrıca, HTML etiketi düğmelerine de tıklayabilirsiniz. Girdiğiniz metnin biçimine dayalı olarak, işaretleme etiketleri kullanılarak metnin biçimi kontrol edilebilir. Aşağıda, yapabileceğiniz işlemlere yönelik bazı örnekler verilmiştir:</p> <p>Yazı tipi boyutunu ve rengini ayarlama:</p> <pre>Kırmızı Metin</pre> <p>Ek etkiler için etiketleri birleştirme:</p> <pre>Kalın Kırmızı Metin</pre>
ActiveX nesnesi	<p>Active-X, bağımsız olmalı ve tarayıcınız tarafından desteklenmelidir. Nesneyi, başlangıç ve bitiş etiketlerini (<object...> ve </object>) eklemeyi unutmadan HTML Metni penceresine yapıştırın veya yazın.</p>
JavaScript veya VBScript	<p>Komut listesi, bağımsız olmalı ve tarayıcınız tarafından desteklenmelidir. Komut listesini, başlangıç ve bitiş etiketlerini eklemeyi unutmadan metin yapıştırın veya yazın <script> ve </script>.</p>

Statik Metin Görünümü Örneği	Açıklama ve Kullanma Notları
Ses	<p>Ses klibinin konumunu bildiğinizden emin olun. Ses klibi paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır.</p> <p>Sesi eklemek için, <EMBED> HTML etiketini şu biçimde kullanın:</p> <pre><EMBED SRC="audio" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>burada:</p> <p>"audio", ses klibinin konumu ve adıdır.</p> <p>Aşağıdaki HTML, sabit sürücünüzde yer alan bir ses klibini eklemek için örnektir:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDI files\wake up. mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Aşağıdaki HTML, aynı ses klibini Web sunucunuzda paylaşılan bir konumdan eklemek için örnektir:</p> <pre><EMBED SRC="http://ourwebserver.company.com/sounds/wake up. mid" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre>
Arkaplan görüntüsü	<p>Aşağıdaki örnekte JavaScript kullanılmıştır.</p> <p>Arkaplan olarak kullanılacak görüntünün konumunu bildiğinizden emin olun. Görüntü paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde ya da Web sitesinde yer almalıdır.</p> <p>Görüntü paylaşılan bir kumanda tablosu dosya klasöründeyseniz, HTML örneği aşağıdaki gibidir:</p> <pre><script language="javascript"> document.body.background = "http://ourwebserver.company.com/graphics/"NameOfGraphic"; </script></pre> <p>burada:</p> <p><i>NameOfGraphic</i>, kullanılacak dosyanın adıdır (bricks.gif veya sand.jpg gibi).</p>

- 1 Statik metin görünümünde kullanılan yazı tipine estetik biçimlendirme uygulamak için, Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
- 2 Yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümde içe aktarmak için, Biçimlendirmeyi Başka Analizden İçe Aktar düğmesine tıklayın ve kayıtlı görünüme gidin.

Not: 2. Adımdaki (Yerleşimler Oluşturma) biçimlere sahip raporlardan biçimlendirme içe aktarabilirsiniz. 1. Adımdan (Ölçüt Tanımlama) biçimlendirme içe aktarılamaz.

- İşleminiz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.
- Raporu kaydedin.

Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme

Ölçme aletlerinde uygulanan özel renklerin anlamları gibi, raporda kullanılan özel formatların anlamlarını açıklamak için Gösterge görünümünü kullanın.

Örneğin, kritik öğeleri kırmızı, dikkat gerektiren öğeleri sarı olarak göstermek için bir raporda koşullu biçimlendirme kullanabilirsiniz. Renklerin anlamlarını açıklayan metinlerin bulunduğu bir gösterge veya uygun işlemi özetleyen bir açıklama yazısı ekleyebilirsiniz. Metnin arkaplan renklerinin koşullu rapordaki renklerle eşleşmesini sağlamak için estetik biçimlendirme kullanabilirsiniz.

Gösterge görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir gösterge görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Gösterge'yi seçin.
 - Mevcut bir gösterge görünümünü düzenlemek için, gösterge görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.Çalışma alanında gösterge görünümünü gösterilir.
- Açıklama Yazıları alanında, açıklama yazısının görüntülenmesini istediğiniz konumu seçin. Seçenekler; Sağ, Sol ve Yok olur. Bir açıklama yazısının görüntülenmesini istemiyorsanız Yok seçimini yapın.
- Satır Başına Gösterge Ögesi Sayısı alanında, her satır için istediğiniz gösterge ögesi sayısını seçin.
- (İsteğe bağlı) Gösterge için bir başlık girin; örneğin, Gösterge.
- İlk Açıklama Yazısı metin kutusuna, koşulun anlamını yazın; örneğin, Acil Müdahale Gerektiriyor.
- İlk Örnek Metin metin kutusuna, açıklamak istediğiniz ilk koşulu yazın; örneğin, Kritik. Arkaplan rengini ayarlamak için (örneğin, kırmızı) ortak biçimlendirme iletişim kutusunu kullanabilirsiniz. Metin girişi isteğe bağlıdır. İsterseniz yalnızca arkaplan rengi ayarlayabilirsiniz.
- Başka bir açıklama yazısı eklemek için, Öğe Ekle düğmesine tıklayın.
- Açıklama yazıları ekleme işiniz bittiğinde Tamam'a tıklayın.
- Raporu kaydedin.

Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme

Kullanıcıların raporda hangi sütunların görüneceğini dinamik olarak değiştirmesine izin vermek için Sütun Seçici görünümünü kullanın. Belirli bir raporda her sütuna bir sütun seçici ve her sütun seçiciye birden fazla sütun (öznitelik) eklenebilir.

Sütun Seçici görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir sütun seçici görünümü eklemek için, Gelişmiş'e tıklayın, ardından da Sütun Seçici'yi belirleyin.
 - Mevcut bir sütun seçici görünümünü düzenlemek için, sütun seçici görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- 2 Sütun seçicinin görünmesini istediğiniz her sütunda Etkinleştir onay kutusunu seçin.
- 3 Her seçici için bir Sütun Etiketini girin ve etiket için bir Etiket Konumu belirleyin.
NOT: Etiket girilmezse, sonuçları görüntüleyen kullanıcılara seçicide etiket görünmez.
- 4 Herhangi bir kullanıcı sütun seçiciden her seçim yaptığında sonuçların yenilenmesini istiyorsanız, Yeni sütun seçildiğinde otomatik olarak yenile onay kutusunu işaretleyin. Bu onay kutusunun işaretini kaldırırsanız, kullanıcılar, sütun seçicilerin yanında yeni sonuçları görüntülemek için tıklamaları gereken Git düğmesini görürler.
- 5 Sütun seçici görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 6 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 7 Sayfada sütun seçici görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümüleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Görünümü sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Sütun seçici görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Sütun seçici görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Sütun seçici görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 8 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme

Kaydedilen görünümler arasından belirli bir sonuç görünümü seçmek için Görünüm Seçici görünümü kullanın. Rapora yerleştirildiğinde, görünüm seçici kullanıcıların görmek istedikleri özel sonuç görünümünü seçebilecekleri bir açılır liste olarak görünür.

Görünüm Seçici görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir görünüm seçici görünümü eklemek için, Gelişmiş'e tıklayın, ardından da Görünüm Seçici'yi belirleyin.
 - Mevcut bir görünüm seçici görünümünü düzenlemek için, görünüm seçici görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında görünüm seçici görünümü gösterilir.
- 2 (İsteğe bağlı) Görünüm seçici için bir açıklama yazısı girin ve görünüm seçiciye bağlı olarak açıklama yazısının nerede görüntüleneceğini belirtin.
- 3 Görünüm seçiciye eklemek istediğiniz görünüm seçenekleri için seçimlerinizi yapın:
 - Kullanılabilir Görünümler kutusundan görünümü seçin ve Dahil Edilen Görünümler kutusuna taşıyın.
 - Dahil Edilen Görünümler kutusunda, seçilen bir görünümü yeniden adlandırmak için Yeniden Adlandır düğmesine tıklayın.

NOT: Yok görünümü yalnızca seçiciyi gösterir.
- 4 Görünüm seçici görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 5 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 6 Sayfada görünüm seçici görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümü) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Görünüm seçici görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Görünüm seçici görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Görünüm seçici görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 7 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçları Huni Grafiklerde Gösterme

Sonuçları, hedef ve gerçek değerleri ve düzeyleri renklerle temsil eden üç boyutlu bir şema olarak gösteren Huni Grafik görünümünü kullanın. Huni grafikler, genellikle bir süreçteki aşamalarla ilgili verileri (örneğin, her satış aşaması için gösterilen potansiyel gelir tutarı) grafikte temsil etmek üzere kullanılır.

Huni grafikler, hedefin her aşamada önemli ölçüde azaldığı (ya da arttığı) bilinen veriler için (tüm satış olanakları gibi) gerçekle hedefleri karşılaştırmalı olarak göstermek için çok uygundur. Daha detaylı bilgileri görüntülemek için renkli alanlardan birine tıklayabilirsiniz.

Huni Grafiklerde, eşikler hedef değer bir yüzdesini belirtirken, renkler her aşamayla ilgili görsel bilgi sağlar:

Gerçek değer minimum eşiğin altına düştüğü tüm aşamalar kırmızı renktedir.

Gerçek değer maksimum eşiğin altına düştüğü tüm aşamalar sarı renktedir.

Gerçek değer maksimum eşiğin üstünde olduğu tüm aşamalar yeşil renktedir

Huni Grafik görünümü eklemek veya değiştirmek için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir huni grafik görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Huni Grafik seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir huni grafik görünümünü düzenlemek için, huni grafik görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, huni grafik görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.

2 Çalışma alanında, alan seçimlerinizi yapın.

Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Huni Grafik Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Grafik Başlığı	Grafiğin en üst kısmında görüntülenecek başlığı belirtir.
Aşama	Açılan listeden temsil edilecek aşamayı tanımlar. Bu değerler yatay eksende gösterilir.
Gerçek Değer	Aşamanın gerçek değerini belirtir, açılan listeden seçilen bir sütun.
Hedef Değer	Aşamanın hedef değerini belirtir, açılan listeden seçilen bir sütun.
Yalnızca son aşama için hedef değer	Hedef değer her aşama için mi yoksa yalnızca son aşama için mi görüneceğini belirtir.
Hedefi karşılamak için gerekli faktör	Hedefleri karşılamak için gereken faktörleri tanımlar.
Minimum Eşik	Minimum eşiği belirtir. Bu yüzdenin altındaki değerler kırmızı renkte görünür. Bu yüzdeyle Maksimum Eşik arasındaki değerler

Huni Grafik Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
	sarı renkte görünür.
Maksimum Eşik	Maksimum eşiği belirtir. Bu yüzdenin üstündeki değerler yeşil renkte görünür.
Boyut	Boyutu belirtir.
Standart şekil ve eşit aşama genişlikleri sağla	Oracle CRM On Demand uygulamasının grafikte otomatik olarak standart bir şekil ve eşit aşama genişlikleri sağlayıp sağlamayacağını belirtir.
Etkileşim	Grafikte izin verilen etkileşim düzeyini belirtir. Seçenekler arasında Yok, Detaya Git ve Git yer alır.

- 3 Huni grafik görünümünün özizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 4 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 Sayfada huni grafik görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Huni grafik görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Huni grafik görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Huni grafik görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 6 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme

Raporlarla birlikte görünmek üzere bir veya daha fazla metin paragrafı eklemek için anlatı görünümünü kullanın. Anlatı metni; bağlam, açıklayıcı metin ya da ilave açıklamalar gibi bilgileri sağlamak için kullanışlıdır. Anlatı görünümünde aşağıdaki işlemleri gerçekleştirebilirsiniz:

Sonuçlarda her sütun için yer tutucularla birlikte bir cümle girebilirsiniz.

Satırların nasıl ayrılması gerektiğini belirtebilirsiniz.

Metni kalın, italik veya altı çizili yapmak için biçimlendirme düğmelerini kullanabilir ve satır sonları ekleyebilirsiniz.

Anlatı görünümünde kullanılan yazı tiplerine estetik biçimlendirme uygulayabilir veya yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümden içe aktarabilirsiniz.

Anlatı Metni Görünümü için Örnek Kullanım Senaryosu

Bir kullanıcı, sonuç kümesinin bir parçası olarak ikinci sütunda bölge adını getiren bir rapor oluşturuyor. Bu kullanıcı, anlatı görünümünü giriş metniyle ve her bölgeyi yeni bir satırda listeleterek aşağıdaki gibi göstermek istiyor:

Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler:

Doğu Bölgesi

Batı Bölgesi

Aşağıdaki tabloda, kullanıcının anlatı görünümü girişleri listelenmiş ve açıklanmıştır:

Alan	Giriş	Açıklama
Önek	[b] Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler: [/b][br][br]	Girişte, anlatının başında bir metin bulunur. Metin kalın yazı tipiyle görünecek şekilde biçimlendirilir ve onu iki satır sonu izler. Kullanıcı, imleci Önek metin kutusuna yerleştirir ve kalın metin düğmesine (B) tıklayarak kalın metnin başlangıç ve bitiş etiketlerini ekler. Kullanıcı, etiketler arasına şu metni yazar: Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler: Daha sonra, kullanıcı Satır Sonu düğmesine iki kez tıklar.
Anlatı	@2	Giriş, ikinci sütundan (bölge adı) alınan sonuçları anlatı metnine dahil eder. Kullanıcı, imleci Anlatı metin kutusuna getirir ve @2 karakterlerini girer.
Satır Ayırıcı	[br]	Giriş, her anlatı metni satırını yeni bir satırda başlatır. Kullanıcı, imleci Satır Ayırıcı metin kutusuna getirir ve Satır Sonu düğmesine iki kez tıklar.
Sonek	[br][b] Bölgeye Göre Satış raporunun sonu[/b]	Giriş, metni anlatıya Önek kısmında olduğu gibi ekler.

Anlatı Görünümünde Ayrılmış Karakterler

Anlatı görünümünde, aşağıdaki karakterler ayrılmış karakterlerdir:

- @ (-de, -da işareti, Anlatı metin kutusunda sütun yer tutucusu olarak kullanılmadığı sürece)
- [(sol parantez)
-] (sağ parantez)
- ' (tek tırnak)

\ (ters eğik çizgi)

NOT: Ayrılmış bir karakter eklemek isterseniz, ondan kaçmak için önüne ters eğik çizgi (\) getirin. Örneğin, anlatı metnine ters eğik çizgi eklemek için, \\ girin.

Anlatı Görünümlerini Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedürde, anlatı görünümü oluşturmaya yönelik adımlar verilmiştir.

Önek, Anlatı ve Sonek metin kutularında, metnin kalın, italik veya altı çizili yazı tipiyle görünmesini sağlamak için biçimlendirme düğmelerini kullanabilirsiniz.

NOT: Satır sonu eklemek için, Satır Sonu düğmesini kullanın. Enter düğmesine basıldığında birden fazla metin satırı oluşmaz.

Anlatı görünümü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni anlatı görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Anlatı seçeneğini belirleyin.
 - Mevcut bir anlatı görünümünü düzenlemek için, görünüm için Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.Çalışma alanında, anlatı görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- Çalışma alanında, alan seçimlerinizi girin.
Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Anlatı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklamalar
Önek	Anlatının başlığını belirtir. Bu metin, anlatının başında görünür.
Anlatı	Sonuçlarda her satır için görünecek anlatı metnini belirtir. Belirlenen sütunun sonuçlarını anlatıya dahil etmek için @n kullanın. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını anlatıya dahil eder.
Satır ayırıcı	Satır ayırıcı etiketini belirtir. Biçim öndeğeri dışında bir ayırıcı kullanmak için, Satır Ayırıcı metin kutusuna istediğiniz satır ayırıcıyı girin.
Sonek	Anlatının altbilgisini belirtir. Bu metin, anlatının sonunda görünür.

- Anlatı görünümünde kullanılan yazı tipine estetik biçimlendirme uygulamak için, Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
- Yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümden içe aktarmak için, Biçimlendirmeyi Başka Analizden İçe Aktar düğmesine tıklayın ve kayıtlı görünüme gidin.

Not: 2. Adımdaki (Yerleşimler Oluşturma) biçimlere sahip raporlardan biçimlendirme içe aktarabilirsiniz. 1. Adımdan (Ölçüt Tanımlama) biçimlendirme içe aktarılamaz.

- 5 Anlatı görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 6 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 7 Sayfada anlatı görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Anlatı görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Anlatı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Anlatı görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 8 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme

Kayan yazı bandı, rapor sonuçlarını kayan yazı (sayfa boyunca hareket eden sonuçlar) olarak görüntüler. Kaydırma alanının boyutunu, sonuçların kayma hızı ve yönünü ve diğer görüntüleme ayarlarını özelleştirebilirsiniz.

NOT: Web tarayıcınız hareketli metni desteklemiyorsa, sonuçlar görünse de sayfa boyunca kaydırılmaz.

Kayan Yazı Bandı görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir kayan yazı bandı görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Kayan Yazı Bandı seçeneğini belirleyin.
 - Mevcut bir kayan yazı bandı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, kayan yazı bandı görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.

- 2 En sık kullanılan alanlar için ayar öndeğerleri oluşturmak amacıyla Öndeğerleri Ayarla düğmesine tıklayın.

DİKKAT: Diğer alanlara değerleri girdikten sonra Öndeğerleri Ayarla düğmesine tıklarsanız, girdiğiniz değerler silinir.

- 3 Tüm alanları temizlemek için, Alanları Temizle düğmesine tıklayın.

NOT: Tüm alanları temizledikten sonra, en sık kullanılan alanların ayar öndeğerlerini geri yüklemek için Öndeğeri Ayarla düğmesine tıklayabilirsiniz.

4 Çalışma alanında, alan seçimlerinizi yapın.

Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Davranış	Sonuçların kayan yazı bandında nasıl hareket ettiğini belirtir: Kaydır. Sonuçlar başlangıçta görünmez, daha sonra sayfada kayar, ardından da tekrar etmeden kaybolur. Slayt. Sonuçlar başlangıçta görünmez, daha sonra sayfada kayar, ardından da diğer tarafa bir kez dokunarak durur. Diğer. Sonuçlar, kayan yazı içinde öne ve arkaya doğru sığar.
Yön	Sonuçların kayan yazı bandında hareket ettiği yönü (Sol, Sağ, Aşağı veya Yukarı) belirtir.
Genişlik	Kayan yazı bandının genişliğini piksel cinsinden ya da sayfa genişliğinin bir yüzdesi olarak belirtir. Örneğin, 200 değeri 200 piksel genişliği belirtirken, %25 değeri sayfanın dörtte biri genişliği belirtir.
Yükseklik	Kayan yazı bandının yüksekliğini piksel cinsinden ya da sayfa yüksekliğinin bir yüzdesi olarak belirtir. Örneğin, 200 değeri 200 piksel yüksekliği belirtirken, %25 değeri sayfanın dörtte biri yüksekliği belirtir.
Başlangıç Metni	Sonuçların her yeni düzenlenişinde başta görünecek isteğe bağlı bir metni veya grafiği belirtir. Metni biçimlendirmek için HTML kullanabilirsiniz. Görüntü eklerseniz, görüntünün yerini bildiğinizden emin olun. Görüntü yalnızca sizin kullanımınız içinse, konumu örneğin şu şekilde olmalıdır: c:\mycomputer\temp\report.gif Görüntü paylaşılan bir ortamda veya web sitesinde kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Paylaşılan bir görüntü için UNC adını belirtin. Örneğin: \\ALLUSERS\graphics\report.gif
Satır Biçimi	Sonuçlardaki satırları biçimlendirmede kullanılacak HTML'yi belirtir. Belirli bir sütundaki sonuçları dahil etmek için @n kullanın. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını dahil eder.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Satır Ayırıcı	Bir satırı diğerinden ayıran karakteri belirtir.
Sütun Ayırıcı	Bir sütunu diğerinden ayıran karakteri belirtir. Bu, Sütun Biçimi boşluk olduğunda kullanılır ve böylece tüm sütunlar görüntülenir.
Bitiş Metni	<p>Sonuçların her yeni düzenlenişinde sonda görünecek isteğe bağlı bir metni veya grafiği belirtir. Metni biçimlendirmek için HTML kullanabilirsiniz.</p> <p>Görüntü eklerseniz, görüntünün yerini bildiğinizden emin olun. Görüntü yalnızca sizin kullanımınız içinse, konumu örneğin şu şekilde olmalıdır:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Görüntü paylaşılan bir ortamda veya web sitesinde kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Paylaşılan bir görüntü için UNC adını belirtin. Örneğin:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>

NOT: Bu alanların birkaçı, ilk biçimlendirmeyi sağlayan HTML tarafından önceden doldurulur. Bu metni düzenlerken, orijinal HTML'nin geçerliliğini koruması için dikkatli olun. Alanların birinden HTML'yi kaldırırsanız, diğerlerinden de kaldırmanız gerekir. Aksi halde, kayan yazı bandı düzgün çalışmaz.

5 Ek seçenekleri belirlemek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

a Gelişmiş düğmesine tıklayın.

Gelişmiş Kayan Yazı Bandı Seçenekleri iletişim kutusu açılır.

b Gelişmiş seçenekler için seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki tabloda gelişmiş seçenekler açıklanmıştır.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanında Gelişmiş Seçenekler	Açıklama
Döngü Sayısı	<p>Sonuçların kaç kez kayacağını belirtir. Öndeğer olarak, sonsuz sayıda döngü ayarlanmıştır.</p> <p>Bir tam sayı belirtmeniz gerekir.</p>
Kaydırma Miktarı	Sonuçların ardışık olarak yeniden düzenlenmeleri arasındaki piksel sayısını ayarlar. Büyük değerler hızlı, küçük değerler ise daha yavaş kaydırma sağlar.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanında Gelişmiş Seçenekler	Açıklama
Kaydırma Geciktirme	Sonuçların ardışık olarak yeniden düzenlenmeleri arasındaki milisaniye sayısını belirtir. Büyük değerler yavaş kaydırma sağlar.
Arkaplan Rengi	Arkaplan için kullanılacak rengi belirtir. Tarayıcınızın desteklediklerine bağlı olarak, sarı veya mavi gibi bir renk adı girebilir ya da 6 basamaklı onaltılı bir biçim (soluk turkuaz rengi için #AFEEEE gibi) kullanabilirsiniz. (Onaltılı biçimden sayı işareti karakterini çıkarabilirsiniz.)
Ek Kayan Yazı Öznitelikleri	Tarayıcınızın destekleyebileceği diğer kayan yazı seçeneklerini belirtir (örneğin, kayan yazı bandını, çevresindeki metnin üst, orta veya alt kısmıyla hizalamak için ALIGN="top middle bottom"). Kayan yazı bandının görünümünü daha da özelleştirmek için HTML de ekleyebilirsiniz.

- Kayan yazı bandı görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- Sayfada kayan yazı bandı görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Kayan yazı bandı görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Kayan yazı bandı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Kayan yazı bandı görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma

Rapor hiçbir sonuç getirmedeğinde görünecek açıklama metnini belirtmek için, Sonuç Yok görünümünü kullanın. Bu metin, kullanıcıları herhangi bir veri bulunamadığına dair bilgilendirir.

Sonuç Yok görünümü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Sonuç Yok görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Sonuç Yok seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir Sonuç Yok görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında Sonuç Yok görünümünü gösterilir.

- 2 Başlık ve Metin kutularına açıklama metni girin.
- 3 Sonuç Yok görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 4 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 Sayfada, Sonuç Yok görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Sonuç Yok görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Sonuç Yok görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Sonuç Yok görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 6 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Adım 3: Bilgi İstemlerini Tanımlama (İsteğe Bağlı)

Kullanıcıların herhangi bir raporu çalıştırdıklarında filtre değeri belirlemelerine olanak tanımak amacıyla rapor için bir çalıştırma zamanı bilgi istemi tanımlayın. Raporların, farklı kullanıcılara ya da raporların çalıştırılma tarihlerine bağlı olarak filtrelenmeleri gerekebileceği için çalıştırma zamanı bilgi istemleri kullanışlıdır.

Çalıştırma zamanı bilgi istemi, filtrenin rapor tanımlandığında ayarlanması ve raporun kendisini revize etmeden değiştirilememesi bakımından önceden oluşturulmuş bir filtreden farklıdır. Örneğin, raporda Firma Tipi için bir bilgi istemi tanımlarsanız, çalışanlarınızdan raporu çalıştırdıklarında görecekları Firma Tipi değerini seçmeleri istenir. Önceden oluşturulmuş filtreyi Rakip gibi belirli bir Firma Tipi olarak tanımlarsanız, kod programının içine gömülür ve çalıştırma zamanında kullanıcı tarafından değiştirilemez.

Bilgi İstemleri Tanımlama sayfasından bilgi istemleri oluşturabilirsiniz. Bilgi İstemleri Tanımlama sayfasında, yeni bir analiz oluşturun veya mevcut bir analizi açın.

İki türde bilgi istemi oluşturabilirsiniz:

Sütun filtresi bilgi istemi

Sütun filtresi bilgi istemi, rapordaki bir sütun için genel filtreleme sağlar. Sütun filtresi bilgi istemi, bir sütun için tüm seçenekleri ya da sınırlı sayıda seçeneği sunabilir. Örneğin, bir rapor Bölge=Doğu filtresi içeriyorsa, Şehir sütunu seçeneklerinin sınırlandırılması seçimleri yalnızca Doğu bölgesindeki

şehirlerle kısıtlar. Böylece, hiçbir verinin bulunmamasıyla sonuçlanabilecek birbirini dışlayan bir filtre seçilmemiş olur.

Görüntü bilgi istemi

Görüntü bilgi istemi, kullanıcıların rapor ölçütlerini seçmek üzere tıkladıkları bir görüntüyü sağlar. Örneğin, bir satış organizasyonunda, kullanıcılar satış bilgilerini görüntülemek üzere haritadaki bir görüntüden kendi bölgelerine ya da ürünle ilgili satış bilgilerini görmek üzere ürün görüntüsüne tıklayabilirler. HTML <map> etiketini kullanmayı bilen kullanıcılar, harita görüntüsü tanımlanabilir.

NOT: Ölçütleri Tanımla, Yerleşim Oluştur, Bilgi İstemleri Tanımla ve Gözden Geçir sayfalarında bilgi istemleri görünmez. Bilgi istemleri, analizi önizlediğinizde ve kullanıcılar analizi çalıştırdığında görüntülenir.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Sütun Filtresi Bilgi İstemleri Ekleme](#) (sayfa 1255)

[Görüntü Bilgi İstemleri Ekleme](#) (sayfa 1257)

Sütun Filtresi Bilgi İstemleri Ekleme

Sütun filtresi bilgi istemi, kullanıcıların rapordaki bir sütunu filtrelemek üzere değer seçmesine olanak tanır. Olası filtre değerleri aralığını ya da kullanıcının rapor için filtre değerlerini nasıl seçeceğini tanımlayabilirsiniz.

Sütun filtresi bilgi istemleri, Bilgi İstemleri Tanımla sayfasından tanımlanır. Bir rapor için oluşturulmuş birden fazla sütun filtresi bilgi isteminiz varsa, bunlar kullanıcıya tek seferde, listelendikleri sırayla ve üstten alta doğru sunulur.

Sütun filtresi bilgi istemi eklemek veya değiştirmek için

- 1 Bilgi İstemleri Tanımla sayfasında Bilgi İstemi Oluştur'a tıklayın ve Sütun Filtresi Bilgi İstemi seçeneğini belirleyin.
- 2 Bilgi İstemi Özellikleri iletişim kutusunda, Başlık metin kutusuna sütun filtresi bilgi istemi için bir başlık girin.
Kullanıcı raporu çalıştırdığında başlık görünür.
- 3 Açıklama metin kutusuna bir açıklama girin (isteğe bağlı).
- 4 Sütun Filtresi açılan listesinden, raporda filtrelemek istediğiniz sütunu seçin, ardından da İşleç açılan listesinden kullanılacak işleci belirleyin.
İşleci kullanıcının seçmesini istiyorsanız, *Kullanıcıya Sor işlecini belirleyin.
- 5 Uygun seçeneğe tıklayarak kullanıcının değerleri nasıl seçeceğini belirleyin.
Kullanıcılar değerleri açılan bir listeden seçebilir ya da seçeneklere gözatarak metin kutusuna girebilir.

NOT: Açılan listeden seçildiğinde maksimum 1000 değere izin verilir.

- 6 Kullanıcının sütun filtresi bilgi isteminden yalnızca bir değer seçmesine olanak tanımak için, Yalnızca Tek Değer onay kutusunu işaretleyin.
- 7 Kullanıcıya gösterilmesi gereken değerler ögesi altında, şu seçeneklerden birini belirleyin:
 - Hiçbir değer göstermemek için, Yok'a tıklayın.
Kullanıcının değeri girmesi gerekir.
 - Olası tüm değerleri göstermek için Tüm Değerler'e tıklayın.
 - Değerlerin bir alt kümesini göstermek için Sınırlı Değerleri Filtrele veya SQL Sonuçları ögesine tıklayın.

Sınırlı Değerleri Filtrele. Birden fazla sütun için bilgi istemi verirken ya da sonuçlar zaten filtre içerdiğinde değerlerin sınırlanması faydalıdır. Kullanıcının hiçbir veri bulunamamasıyla sonuçlanacak değerleri seçmesini önler. Örneğin, bir raporda ülke ve şehir sütunlarının yer aldığını ve Ülke=Fransa filtresi bulunduğunu varsayalım. Şehir sütunu filtresi için sınırlı değerlerin seçilmesi, seçeneklerin yalnızca Fransa'daki şehirlerle sınırlanmasını sağlayarak Ülke=İtalya ve Şehir=Paris gibi birbirini dışlayan filtrelerin seçilme olasılığını önler. Değerlerin sınırlanması, diğer iki seçenekle karşılaştırıldığında bilgi isteminin işlenmesi için daha fazla zaman gerektirebilir.

SQL Sonuçları. Değerleri SQL ifadesi içeren sonuçlarla sınırlamak için, SQL Sonuçları seçeneğine tıklayın ve SQL ifadesini metin kutusuna girin. SQL Sonuçları bilgi istemini kullandığınızda aşağıdaki koşullar geçerlidir:

- SQL Sonuçları bilgi istemlerini zincir haline getiremezsiniz. Örneğin, iki tane SQL Sonuçları bilgi istemimiz varsa, bir bilgi isteminden filtrelenen değerler diğer bilgi istemini etkilemez.
- İlk bilgi istemi SQL Sonuçları bilgi istemi ve ikinci bilgi istemi de normal bir bilgi istemiyse, ikinci bilgi isteminde Sınırlı Değerleri Filtrele seçeneği belirlenmişse, ikinci bilgi isteminin sonucu birinci bilgi isteminin sonuçlarıyla sınırlıdır. İlk bilgi istemi normal bir bilgi istemi, ikinci bilgi istemi de SQL Sonuçları bilgi istemiyse, iki bilgi istemi birbirine bağlanamaz.
- SQL Olmayan Sonuçlar bilgi istemleri, bilgi istemlerinin sırasından bağımsız olarak her zaman bağlanabilirler.
- Bilgi istemi açılan listesi için kullanılabilir maksimum değer sayısı 1000'dir. SQL sonucu 1000'den fazla kayıt döndürürse, yalnızca ilk 1000 kayıt görüntülenir.

- 8 Diğer seçenekler alanında seçeneklerinizi belirleyin:

- Kullanıcının filtre seçimlerini sınırlamasına izin vermek için, Kullanıcının seçimleri sınırlamasına izin ver onay kutusunu işaretleyin. Bu onay kutusu işaretlenmişse kullanıcılara seçimleri sınırlamaya yönelik koşulları (şununla başlar, bununla biter ve şunu içerir gibi) kullanabilecekleri bir seçim listesi sunulur.

Sınırlı seçimler, kullanıcının filtre olarak kullanacağı verileri bulmasına yardımcı olur. Örneğin, bir filtre Fransa'daki tüm şehirleri içeriyorsa, kullanıcı, filtre seçimlerini ilk harfi P olan şehirlerle sınırlayabilir.

- Kullanıcının bu sütun filtresini atlmasına izin vermek için, Kullanıcının bilgi istemini atlmasına izin ver onay kutusunu işaretleyin.

Böylece, Bilgi İstemini Atla seçeneği görünür. Ardından, kullanıcı bu seçeneğe tıklayarak bu filtre için seçim yapmayı atlayabilir.

- İşleminiz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.
Sütun filtresi bilgi istemi, Bilgi İstemleri Tanımla sayfasında gösterilir.
- Sütun filtresi bilgi istemini görüntülemek için, Analizi Önizle düğmesine tıklayın.

Sütun filtresi bilgi isteminin özelliklerini değiştirmek için

- Bilgi isteminin özellikler düğmesine tıklayın.
- Bilgi İstemi Özellikleri iletişim kutusunda, değişikliklerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Bir sütun filtresi bilgi istemini yürütme sırasında yukarı veya aşağı taşımak için

Bilgi istemleri istediğiniz sırada oluncaya kadar yukarı ve aşağı oklara tıklayın.

Yukarı ve aşağı oklar, yalnızca analiz için birden fazla bilgi istemi olduğunda görünür.

Sütun filtresi bilgi istemini silmek için

Bilgi istemi için silme düğmesine tıklayın.

Görüntü Bilgi İstemleri Ekleme

Görüntü bilgi istemi, kullanıcıların rapor ölçütlerini belirlemek üzere tıkladıkları bir görüntüyü sağlar. Örneğin, kullanıcılar, ürünleri gösteren bir görüntüden bir ürüne tıklayabilirler. Böylece, seçilen ürün temel alınan raporu filtrelemek üzere kullanılır. Görüntü bilgi istemi oluşturmak için, HTML <map> etiketini kullanarak nasıl görüntü eşlemi tanımı oluşturacağınızı bilmeniz gerekir.

Görüntü bilgi istemleri, Bilgi İstemleri Tanımla sayfasından tanımlanır. Bir rapor için birden fazla görüntü bilgi istemi oluşturduğunuzda, bu bilgi istemleri listelendikleri sırayla, yani üstten alta doğru yürütülür.

Görüntü bilgi istemi eklemek veya değiştirmek için

- Bilgi İstemleri tanımla sayfasında Bilgi İstemi Oluştur'a tıklayın ve Görüntü Bilgi İstemi seçeneğini belirleyin.
- Görüntü Eşlemi Bilgi İstemi Özellikleri iletişim kutusunda, Başlık kutusuna görüntü bilgi istemi için bir başlık girin.
Kullanıcı raporu çalıştırdığında başlık görünür. Başlığa , <center>, ve <table> gibi HTML işaretleme etiketleri ekleyebilirsiniz.
- Açıklama metin kutusuna bir açıklama girin (isteğe bağlı).
- Görüntü URL'si metin kutusuna görüntünün yerini ve adını girin.

Görüntü bilgi istemi yalnızca sizin tarafınızdan kullanılacaksa, yalnızca sizin erişebileceğiniz bir yer (c:\mycomputer\temp\map.gif gibi) belirtebilirsiniz. Diğer kullanıcıların da yararlanabileceği bir görüntü bilgi istemi için, Evrensel Adlandırma Kuralı (UNC) adını (\\ALLUSERS\graphics\map.gif gibi) ya da tüm kullanıcılarınızın erişebileceği bir web sitesi (http://mycompany.com/imagemap.gif gibi) belirtin.

- 5 Uygun HTML <map> etiketlerini ve verilerini, HTML metin kutusuna girin.

<area> unsurlarına sahip bir HTML <map> deyimini gereklidir. Her <area> unsuru şekil= ve koordinatlar= özniteliklerini belirtmelidir. Alt= özniteliği, belirtilmişse, Alan başlığıyla eşlenir. Örneğin:

```
<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 HTML'den görüntü eşlemi bilgilerini çıkarmak için, Görüntü Eşlemine HTML'den Çıkar bağlantısına tıklayın.

Görüntü Eşlemi Bilgi İstemi Özellikleri iletişim kutusu genişler ve HTML metin kutusuna girilen alan başlıklarını, şekilleri ve koordinatları gösterir.

- İsterseniz alan başlığındaki değerleri değiştirebilirsiniz. Bu metin, kullanıcı imleci görüntü alanının üzerine getirdiğinde görünür.
- Her alan için Sütun metin kutusunda, kullanıcı sütuna tıkladığında geçilecek sütunun adını ve kullanılacak değeri girin.

NOT: Sütun, *Tablo.Sütun Adı* biçiminde, tam olarak uygun bir sütun adı olmalıdır.

- Boşluk içeren tüm sütun alanlarının etrafında çift tırnak işareti kullanın. Örneğin:
 - Firma."Firma Ülkesi"
 - "Sevk edilen birimler"

- 7 İşleminiz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.

Görüntü bilgi istemi, Bilgi İstemleri Tanımla sayfasında gösterilir.

- 8 Görüntü bilgi istemini görüntülemek için, Analizi Önizle düğmesine tıklayın.

Bir görüntü alanına tıkladığınızda, söz konusu alan için oluşturulan temel filtre görüntülenir. Sonuçları görüntülemek için Yenile bağlantısına tıklayabilirsiniz. Filtre ölçütlerini değiştirebilir, ardından da değişikliğin sonuçlara yansıtıldığını görmek için tekrar Yenile bağlantısına tıklayabilirsiniz.

Görüntü bilgi isteminin özelliklerini değiştirmek için

- 1 Bilgi isteminin Özellikler düğmesine tıklayın.
- 2 Görüntü Eşlemi Bilgi İstemi Özellikleri iletişim kutusunda, değişikliklerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

NOT: Ölçütleri Tanımla, Yerleşim Oluştur, Bilgi İstemleri Tanımla ve Gözden Geçir sayfalarında bilgi istemleri görünmez. Bilgi istemleri, analizi özitlediğinizde ve kullanıcılar analizi çalıştırdığında görüntülenir.

Adım 4: Raporları Gözden Geçirme

Bir raporu oluşturmayı veya değiştirmeyi tamamladığınızda, Gözden Geçir sayfasından inceleyebilirsiniz.

Raporu gözden geçirmek için

4. Adım Gözden Geçir'e tıklayın.

Rapor ölçütlerinizi, yerleşiminizi ve diğer seçeneklerinizi gözden geçirmeyi tamamladıktan sonra, raporun en son halini ayrı bir pencerede görüntülemek için Analizi Özizle düğmesine tıklayabilirsiniz.

NOT: Raporda tanımladığınız tüm bilgi istemlerini görüntülemek için Analizi Özizle düğmesine tıklamanız gerekir.

Ayrıca, Gözden Geçir sayfasında raporu yazdırma veya indirme seçeneğiniz de vardır.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

Özel Analizlerin Genel Kullanıma Açılması

[Analizinizin Tamamlanması](#) (sayfa 1260)

Özel Raporların Genel Kullanıma Açılması

Raporu tüm çalışanların kullanımına açmadan önce, test yaparak ve raporu isteyen kişiden onay alarak raporun içeriğini ve biçimini doğrulayın. Gözden geçiren kişi şunları doğrulamalıdır:

Rapor tüm gerekli sütunları içeriyor.

Sütunlar doğru şekilde sıralanıyor.

Filtreler verileri doğru şekilde sınırlıyor.

Grafikler verileri kullanışlı bir biçimde sunuyor.

Oluşturduğunuz raporları genel kullanıma açarak şirketinizdeki tüm çalışanların kullanabilmesini sağlayabilirsiniz. Bu raporlar, diğer kullanıcıların Raporlar Giriş Sayfasında, Paylaşılan Özel Analizler bölümünde görünür.

Not: Raporlar Giriş Sayfası, 100 özel raporla sınırlıdır.

Raporunuzu genel kullanıma açmak için

1 Oracle CRM On Demand uygulamasında, Raporlar sekmesine tıklayın.

- 2 Raporlar Giriş Sayfasında, Özel Raporlar ve Analizler bölümünde, Analiz Tasarımı'na tıklayarak Oracle CRM On Demand Answers uygulamasını açın.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında raporu açın.
- 4 Kaydet'e tıklayın.
- 5 Raporu kaydetmek istediğiniz klasörü seçin.
- 6 Raporu kaydetmek için Tamam'a tıklayın.

Bir rapor genel kullanıma açıldığında, şirketinizde raporu kaydettiğiniz klasörü görebilen diğer çalışanlar da rapora erişebilir. Özel raporunuz, onu daha sonra çalıştırmak ya da dinamik analiz olarak revize etmek isteyebileceğiniz göz önünde bulundurularak Klasörlerim'e kaydedilir.

Analizinizin Tamamlanması

Analiziniz için ölçütleri, yerleşimi ve isteğe bağlı bilgi istemlerini tanımladıktan sonra analizi kaydedersiniz.

Analizinizi tamamlamak ve kaydetmek için

- 1 Ölçütleri Tanımla, Yerleşim Oluştur, Bilgi İstemleri Tanımla ya da Gözden Geçir sayfasında Bitir düğmesine tıklayın.
- 2 Raporu kaydetmek istediğiniz klasörü seçin.
İPUCU: Öncelikle Klasörlerim'i kullanarak raporu özel bir rapor olarak kaydedin. Ayarları denetledikten sonra, raporu diğer kullanıcıların da kullanımına açmak isterseniz genel Paylaşılan Klasörler kısmına kaydedebilir, ardından da Klasörlerim'den silebilirsiniz. Paylaşılan Klasörler'e kaydedilen raporlar, Raporlar Giriş Sayfasının Özel Raporlar ve Analizler bölümündeki Paylaşılan Özel Analizler bağlantısından erişilebilir durumdadır ve raporu kaydettiğiniz klasöre erişimi olan tüm çalışanlara görünür.
Not: Kullanıcı rolünüzde Özel Raporları Yönet ayrıcalığı varsa tüm klasörlerde raporlar oluşturabilir, düzenleyebilir ve kaydedebilirsiniz.
- 3 Raporunuz için bir ad girin.
İPUCU: Tüm kullanıcıların tanıyacağı tutarlı bir adlandırma kuralı kullanın. Ayrıca, raporları adlandırırken ekstra boşluk veya kesme işareti gibi semboller kullanmaktan kaçının.
- 4 Maksimum 2000 karakterden oluşan kısa bir rapor açıklaması girin. Rapor adı ve açıklaması olarak girdiğiniz bilgiler, çalışanların Raporlar Giriş Sayfasında tam olarak girdiğiniz şekilde görüntülenir.
İPUCU: Açıklama alanını kullanarak kullanıcıları raporun tarihsel verileri mi yoksa gerçek zamanlı verileri mi içerdiği hakkında bilgilendirin.
- 5 Tamam'a tıklayın.

Rapor kaydedilir, Analiz Oluştur ve Görüntüle penceresi kapanır ve Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama sayfası görüntülenir. Özel raporunuz, belirlediğiniz klasörde saklanır. Bu rapora, daha sonra Analiz Aç düğmesine tıklayarak erişebilirsiniz.

Analizlerdeki İşlevleri Kullanma

SQL işlevleri, sütun değerlerinde çeşitli hesaplamalar gerçekleştirir. Bu bölümde, Oracle CRM On Demand tarafından desteklenen işlevlerin sözdizimi açıklanır. Ayrıca, hazır bilgilerin nasıl ifade edileceği de açıklanır. Toplama, dize, matematik, takvim tarihi/saati, dönüştürme ve sistem işlevleri vardır.

Bu işlevleri, formüllere veya SQL ifadelerine izin verilen her yerde kullanabilirsiniz. Örneğin:

Sütun formülleri. Daha fazla bilgi için bkz. [Sütun Formüllerini Ayarlama](#) (bkz. "Sütun Formülleri Ayarlama" sayfa 1199).

Filtre formülleri. Daha fazla bilgi için bkz. [Sütunlara Filtre Ekleme](#) (sayfa 1179).

Depolar. Daha fazla bilgi için bkz. [Sütunlara Filtre Ekleme](#) (sayfa 1179).

Formül Adları

Bir işlevde herhangi bir sütuna başvuruda bulunurken, sütunun dahili formül adını kullanmanız gerekir. Tüm sütunların iki farklı adı vardır:

Sütunun *görünen adı*, belirli bir klasör adının altında sayfanın sol tarafındaki Aktif Konu Alanı bölümünde görüntülenen addır. Bu adlar, sütun başlıkları için etiket öndeğerleri olarak kullanılır. Adlar, hem kullanıcının dil ayarına hem de şirketinizin Oracle CRM On Demand yöneticisi tarafından yapılan tüm alan adı değişikliklerine bağlı olarak değişir.

Formül adı, her sütun için sabit ve dahili bir addır. Bu adlar her zaman İngilizcedir. Formül adları, nokta işaretiyle ayrılmış iki bölümden oluşur. İlk bölüm klasör adına, ikinci bölüm ise sütuna karşılık gelir. Klasör veya sütun adında boşluk varsa, ilgili bölümün etrafında çift tırnak işareti kullanılır. Formül adının klasör adı bölümü, her zaman değil, yalnızca genellikle görünen klasör adıyla aynıdır.

Aşağıdaki tabloda, bir sütunun spesifik klasörüne ve görünen adlarına karşılık gelen formül adlarının örnekleri verilmiştir.

Klasör Adı	Görünen Ad	Formül Adı
Firma	Ana Telefon No	Firma."Telefon Numarası"
Firma	Yıllık Gelirler	Firma."Yıllık Gelir"
Oluşturma Tarihi	Mali Üç Aylık Dönem/Yıl	"Oluşturma Tarihi"."Mali Üç Aylık Dönem/Yıl"
Kullanıcının Sahip Olduğu	Kullanıcı Kimliği	Çalışan."Çalışan No"

Formül Adını Bulma

Bir sütunun formül adını belirlemek için, öncelikle sütunu rapora ekleyin. Formülü Düzenle [fx] seçeneğine, ardından da açılan iletişim kutusundaki Sütun Formülü sekmesine tıklayın. Söz konusu sütunun formül adı, Sütun Formülü metin kutusunda bulunabilir.

İPUCU: İmleç Sütun Formülü iletişim kutusunda İşlem çubuğunda bir sütuna tıklandığında, sütunun formül adı doğrudan imleç konumundaki metin kutusuna eklenir (ancak, sütun, raporun sütunlar listesine eklenmez). Bu kısayol, SQL'nin girilebileceği diğer iletişim kutularında değil, yalnızca Sütun Formülü iletişim kutusunda geçerlidir.

Daha fazla bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

[Hazır Bilgileri İfade Etme](#) (bkz. "[Sabit Değerleri İfade Etme](#)" sayfa 1262)

[Toplama İşlevleri](#) (sayfa 1263)

[Dize İşlevleri](#) (sayfa 1273)

[Matematik İşlevleri](#) (sayfa 1280)

[Takvim Tarihi/Saati İşlevleri](#) (sayfa 1287)

[Dönüştürme İşlevleri](#) (sayfa 1294)

[Sistem İşlevleri](#) (sayfa 1296)

Sabit Değerleri İfade Etme

Bir sabit, belirli bir veri tipine karşılık gelen boş olmayan bir değerdir. Sabitler normalde değişmeyen değerlerdir; yani, bire bir *olduğu gibi*, hiç değiştirilmeden ele alınan değerlerdir. Bir sabit değer, temsil ettiği veri tipi ile uyumlu olmalıdır.

Bu bölümde, her bir sabit değer türünün nasıl ifade edileceği açıklanmaktadır.

Karakter Sabitleri

Karakter sabit değeri harfler, sayılar ve semboller gibi karakterler içerir. Bir karakter sabitini ifade etmek için, karakter dizisinin etrafına tek tırnak (') koyun. Sabit değer uzunluğu tek tırnak içindeki karakter sayısı ile belirlenir.

Tarih/Saat Sabit Değerleri

SQL 92 standardı, aşağıdaki biçimlerde yazılan üç tür tarih/saat sabit değeri tanımlar:

DATE 'yyyy-MM-dd'

TIME 'hh:MM:ss'

TIMESTAMP 'yyyy-MM-dd hh:mm:ss'

Bu biçimler sabittir. Yazılı tarih/saat sabit değeri ifade etmek için, arkasından tek tırnak işareti içindeki tarih/saat dizesi gelen DATE, TIME veya TIMESTAMP anahtar sözcüklerini kullanın. Yıl haricindeki bileşenler için, değer tek basamaklı olsa da iki basamak gereklidir.

Örnek:

CASE

```
WHEN Opportunity."Close Date" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'
```

ELSE ' Pre- 2006'

END

Sayısal Sabit Değerler

Sayısal sabit değer, sayısal veri tipinde bir değeri gösterir. Sayısal sabit değer ifade etmek için, sayıyı eklemeniz yeterlidir.

Sayısal sabit değerleri tek tırnak içine almayın; bunun yapılması sayısal sabit değer karakter sabit değer olarak ifade edilmesine neden olur.

Bir sayının önüne pozitif sayı olduğunu göstermek için artı (+) veya negatif sayı olduğunu göstermek için eksi (-) işaretleri gelebilir. Sayılarda, ondalık virgülü ve ondalık basamaklar olabilir.

Kayan noktalı sayıları karakter sabitleri olarak ifade etmek için, arkasından *E* harfi (büyük harf veya küçük harf) ve pozitif veya negatif kuvvet olduğunu göstermek için artı işareti (+) veya eksi işareti (-) gelen bir sayı girin. Tamsayı, *E* harfi ve kuvvet işareti arasında boşluklara izin verilmez.

Örnekler:

52

2. 98

- 326

12. 5E6

Toplama İşlevleri

Toplama işlevleri, özet sonuçlar oluşturmak için birden fazla değer üzerinde çalışır. Toplama işlevleri, toplama kuralı öndeğeri Oracle CRM On Demand tarafından önceden tanımlanan sütunlardaki ifadelerde iç içe toplama oluşturmak için kullanılamaz.

Avg

Sonuç kümesinde, bir ifadenin ortalama değerini hesaplar. Argümanı olarak sayısal bir ifade almalıdır.

Sözdizimi:

AVG (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

AvgDistinct

Bir ifadenin tüm benzersiz değerlerinin ortalamasını hesaplar. Argümanı olarak sayısal bir ifade almalıdır.

Raporlar

Sözdizimi:

AVG (DISTINCT *n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

BottomN

İfade argümanının en düşük n sayıda değerini 1'den n'ye doğru sıralar (burada, 1 en düşük sayısal değere karşılık gelir). BOTTOMN işlevi, sonuç kümesinde getirilen değerler üzerinde çalışır.

Sözdizimi:

BOTTOMN (*n_expression*, *n*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Sonuç kümesinde görüntülenen sıralamalardaki en alt sayıyı temsil eder (burada, 1 en alt sıradır).

NOT: Bir sorgu, yalnızca bir tane ALTN ifade içerebilir.

Count

İfade için boş dışında bir değere sahip satırların sayısını hesaplar. İfade, genellikle sütun adıdır ve bu durumda, söz konusu sütun için boş dışında bir değere sahip satırların sayısı getirilir.

Sözdizimi:

COUNT (*expression*)

burada:

expression Herhangi bir ifade.

CountDistinct

COUNT işlevine benzersiz işleme özelliği ekler.

Sözdizimi:

COUNT (DISTINCT *expression*)

burada:

expression Herhangi bir ifade.

Count (*) (CountStar)

Satırların sayısını hesaplar.

Sözdizimi:

```
COUNT(*)
```

Örneğin, Olgular adlı bir tablo 200.000.000 satır içeriyorsa, aşağıdaki sorgu şu sonuçları getirir:

```
SELECT COUNT(*) FROM Facts
```

```
COUNT(*)
```

```
200000000
```

Mavg

Verilerin, geçerli satır dahil olmak üzere, son n satırının hareketli ortalamasını hesaplar.

İlk satırın ortalaması ilk satırın sayısal ifadesine eşittir, ikinci satırın ortalaması ise verilerin ilk iki satırının ortalaması alınarak hesaplanır, üçüncü satırın ortalaması da ilk üç veri satırının ortalaması alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir. N. satıra ulaşıldığında, ortalama, verilerin son n veri satırına dayalı olarak hesaplanır.

Sözdizimi:

```
MAVG (numExpr, integer)
```

burada:

numExpr Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

integer Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son n satırının ortalamasını temsil eder.

Max

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların maksimum değerini (en büyük sayısal değer) hesaplar.

Sözdizimi:

```
MAX (expression)
```

burada:

expression Herhangi bir ifade.

Median

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların medyan (ortanca) değerini hesaplar. Çift sayıda satır olduğunda, medyan, iki orta satırın ortalamasıdır. Bu işlev her zaman çift döndürür.

Sözdizimi:

MEDIAN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Min

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların minimum değerini (en küçük sayısal değer) hesaplar.

Sözdizimi:

MIN (*expression*)

burada:

expression Herhangi bir ifade.

NTile

NTILE işlevi, bir değerlerin sırasını kullanıcı tarafından belirtilen aralığa göre belirler. Herhangi bir satır aralığını temsil eden tamsayıları döndürür. Başka bir deyişle, ortaya çıkan sıralı veri kümesi, her parçada yaklaşık eşit sayıda değer bulunduğuna birkaç parçaya bölünür.

Sözdizimi:

NTILE (*n_expression*, *n*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Parçaların sayısını temsil eden pozitif, boş olmayan bir tamsayı.

n_expression argümanı NULL değilse, işlev, bildirilen aralık dahilinde bir sırayı temsil eden bir tamsayı döndürür.

n=100 olan bir NTile, genellikle *yüzdebirlik* (1 - 100 arası sayılarla, 100 sıranın üst ucunu temsil eder) olarak adlandırılan bir değer döndürür. Bu değer, SQL 92'de *yüzde sırası* olarak adlandırılan değere karşılık gelen ve 0 ile 1 arası değerler döndüren Oracle BI Server yüzdebirlik işlevinin sonuçlarından farklıdır.

Percentile

Sayısal ifade argümanını karşılayan her değerin yüzde sırasını hesaplar. Yüzde sırası aralıkları, 0 (1. yüzdebirlik) ile 1 (100. yüzdebirlik) (0 ile 1 dahil) arasında uzanır.

PERCENTILE işlevi, yüzdebirliği, sorgunun sonuç kümesindeki değerleri temel alarak hesaplar.

Sözdizimi:

PERCENTILE (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Rank

Sayısal ifade argümanını karşılayan her değerin sırasını hesaplar. En yüksek sayı 1. sıraya atanır ve ondan sonra gelen her sıraya bir sonraki ardışık tamsayı (2, 3, 4,...) atanır. Birbirine eşit olan sayılara aynı sıra atanır (örneğin, 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

RANK işlevi, sırayı, sorgunun sonuç kümesindeki değerleri temel alarak hesaplar.

Sözdizimi:

RANK (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

StdDev

STDDEV işlevi, herhangi bir değerler kümesi için standart sapmayı döndürür. Dönüş türü her zaman çifttir.

Sözdizimi:

STDDEV(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

ALL belirtilmişse, standart sapma, kümedeki tüm veriler için hesaplanır.

DISTINCT belirtilmişse, yinelenen tüm veriler hesaplamada yoksayılr.

Hiçbir şey belirtilmemişse (öndeğer), tüm veriler hesaba dahil edilir.

STDDEV ile ilişkili iki işlev daha vardır:

STDDEV_POP(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

STDDEV_SAMP(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

STDDEV ve STDDEV_SAMP eş anlamlıdır.

StdDev_Pop

Popülasyon farkı ve standart sapma hesaplama formülünü kullanarak bir değerler kümesi için standart sapmayı döndürür.

Sözdizimi:

```
StdDev_Pop([ALL | DISTINCT] numExpr)
```

burada:

numExpr Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

ALL belirtilmişse, standart sapma, kümedeki tüm veriler için hesaplanır.

DISTINCT belirtilmişse, yinelenen tüm veriler hesaplamada yoksayılır.

Sum

Sayısal ifade argümanını karşılayan tüm değerlerin toplanmasıyla elde edilen toplamı hesaplar.

Sözdizimi:

```
SUM (n_expression)
```

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

SumDistinct

Sayısal ifade argümanını karşılayan tüm benzersiz değerlerin toplanmasıyla elde edilen toplamı hesaplar.

Sözdizimi:

```
SUM(DISTINCT n_expression)
```

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

TopN

İfade argümanının en yüksek n sayıda değerini 1'den n'ye doğru sıralar (burada, 1 en yüksek sayısal değere karşılık gelir).

TOPN işlevi, sonuç kümesinde getirilen değerler üzerinde çalışır.

Sözdizimi:

1268 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

TOPN (*n_expression*, *n*)

burada:

<i>n_expression</i>	Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.
<i>n</i>	Herhangi bir pozitif tamsayı. Sonuç kümesinde görüntülenen sıralamalardaki en üst sayıyı temsil eder (burada, 1 en üst sıradır).

Bir sorgu, yalnızca bir tane TOPN ifade içerebilir.

Toplama İşlevlerini Çalıştırma

Toplama işlevlerinin çalıştırılması, işlevsel toplamların çalıştırılmasıyla, girdi olarak bir kayıt kümesini alması bakımından benzerlik, kayıt kümesinin bütünü için tek bir toplam vermek yerine toplamı o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak hesaplaması bakımından farklılık gösterir.

Bu bölümde, Oracle BI Server tarafından desteklenen toplama işlevlerinin çalıştırılması açıklanmaktadır.

MAVG

Sonuç kümesindeki verilerin, geçerli satır dahil olmak üzere, son *n* satırının hareketli ortalamasını hesaplar.

Sözdizimi:

MAVG (*n_expression*, *n*)

burada:

<i>n_expression</i>	Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.
<i>n</i>	Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son <i>n</i> satırının ortalamasını temsil eder.

İlk satırın ortalaması ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın ortalaması ise verilerin ilk iki satırının ortalaması alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın ortalaması da ilk üç veri satırının ortalaması alınarak hesaplanır ve hesaplamaya, ortalamasının son *n* veri satırı temel alınarak hesaplandığı *n*. satıra gelinceye kadar devam edilir.

MSUM

Bu işlev, geçerli satır dahil olmak üzere, verilerin son *n* satırının hareketli toplamını hesaplar.

İlk satırın toplamı ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın toplamı ise verilerin ilk iki satırının toplamı alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın toplamı da ilk üç veri satırının toplamı alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir. *N*. satıra ulaşıldığında, toplam, verilerin son *n* veri satırına dayalı olarak hesaplanır.

Sözdizimi:

Raporlar

MSUM (n_expression, n)

Burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son n satırının toplamını temsil eder.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, MSUM işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	GELİR	3_MO_SUM
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	300.00
MART	100.00	400.00
NİSAN	100.00	400.00
MAYIS	300.00	500.00
HAZİRAN	400.00	800.00
TEMMUZ	500.00	1200.00
AĞUSTOS	500.00	1400.00
EYLÜL	500.00	1500.00
EKİM	300.00	1300.00
KASIM	200.00	1000.00
ARALIK	100.00	600.00

RSUM

Bu işlev, o ana kadar karşılaşılan kayıtları temel alarak, yürüyen toplamı hesaplar. İlk satırın toplamı ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın toplamı ise verilerin ilk iki satırının toplamı alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın toplamı da ilk üç veri satırının toplamı alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir.

Sözdizimi:

RSUM (n_expression)

Burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RSUM işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	GELİR	RUNNING_SUM
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	300.00
MART	100.00	400.00
NİSAN	100.00	500.00
MAYIS	300.00	800.00
HAZİRAN	400.00	1200.00
TEMMUZ	500.00	1700.00
AĞUSTOS	500.00	2200.00
EYLÜL	500.00	2700.00
EKİM	300.00	3000.00
KASIM	200.00	3200.00
ARALIK	100.00	3300.00

RCOUNT

Bu işlev, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtların sayısını hesaplar. Sorgudaki her grup için kendi değerini sıfırlar. Herhangi bir sütunda sıralama düzeni tanımlanmışsa, bu işlev, sıralanan sütun için aynı değerler eklendiğinde artış göstermez. Bu sorundan kaçınmak için, raporlar hiçbir sütunda sıralama düzeni içermemeli veya tüm sütunlarda sıralama düzeni içermelidir.

Sözdizimi:

RCOUNT (Expr)

Burada:

Expr Herhangi bir veri tipindeki ifade.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RCOUNT işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	KAR	RCOUNT
MAYIS	300.00	2
HAZİRAN	400.00	3
TEMMUZ	500.00	4
AĞUSTOS	500.00	5
EYLÜL	500.00	6
EKİM	300.00	7

RMAX

Bu işlev, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak maksimum değeri gösterir. Belirtilen veri tipi, sıralanabilir olmalıdır.

Sözdizimi:

RMAX (expressi on)

Burada:

expression Herhangi bir veri tipindeki ifade. Veri tipiyle ilişkili bir sıralama düzeni olmalıdır.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RMAX işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	KAR	RMAX
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	200.00
MART	100.00	200.00
NİSAN	100.00	200.00
MAYIS	300.00	300.00
HAZİRAN	400.00	400.00
TEMMUZ	500.00	500.00
AĞUSTOS	500.00	500.00
EYLÜL	500.00	500.00
EKİM	300.00	500.00
KASIM	200.00	500.00
ARALIK	100.00	500.00

RMIN

Bu işlev, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak minimum değeri gösterir. Belirtilen veri tipi, sıralanabilir olmalıdır.

Sözdizimi:

RMIN (expressi on)

Burada:

expression Herhangi bir veri tipindeki ifade. Veri tipiyle ilişkili bir sıralama düzeni olmalıdır.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RMIN işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	KAR	RMIN
OCAK	400, 00	400, 00
ŞUBAT	200, 00	200, 00
MART	100, 00	100, 00
NİSAN	100, 00	100, 00
MAYIS	300, 00	100, 00
HAZİRAN	400, 00	100, 00
TEMMUZ	500, 00	100, 00
AĞUSTOS	500, 00	100, 00
EYLÜL	500, 00	100, 00
EKİM	300, 00	100, 00
KASIM	200, 00	100, 00
ARALIK	100, 00	100, 00

Dize İşlevleri

Dize işlevleri, çeşitli karakter işlemlerini gerçekleştirir ve karakter dizelerinde çalışır.

ASCII

Tek bir karakter dizesini, 0 ile 255 arasında kendisine karşılık gelen ASCII koduna dönüştürür.

Sözdizimi:

ASCII (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir ASCII karakterine karşılık gelen herhangi bir ifade.

Karakter ifadesi birden fazla karaktere karşılık gelirse, ifadedeki ilk karaktere denk gelen ASCII kodu döndürülür.

BIT_LENGTH

Belirli bir dizinin, bit cinsinden uzunluğunu döndürür. Her Unicode karakteri, 16 bite eşit olan 2 bayt uzunluğundadır.

Sözdizimi:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Karakter dizisine karşılık gelen herhangi bir ifade.

CHAR

0 ile 255 arasındaki sayısal bir değeri, ASCII koduna karşılık gelen karakter değerine dönüştürür.

Sözdizimi:

CHAR (*n_expression*)

burada:

n_expression 0 ile 255 arasında sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

CHAR_LENGTH

Belirli bir dizinin, karakter sayısına göre uzunluğunu döndürür. Dize uzunluğunda, baştaki ve sondaki boşluklar sayılmaz.

Sözdizimi:

CHAR_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression 0 ile 255 arasında sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

CONCAT

Bu işlevin iki formu vardır. İlk formda, iki karakter dizesi birleştirilir. İkinci formda, karakter dizesi birleştirme karakteri ikiden fazla karakter dizesini birleştirmek üzere kullanılır.

Form 1 Sözdizimi:

```
CONCAT (character_expression1, character_expression2)
```

burada:

character_expression Karakter dizelerine karşılık gelen ifadeler.

Form 2 Sözdizimi:

```
string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionx
```

burada:

string_expression Karakter dizelerine karşılık gelen ve karakter dizesi birleştirme işlevi || (iki dikey çubuk) ile ayrılan ifadeler. İlk dize ikinci dizeyle birleştirilerek bir ara dize oluşturulur, ardından da bu ara dize bir sonraki dizeyle birleştirilir ve bu işlem bu şekilde devam eder.

Örnek:

```
Account. "Account Name" || '-' || Account. "Account Location"
```

Sonuçlar şu şekildedir:

```
Action Rentals - Genel Merkezler
```

INSERT

Herhangi bir karakter dizesini, hedef dizede belirli sayıda karakterin yerine koyarak başka bir karakter dizesinde belirtilen yere ekler.

Sözdizimi:

```
INSERT (character_expression1, n, m, character_expression2)
```

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, eklemenin yapıldığı dizedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, eklenecek dizedir.

n İlk dizenin başlangıcından itibaren, ikinci dizenin bir kısmının ekleneceği karakter sayısını temsil eden pozitif bir tamsayı.

m İlk dizede ikinci dizenin tamamıyla değiştirilecek karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

LEFT

Bir dizenin solundan belirtilen sayıda karakter döndürür.

Sözdizimi:

LEFT (*character_expression*, *n*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Dizenin solundan döndürülen karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

LENGTH

Belirli bir dizenin, karakter sayısına göre uzunluğunu döndürür. Uzunluk, sondaki tüm boşluk karakterleri hariç tutularak döndürülür.

Sözdizimi:

LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

LOCATE

Bir dizenin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Dize bulunamazsa, LOCATE işlevi 0 değerini döndürür. Aramanın başlatılacağı bir başlangıç konumu belirlemek isterseniz, bunun yerine LOCATEN işlevini kullanın.

Sözdizimi:

LOCATE (*character_expression1*, *character_expression2*)

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, karakter ifadesinde aranacak ifadedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aramanın yapılacağı ifadedir.

LOCATEN

Bir dizenin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Bunun LOCATE işlevinden tek farkı, aramanın bir tamsayı argümanı ile belirtilen konumdan başlatılmasıdır. Dize bulunamazsa, LOCATEN işlevi 0 değerini döndürür. Döndürülecek sayısal konum, tamsayı argümanının değeri göz önünde bulundurulmadan, dizedeki ilk karakter 1 konumunda sayılarak belirlenir.

Sözdizimi:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

burada:

<i>character_expression1</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aranacak dizedir.
<i>character_expression2</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aramanın yapılacağı dizedir.
<i>n</i>	Yer bulma ifadesi için aramaya başlanacak başlangıç konumunu temsil eden, sıfır olmayan herhangi bir pozitif tamsayı.

LOWER

Bir karakter dizesini küçük harfe dönüştürür.

Sözdizimi:

LOWER (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

OCTET_LENGTH

Belirli bir dizenin, 8 tabanlı birimlerle (bayt sayısı) bit sayısını döndürür.

Sözdizimi:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

POSITION

Bir dizenin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Dize bulunamazsa, işlev 0 değerini döndürür.

Sözdizimi:

`POSITION (character_expression1 IN character_expression2)`

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aranacak dizedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, içinde aramanın yapılacağı dizedir.

REPEAT

Belirli bir ifadeyi n kez (n pozitif bir tamsayıdır) tekrar eder.

Sözdizimi:

`REPEAT (character_expression, n)`

REPLACE

Bir dizedeki belirli karakterleri belirtilen diğer karakterlerle değiştirir.

Sözdizimi:

`REPLACE (character_expression, change_expression, replace_with_expression)`

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, karakterleri değiştirilecek olan dizedir.

change_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. İlk dizede değiştirilecek olan karakterleri belirtir.

replace_with_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. İlk dizedeki karakterlerin yerini alacak karakterleri belirtir.

RIGHT

Bir dizenin sağından belirtilen sayıda karakter döndürür.

Sözdizimi:

RIGHT (*character_expression*, *n*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Dizenin sağından döndürülen karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

SPACE

Boşluk ekler.

Sözdizimi:

SPACE (*integer*)

burada:

integer Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

SUBSTRING

Orijinal dizede, sabit sayıda karakterden itibaren başlayan yeni bir dize oluşturur.

Sözdizimi:

SUBSTRING (*character_expression* **FROM** *starting_position*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

starting_position İlk karakter dizesindeki başlangıç konumunu belirten pozitif bir tamsayı.

Örnek:

SUBSTRING ('ABCDEF' **FROM** 3)

Şununla sonuçlanır:

CDEF

TRIM

Bir karakter dizesinin başından ve/veya sonundan belirtilen karakterleri çıkarır.

Sözdizimi:

TRIM (*type* 'character' FROM *character_expression*)

burada:

<i>type</i>	LEADING	Bir karakter dizesinin başından belirtilen karakterleri çıkarır.
	TRAILING	Bir karakter dizesinin sonundan belirtilen karakterleri çıkarır.
	BOTH	Bir karakter dizesinin hem başından hem de sonundan belirtilen karakterleri çıkarır.
<i>character</i>		Herhangi bir tek karakter. Spesifikasyondan karakter kısmı ya da tek tırnak işaretleri çıkarılırsa, öndeğer olarak bir boşluk karakteri kullanılır.
<i>character_expression</i>		Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

NOT: TRIM (*character_expression*) sözdizimi de geçerlidir. Bu, baştaki ve sondaki tüm boşlukları çıkarır.

UPPER

Bir karakter dizesini büyük harfe dönüştürür.

Sözdizimi:

UPPER (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

Matematik İşlevleri

Matematik işlevleri, matematik işlemlerini yapar.

Abs

Sayısal bir ifadenin mutlak değerini hesaplar.

Sözdizimi:

ABS (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Acos

Sayısal bir ifadenin ark kosinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

ACOS (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Asin

Sayısal bir ifadenin ark sinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

ASIN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Atan

Sayısal bir ifadenin ark tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

ATAN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Atan2

y ilk sayısal ifade, x ise ikinci sayısal ifade olmak üzere, y/x'in ark tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

ATAN2 (*n_expression1*, *n_expression2*)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Ceiling

Tamsayı olmayan sayısal bir ifadeyi bir sonraki en yüksek tamsayıya yuvarlar. Sayısal ifade bir tamsayıya karşılık geliyorsa, Ceiling işlevi o tamsayıyı döndürür.

Sözdizimi:

CEILING (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Cos

Sayısal bir ifadenin kosinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

COS (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Cot

Sayısal bir ifadenin kotanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

COT (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Degrees

Bir ifadeyi radyandan dereceye dönüştürür.

Sözdizimi:

DEGREES (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Exp

Belirtilen kuvvetin e değerini hesaplar.

Sözdizimi:

EXP (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Floor

Tamsayı olmayan sayısal bir ifadeyi bir sonraki en düşük tamsayıya yuvarlar. Sayısal ifade bir tamsayıya karşılık geliyorsa, FLOOR işlevi o tamsayıyı döndürür.

Sözdizimi:

FLOOR (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Log

Bir ifadenin doğal logaritmasını hesaplar.

Sözdizimi:

LOG (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Log10

Bir ifadenin 10 tabanlı logaritmasını hesaplar.

Sözdizimi:

LOG10 (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Mod

İlk sayısal ifadeyi ikinci sayısal ifadeye böler ve bölümün kalan kısmını döndürür.

Sözdizimi:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Pi

Sabit pi değerini (dairenin çevresinin çapına bölünmesiyle elde edilir) döndürür.

Sözdizimi:

PI ()

Power

İlk sayısal ifadeyi alır ve ikinci sayısal ifadede belirtilen kuvvete yükseltir.

Sözdizimi:

POWER(*n_expression1*, *n_expression2*)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Radians

Bir ifadeyi dereceden radyana dönüştürür.

Sözdizimi:

RADIANS (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Rand

0 ile 1 arasında sözde rasgele bir sayı döndürür.

Sözdizimi:

RAND()

RandFromSeed

Bir temel veri değerine bağlı olarak sözde rastgele bir sayı döndürür. Belirli bir temel veri değeri için aynı rastgele sayılar oluşturulur.

Sözdizimi:

RAND (n_expression)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Yuvarla

n basamaklık bir hassasiyetle, sayısal bir ifadeyi yuvarlar.

Sözdizimi:

ROUND (n_expression, n)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Yuvarlamada kullanılacak hassasiyet basamak sayısını (ondalık basamak) gösteren herhangi bir pozitif tamsayı değeri.

Örnek:

ROUND (12.358, 2)

Şu sonucu döndürür:

12.36

İşaret

Sayısal ifade bağımsız değişkeni pozitif sayı ise 1 değerini, sayısal ifade bağımsız değişkeni negatif sayı ise -1 değerini ve sayısal ifade bağımsız değişkeni sıfır ise 0 değerini döndürür.

Sözdizimi:

Raporlar

SIGN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Sin

Sayısal bir ifadenin sinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

SIN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Karekök

Sayısal bir ifadenin karekökünü hesaplar. Sayısal ifadenin negatif olmayan bir sayı olması gerekir.

Sözdizimi:

SQRT (*n_expression*)

burada:

n_expression Negatif olmayan sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Tan

Sayısal bir ifadenin tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

TAN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Kes

Ondalık sayıyı, belirtilen sayıda ondalık basamak döndürecek şekilde keser.

Sözdizimi:

TRUNCATE (*n_expression*, *n*)

1286 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.
n Döndürülen ondalık basamak sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

Örnek:

TRUNCATE (12.358, 2)

Şu sonucu döndürür:

12.35

Takvim Tarihi/Saati İşlevleri

Takvim tarihi/saati işlevleri tarih, saat ve zaman damgası ile ilgili veri tiplerindeki verileri kullanır. (Zaman damgası veri tipi tarih ve saat değerlerinin birleşimidir.)

Tüm tarih işlevleri ISO 8601 uyumludur. Bu, özellikle Week_Of_Year ve Week_Of_Quarter gibi, yılın ilk haftasının bir Perşembe günü içeren ilk tam hafta olduğu işlevleri etkiler. Tarih işlevlerinin nasıl hesaplandığı ile ilgili detaylı bilgiler için ISO 8601 standardına bakın.

Current_Date

Günün tarihini döndürür. Tarih bilgisayar tarafından belirlenir. Bu değer bir tarih bileşeni içermez.

Sözdizimi:

CURRENT_DATE

Current_Time

O andaki saati döndürür. Zaman bilgisayar tarafından belirlenir. Değer, tarih bileşeni içermez.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

CURRENT_TIME (n)

burada:

n Kesirli saniyenin görüntülenmesi için hassasiyet basamak sayısını gösteren bir tamsayı. Bu bağımsız değişken isteğe bağlıdır; hiçbir bağımsız değişken belirtilmediğinde işlev hassasiyet öndeğerini döndürür.

Current_TimeStamp

O andaki tarih/saat damgasını döndürür. Zaman damgası bilgisayar tarafından belirlenir.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

CURRENT_TIMESTAMP (*n*)

burada:

n Kesirli saniyenin görüntülenmesi için hassasiyet basamak sayısını gösteren bir tamsayı. Bu bağımsız değişken isteğe bağlıdır; hiçbir bağımsız değişken belirtilmediğinde işlev hassasiyet öndeğerini döndürür.

Day_Of_Quarter

Belirtilen tarihin üç aylık dönemdeki kaçınıcı gün olduğunu gösteren bir sayı (1-92) döndürür.

Sözdizimi:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayName

Belirtilen bir tarih için, haftanın günü değerini (İngilizce) döndürür.

Sözdizimi:

DAYNAME (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfMonth

Belirtilen bir tarih için, ayın gününe karşılık gelen sayıyı döndürür.

Sözdizimi:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfWeek

Belirtilen bir tarih için, haftanın gününe karşılık gelen, 1-7 arasında sayı döndürür. 1 sayısı Pazara, 7 sayısı Cumartesiye karşılık gelir.

Sözdizimi:

DAYOFWEEK (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfYear

Belirtilen bir tarih için, yılın gününe karşılık gelen bir sayı (1-366) döndürür.

Sözdizimi:

DAYOFYEAR (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Saat

Belirtilen bir zaman için, saate karşılık gelen bir sayı (0-23) döndürür. Örneğin 0, 00:00 ve 23, 23:00 saatlerine karşılık gelir.

Sözdizimi:

HOUR (time_expression)

burada:

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

Dakika

Belirtilen bir zaman için, dakikaya karşılık gelen bir sayı (0-59) döndürür.

Sözdizimi:

MINUTE (time_expression)

burada:

Raporlar

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

Ay

Belirtilen bir tarih için, aya karşılık gelen bir sayı (1-12) döndürür.

Sözdizimi:

MONTH (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Month_Of_Quarter

Belirtilen bir tarih için, üç aylık dönemdeki aya karşılık gelen bir sayı (1-3) döndürür.

Sözdizimi:

MONTH_OF_QUARTER (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

MonthName

Belirtilen bir tarih için, ay adını (İngilizce) döndürür.

Sözdizimi:

MONTHNAME (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Now

O andaki zamandamgasını döndürür. NOW işlevi CURRENT_TIMESTAMP işlevine eşdeğerdir.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

NOW ()

Quarter_Of_Year

Belirtilen bir tarih için, yılın üç aylık dönemine karşılık gelen bir sayı (1-4) döndürür.

Sözdizimi:

QUARTER_OF_YEAR (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Second

Belirtilen bir zaman için, saniyeye karşılık gelen sayıyı (0-59) döndürür.

Sözdizimi:

SECOND (*time_expression*)

burada:

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

TimestampAdd

TimestampAdd işlevi belirtilen zaman damgasına belirli sayıda aralık ekler. Tek zaman damgası döndürülür.

Sözdizimi:

TimestampAdd (*interval*, *integer_expression*, *timestamp_expression*)

burada:

interval Belirtilen aralık. Geçerli değerler şunlardır:

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 Bir tamsayıya karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu,

eklenecek aralık sayısıdır.

timestamp_expression Zaman damgası bir hesaplamada temel olarak kullanılır.

Bu işleve iletilen bir boş tamsayı ifadesi veya boş zaman damgası ifadesi boş sonuç değeri döndürür.

En basit senaryoda, bu işlev sadece belirtilen tamsayı değerini (*integer_expression*), aralığa bağlı olarak zaman damgasının uygun bileşenine ekler. Hafta eklemek, yedi gün eklemeye; üç aylık dönem eklemek üç ay eklemeye dönüşür. Negatif tamsayı değeri bir çıkarma işlemi (zamanda geri gitme) ile sonuçlanır.

Belirtilen bileşende taşma olması (örneğin 60 saniyeden, 24 saatten, on iki aydan vb. fazla) sonraki bileşene uygun miktar eklenmesini gerektirir. Örneğin, bir zaman damgasının gün bileşenine ekleme yapılırken, bu işlev taşmayı ele alır ve belirli bir aydaki gün sayısını gözönünde bulundurur (Şubat ayının 29 gün olduğu artık yıllar dahil).

Bir zaman damgasının ay bileşenine ekleme yaparken, bu bileşen sonuç zaman damgasının, gün bileşeni için yeterli gün sayısına sahip olduğunu doğrular. Örneğin, 2000-05-31 için 1 ay eklenmesi 2000-06-31 olarak sonuçlanmaz, çünkü Haziran ayında 31 gün yoktur. Bu işlev gün bileşenini ayın son gününe indirger; bu örnekte, 2000-06-30.

Bir zaman damgasında, ay bileşeni Şubat ve gün bileşeni 29 (yani, artık yıldaki bir Şubat ayının son günü) olan bir yıl bileşenine ekleme yapılırken benzer bir sorun ortaya çıkar. Sonuç zaman damgası bir artık yıla denk gelmezse, bu işlev gün bileşenini 28'e düşürür.

Aşağıda TimestampAdd işlevinin örnekleri verilmiştir:

Aşağıdaki kod örneği 2000-02-27 14:30:00 değerine 3 gün eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Şubat, 2000 artık yıl olduğundan bu, 2000-03-01 14:30:00 tek zaman damgasını döndürür.

```
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 ' )
```

Aşağıdaki kod örneği 1999-07-31 0:0:0 değerine 7 ay eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Bu, 2000-02-29 00:00:00 tek zaman damgasını döndürür. Şubat ayı kısa olduğu için gün bileşeninin 29'a düşürüldüğüne dikkat edin.

```
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 ' )
```

Aşağıdaki kod örneği 31.07.2000 23:35:00 değerine 25 dakika eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Bu, 01.08.2000 00:00:00 tek zaman damgasını döndürür. Taşmanın ay bileşenine yayıldığına dikkat edin.

```
Ti m e s t a m p A d d ( S Q L _ T S I _ M I N U T E , 2 5 , T I M E S T A M P ' 2 0 0 0 - 0 7 - 3 1 2 3 : 3 5 : 0 0 ' )
```

TimeStampDiff

TimeStampDiff işlevi iki zaman damgası arasında belirtilen toplam aralık sayısını döndürür.

Sözdizimi:

```
Ti m e s t a m p D i f f ( i n t e r v a l , t i m e s t a m p _ e x p r e s s i o n 1 , t i m e s t a m p _ e x p r e s s i o n 2 )
```

burada:

interval Belirtilen aralık. Geçerli değerler şunlardır:

SQL_TSI_SECOND

SQL_TSI_MINUTE

SQL_TSI_HOUR

SQL_TSI_DAY

SQL_TSI_WEEK

SQL_TSI_MONTH

SQL_TSI_QUARTER

SQL_TSI_YEAR

timestamp_expression1 İkinci zaman damgasından çıkarılacak zaman damgası.

timestamp_expression2 İkinci zaman damgası. *timestamp_expression1* farkın belirlenmesi için bu zaman damgasından çıkarılır.

Bu işleve iletilen bir boş zaman damgası ifade parametresi boş sonuç değeri döndürür.

Bu işlev önce, belirtilen aralık parametresine karşılık gelen zaman damgası bileşenini belirler. Örneğin, SQL_TSI_DAY gün bileşenine, SQL_TSI_MONTH ay bileşenine karşılık gelir.

Ardından işlev, her zaman damgasının toplam aralık sayısını hesaplamak için her iki zaman damgasında yüksek sıradaki bileşenlere bakar. Örneğin, belirtilen aralık ay bileşenine karşılık geliyorsa, işlev her zaman damgası için, ay bileşenini ve yıl bileşeninin on iki katını ekleyerek toplam ay sayısını hesaplar.

Sonuç olarak, işlev ilk zaman damgasının toplam aralık sayısını ikinci zaman damgasının toplam aralık sayısından çıkarır.

Günler arasındaki farkı hesaplarırken bu fonksiyon her iki Zaman Damgası ifadesindeki saat değerlerini keser ve tarih değerlerini çıkarır.

Haftalar arasındaki farkı hesaplarırken, işlev günler arasındaki farkı hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce yediye böler.

Üç aylık dönemler arasındaki farkı hesaplarırken, işlev aylar arasındaki farkı hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce üçe böler.

Yıllar arasındaki farkı hesaplarırken bu fonksiyon aradaki farkı ay cinsinden hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce on ikiye böler.

TimestampDiff İşlevi ve Sonuçları Örneği

Aşağıdaki kod örneği 1998-07-31 23:35:00 ve 2000-04-01 14:24:00 zaman damgaları arasındaki gün farkını sorar. 610 değerini döndürür. Artık yıl olan 2000'in, sonuca bir gün eklenmesine neden olduğuna dikkat edin.

```
TimestampDiff(SQL_TSI_DAY, TIMESTAMP' 1998-07-31 23:35:00', TIMESTAMP' 2000-04-01 14:24:00')
```

Week_Of_Quarter

Belirtilen tarihin üç aylık dönemdeki kaçınıcı hafta olduğunu gösteren bir sayı (1-13) döndürür.

Sözdizimi:

WEEK_OF_QUARTER (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Week_Of_Year

Belirtilen tarihin yılın kaçınıcı haftası olduğunu gösteren bir sayı (1-53) döndürür.

Sözdizimi:

WEEK_OF_YEAR (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Yıl

Belirtilen bir tarih için yılı döndürür.

Sözdizimi:

YEAR (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Örnek:

YEAR (CURRENT_DATE)

Dönüştürme İşlevleri

Dönüştürme işlevleri bir değeri bir biçimden diğerine dönüştürür.

Cast

Bir değerin veya boş değerin veri tipini başka bir veri tipine değiştirir. Bir veri tipindeki değerlerin, başka bir veri tipi bekleyen bir işlevde veya işlemde kullanılması için önce bu değişikliğin yapılması gerekir.

Sözdizimi:

```
CAST (expressi on|NULL AS datatype)
```

Değerin değiştirilebileceği, desteklenen veri tipleri aşağıda verilmiştir:

```
CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP,  
BIT, BIT VARYING
```

Kaynak veri tipine bağlı olarak, bazı hedef tipler desteklenmez. Örneğin kaynak veri tipi BIT dizesiyse, hedef veri tipi bir karakter dizesi veya başka bir BIT dizesi olmalıdır.

Örnek:

Aşağıda, ilk olarak ondalık değerlerin kaldırılması için Yıllık Gelirler bir INTEGER değerine dönüştürülür, ardından bir karakter sabiti değeri ile bitleştirilmek üzere ('K' metni) CHARACTER değerine dönüştürülür:

```
CAST ( CAST ( Account. "Account Revenue"/1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

CAST fonksiyonunu kullanırsanız, CAST fonksiyonu değer sonunda fazladan bir boşluk bırakabilir, örneğin: CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*' "2012 *" sonucunu verir

Bu sorundan sonuç değerinin uzunluğunu belirterek kaçınabilirsiniz, örneğin:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Bir ifadenin boş değere karşılık gelip gelmediğini test eder; boş değere karşılık geliyorsa belirtilen değeri ifadeye atar.

Sözdizimi:

```
IFNULL (expressi on, val ue)
```

ValueOf()

Bir oturum değişkeninin değerine referansta bulunmak için bir ifade oluşturucuda veya filtrede VALUEOF işlevini kullanın. Daha fazla bilgi için bkz. [Oturum Değişkenleri](#) (sayfa 1300).

Oturum değişkenleri VALUEOF işlevinin bağımsız değişkenleri olarak kullanılmalıdır. Oturum değişkenlerine ada göre referansta bulunun.

Örnek:

NQ_SESSION.CURRENT_YEAR adlı bir oturum değişkeninin değerini kullanmak için:

```
CASE WHEN "Year" > VALUEOF(NQ_SESSION. CURRENT_YEAR) THEN ' Future' WHEN ... ELSE... END
```

Bir oturum değişkenine tam nitelenmiş adı ile referansta bulunmanız gerekir.

Sistem İşlevleri

Sistem işlevleri oturum ile ilgili değerleri döndürür.

Kullanıcı

Geçerli Oracle CRM On Demand kullanıcısının bilgilerini döndürür.

Kullanıcı Oracle CRM On Demand Sürüm 18 veya öncesinde oluşturulduysa, kullanıcı bilgileri her kullanıcı için benzersiz olan Kullanıcı kimliğidir.

Kullanıcı Oracle CRM On Demand Sürüm 19 veya sonrasında oluşturulduysa, kullanıcı bilgileri kullanıcı kaydı satır kimliğidir. Kullanıcı kimliğini almak için VALUEOF işlevini ve REPLUSER oturum değişkenini aşağıdaki gibi kullanın:

```
VALUEOF(NQ_SESSION.REPLUSER)
```

Sözdizimi:

```
USER ()
```

İşleçler

İşleçler, bir ifadede belirli tipte karşılaştırmalar yapmak üzere ifade bileşenlerini birleştirmek için kullanılır.

İşleç	Bir İfadedeki İşlev
+	Toplama için artı işareti.
-	Çıkarma için eksi işareti
*	Çarpma için çarpma işareti
/	Bölme için bölme işareti
	Karakter dizesi bitleştirme
(İşlemleri gruplandırma parantezi açma
)	İşlemleri gruplandırma parantezini kapatma
>	Karşılaştırılandan büyük değerleri gösteren büyüktür işareti
<	Karşılaştırılandan küçük değerleri gösteren küçüktür işareti
=	Aynı değeri gösteren eşittir işareti
<=	Karşılaştırılan ile aynı veya karşılaştırılandan küçük değerleri gösteren küçük-eşittir işareti
>=	Karşılaştırılan ile aynı veya karşılaştırılandan büyük değerleri gösteren büyük-eşittir işareti

İşleç	Bir İfadedeki İşlev
< >	Değerlerin büyük veya küçük olduğunu, eşit olmadığını gösteren eşit değildir işareti
AND	Bileşke koşul oluşturacak şekilde bir veya daha çok koşul kesişimini gösteren AND bağlacı
OR	Bileşke koşul oluşturacak şekilde bir veya daha çok koşul birleşimini gösteren OR bağlacı
NOT	Bir koşulun karşılanmadığını gösteren NOT bağlacı
,	Virgül, bir listedeki bileşenleri ayırmak için kullanılır

Durum İfadeleri

Durum ifadeleri, farklı sütun değerleri için farklı sonuçlar üretebilen koşullu ifadeler oluşturmak için kullanılan temel yapı taşlarıdır.

Durum (Switch)

Durum ifadesinin bu biçimine CASE (Lookup) biçimi de denir. Önce expression1 değeri incelenir, ardından WHEN ifadeleri. expression1 değeri herhangi bir WHEN ifadesiyle eşleşirse, karşılık gelen THEN ifadesindeki değeri atar.

expression1 birden çok WHEN tümceciğindeki bir ifade ile eşleşirse, yalnızca ilk eşleşmeyi izleyen ifade atanır.

Hiçbir WHEN ifadesi eşleşmezse, ELSE ifadesinde belirtilen değeri atar. Hiçbir ELSE ifadesi belirtilmezse, Boş değerini atar.

Durum (If) ifadesine de bakın.

Sözdizimi:

```

CASE expression1
  WHEN expression THEN expression
  {WHEN expression... THEN expression...}
  ELSE expression
END

```

Burada:

```

CASE

```

CASE ifadesini başlatır. Arkasından bir ifade ve bir veya daha çok WHEN ve THEN ifadesi, isteğe bağlı olarak ELSE ifadesi ve END anahtar sözcüğü gelmelidir.

WHEN

Karşılanması gereken koşulu belirtir.

THEN

İlgili WHEN ifadesi karşılandıysa atanacak değeri belirtir.

ELSE

Hiçbir WHEN ifadesi karşılanmadıysa atanacak değeri belirtir. Kaldırılırsa, ELSE NULL varsayılır.

END

CASE ifadesini sonlandırır.

Örnek

CASE Golf skoru

```
WHEN -5 THEN 'Par 6' da Birdie'  
WHEN -4 THEN 'Tiger olsa gerek'  
WHEN -3 THEN 'Par'ın üç altı'  
WHEN -2 THEN 'Par'ın iki altı'  
WHEN -1 THEN 'Birdie'  
WHEN 0 THEN 'Par'  
WHEN 1 THEN 'Bogey'  
WHEN 2 THEN 'Double Bogey'  
ELSE 'Triple Bogey veya Kötüsü'
```

END

Yukarıdaki örnekte, WHEN ifadeleri kesin eşitlik göstermelidir; şu şekilde bir WHEN koşulu

```
WHEN < 0 THEN 'Par Altı'
```

karşılaştırma işleçlerine izin verilmediğinden geçersizdir.

Case (If)

Case ifadesinin bu biçimi her bir WHEN koşuluna karşılık gelir ve karşılanırsa, ilgili THEN ifadesindeki değeri atar.

Hiçbir WHEN koşulu karşılanmazsa, ELSE ifadesinde belirtilen öndeğeri atar. Hiçbir ELSE ifadesi belirtilmezse, Boş değerini atar.

Durum (Switch) ifadesine de bakın.

Sözdizimi:

```
CASE
    WHEN request_conditi on1 THEN expressi on1
    {WHEN request_conditi on2 THEN expressi on2}
    {WHEN request_conditi on... THEN expressi on...}
    ELSE expressi on
END
```

Burada:

CASE
CASE ifadesini başlatır. Arkasından bir veya daha çok WHEN ve THEN ifadesi, isteğe bağlı olarak ELSE ifadesi ve END anahtar sözcüğü gelmelidir.

WHEN
Karşılanması gereken koşulu belirtir.

THEN
İlgili WHEN ifadesi karşılandıysa atanacak değer.

ELSE
Hiçbir WHEN ifadesinin karşılanmadığı durumdaki değeri belirtir. Kaldırılırsa, ELSE NULL varsayılır.

END
CASE ifadesini sonlandırır.

Örnek

```
CASE
    WHEN score-par < 0 THEN 'Par Altı'
    WHEN score-par = 0 THEN 'Par'
    WHEN score-par = 1 THEN 'Bogie'
    WHEN score-par = 2 THEN 'Double Bogey'
    ELSE 'Triple Bogey veya Kötüsü'
END
```

CASE ifadesinin Switch biçiminin aksine, If biçimindeki WHEN ifadeleri karşılaştırma işleçlerine izin verir; şu şekilde bir WHEN koşulu

```
WHEN < 0 THEN 'Par Altı'
```

geçersizdir.

Oturum Değişkenleri

Oturum değişkenleri bir kullanıcı ile ilgili önceden tanımlı değerler içerir ve kullanıcı Oracle CRM On Demand uygulamasına giriş yaptığında başlatılır. Oturum değişkenleri başlatıldığında, oturum süresi boyunca değişmezler. Oturum değişkenleri bir kullanıcı ile ilgili özel değerlerdir ve her oturum değişkeni örneği farklı kullanıcılar için farklı bir değer ile başlatılabilir. Bunlara aşağıdaki alanlardan başvuruda bulunabilirsiniz: Başlık görünümüleri, Açıklama görünümüleri, Sütun Filtreleri, Sütun Formülleri, Kumanda Tablosu Komut İstemleri vb.

Bir oturum değişkeninin en yaygın kullanımı, sonuçları dinamik olarak sınırlandırmak istediğiniz bir raporun sütun filtresi koşulunda ona referansta bulunmaktır. Bu sınırlandırma geçerli mali yıl veya ay gibi bir oturum değişkeninin değerine bağlıdır.

Bir oturum değişkenine NQ_SESSION.{Variable Name} sözdizimi kullanılarak başvuruda bulunulur. Sütun formülünde kullanmak için, VALUEOF(NQ_SESSION.Variable Name) sözdizimi kullanılır.

CURRENT_DT	O andaki tarih ve saat.
COMPANY_LANG	Şirketin dil öndeğeri.
COMPANY_TIMEZONE	Şirketin saat dilimi öndeğeri.
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	Şirketin ülke öndeğeri.
CONTEXT_ID	Geçerli olarak seçili özel defter no veya Defter seçicideki kullanıcı.
CURRENT_MONTH	Kullanıcı oturumunun geçerli mali ayı. Değerler 1 ile 12 arasında değişir.
CURRENT_QTR	Kullanıcı oturumunun geçerli mali üç aylık dönemi. Değerler 1 ile 4 arasında değişir.
CURRENT_YEAR	Kullanıcı oturumunun geçerli mali yılı. Dört basamaklı bir değerdir, örneğin: 2011.
DISPLAYNAME	Geçerli kullanıcının adı.
INC_SUBITEM	Defter seçicideki Alt Öğeleri Dahil Et onay kutusunun geçerli olarak seçili değeri.
LAST_QTR	Önceki üç aylık dönem.
LAST_QTR_YEAR	Önceki üç aylık dönemin yılı.
LAST_YEAR	Önceki yıl.
NEXT_QTR	Sonraki üç aylık dönem.
NEXT_QTR_YEAR	Sonraki üç aylık dönemin yılı.
NEXT_YEAR	Sonraki yıl.
QAGO	Üç ay önceki tarih (mali takvim tanım kodu önekli tam tarih).
QTR_BEFORE_LAST	2 üç aylık dönem önce.

QTR_BEFORE_LAST_YEAR	İki önceki üç aylık dönemin yılı.
REPLUSER	Geçerli kullanıcının giriş kimliği.
SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Sunucu zaman damgası ile şirket zaman damgası öndeğeri arasındaki fark (dakika). Bu değişkenin değeri oturum açtığınızda ayarlanır. Bu değişken oturumunuz sırasında güncellenmez.
USER_ALIAS	Geçerli kullanıcının diğer adı.
USER_BUSINESS_UNIT	Geçerli kullanıcının iş birimi
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	Kullanıcının iş birimi hiyerarşisindeki düzey 1 iş birimi
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	Kullanıcının iş birimi hiyerarşisindeki düzey 2 iş birimi
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	Kullanıcının iş birimi hiyerarşisindeki düzey 3 iş birimi
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	Kullanıcının iş birimi hiyerarşisindeki düzey 4 iş birimi
USER_COMPANY_CURCY	Şirketin para birimi öndeğeri.
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	Kullanıcı zaman damgası ile şirket zaman damgası öndeğeri arasındaki fark (dakika). Bu değişkenin değeri oturum açtığınızda ayarlanır. Bu değişken oturumunuz sırasında güncellenmez.
USER_COUNTRY	Geçerli kullanıcının ülkesi
USER_DEFAULT_CURCY	Kullanıcının para birimi öndeğeri.
USER_DEPARTMENT	Geçerli kullanıcının departmanı
USER_DIVISION	Geçerli kullanıcının bölümü
USER_FISCAL_CALENDAR	Geçerli kullanıcının mali yılının ilk ayı.
USER_ID	Geçerli kullanıcının benzersiz sistem no'su
USER_MANAGER_ALIAS	Geçerli kullanıcının diğer adı
USER_LANG	Kullanıcının dil öndeğeri.
USER_REGION	Geçerli kullanıcının bölgesi
USER_REPORTS_TO	Geçerli kullanıcının yöneticisi
USER_ROLE	Geçerli kullanıcının rolü

USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	Kullanıcı zaman damgası ile sunucu zaman damgası öndeğeri arasındaki fark (dakika). Bu değişkenin değeri oturum açtığınızda ayarlanır. Oturumunuz sırasında güncellenmez.
USER_SUBREGION	Geçerli kullanıcının alt bölgesi
USER_TIMESTAMP	Kullanıcı profilinde tanımlanan zaman damgası ayarı bazında kullanıcının zaman damgası. Bu değişkenin değeri oturum açtığınızda ayarlanır. Bu değişken oturumunuz sırasında güncellenmez.
USER_TIMEZONE	Kullanıcı profilinizde tanımlandığı şekliyle zaman damgası açıklaması. Bu değişkenin değeri oturum açtığınızda ayarlanır. Bu değişken oturumunuz sırasında güncellenmez.
YAGO	Bir yıl önceki tarih (mali takvim tanım kodu önekli tam tarih).
YEAR_MINUS_THREE	Üç yıl önce.
YEAR_MINUS_TWO	İki yıl önce.
YEAR_PLUS_TWO	İki yıl sonra.

Rapor Performansı Hakkında

Rapor performansı, yüksek hacimli veri ve kullanıcıya sahip şirketler için önem taşır. Raporlama ihtiyaçlarınız ne kadar büyür ve sofistike hale gelirse, rapor performansı sizin için o kadar önem taşır. Oracle CRM On Demand uygulamasının, farklı zamanlarda, verileri nasıl etkili şekilde dengeleyip önbelleğe alarak işlediğini anlamak, olabileceğ en iyi performansla rapor oluşturmanıza yardımcı olur.

Bu konuda, gecelik yenileme sırasında ve analiz veri ve araçlarının yerine raporlama konu alanlarını kullanırken beklenen performansın yanı sıra kısa yanıt süresine olanak tanıyan yerleşik önbelleğe alma mekanizması açıklanmaktadır. Rapor performansı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Performansı Optimize Etme](#) (sayfa 1303).

Önbelleğe Alma Hakkında

Raporlar ve sorgular, analiz ve veri araçları konu alanları kullanılarak çalıştırıldığında, sorgu sonuçları önbelleğe alınır. Sorgu önbelleği, Oracle CRM On Demand uygulamasının, izleyen sorgu isteklerini veritabanına dönmek zorunda kalmadan daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmesine olanak tanır. Bu azaltma, daha kısa bir sorgu yanıtı süresine olanak tanır. Daha kısa bir sorgu yanıtı süresine ek olarak, bu özellik ağ kaynaklarını ayırır ve maliyetli veritabanı işlemlerini ortadan kaldırır. Bu sorgu önbelleğe alma işleminden yararlanması için sorguların aynı olması gerekmez. Önceden çalıştırılan bir sorgunun filtre koşulu içeren alt kümesi veya daha az sütuna sahip aynı sorgu bile önceki bir sorguyla oluşturulmuş önbelleği kullanabilir. Sorgu önbelleğe almada,

veri görünürlüğüne tamamen uyulur. Veritabanı, artımlı yenileme sırasında güncellendiği için, izleyen bir dizi yeni sorgu dizisi çalıştırıldığında sorgu önbelleği temizlenir ve yeniden doldurulur.

Sorgu önbelleğe alma, yalnızca analiz veri ve araçları konu alanları kullanan raporlar ve sorgular için desteklenir. Sorgu önbelleği ile gerçek zamanlı raporlar ve sorgular etkinleştirilemez. Ancak, hem gerçek zamanlı hem de tarihsel raporlar ve sorgular bir Web sunucusu önbelleği kullanır. Web sunucusu önbelleği, Oracle CRM On Demand tarafından desteklenen sorgu önbelleği ile aynı değildir. Gerçek zamanlı ve tarihsel sorgular için Web sunucusu önbelleği, oluşturulduktan veya kullanıldıktan sonra en az 10 dakika boyunca mevcuttur ancak 60 dakika sonra temizlenir. Bazı sorgular, çalıştırılmakta olan istek sayısına bağlı olarak 60 dakikadan daha kısa sürede temizlenebilir.

Analiz Veri ve Araçları (Tarihsel) Raporlarla Raporlama (Gerçek Zamanlı) Raporların Karşılaştırılması

Analiz veri ve araçları (tarihsel) konu alanları kullanılarak çalıştırılan sorgular, raporlama (gerçek zamanlı) konu alanları kullanılarak çalıştırılan sorgulardan görece daha hızlıdır. Analiz veri ve araçları konu alanları, analiz ve raporlama için özel olarak tasarlanan ve optimize edilen özelleştirilmiş bir veri deposu kullanır. Ancak, gerçek zamanlı konu alanları düşük hacimli kayıtların oldukça hızlı bir şekilde okunduğu, yazıldığı ve güncellendiği işlem aktivitelerini desteklemek üzere optimize edilen veritabanını kullanır. Böylece, gerçek zamanlı konu alanları kullanıldığında, sorgular, Oracle CRM On Demand uygulamasının, hem Oracle CRM On Demand uygulamasının hem de gerçek zamanlı sorguların performansını etkileyen işlem güncellemeleri ihtiyaçlarıyla da ilgilenmek zorunda olan veritabanı kaynakları için rekabet etmek zorundadır. En güncel verilerin raporlanmasının desteklenmesi gerektiğinden, gerçek zamanlı konu alanları, benzer sorgular için bile sorgu performansı sorunlarını daha da azaltan sorgu önbelleğe alma ile kullanılamaz.

Gerçek zamanlı konu alanlarını yalnızca en güncel verileri almak kritik önem taşıdığı anda veya tarihsel konu alanları raporlama ihtiyaçlarınızı karşılamadığında kullanın.

Gecelik Yenileme Sırasındaki Rapor Performansı

Gerçek zamanlı rapor sorgusu performansı, gecelik yenileme işlemi sırasında bir şekilde etkilenir. Bunun nedeni, tarihsel konu alanlarını destekleyen veri deposunun doldurulması için gecelik yenileme işleminde isteği yerine getirmek için alınmakta olan verilerin de okunuyor olmasıdır. Ancak, tarihsel rapor sorgularının performansı gecelik yenileme işlemi sırasında etkilenmez. Bunun nedeni de gecelik yenilemenin başlangıcında veri deposunun geçici kütüğünün alınması ve kullanıcıların bu yinelenen kopyaya yönlendirilmesidir. Gecelik yenilemenin tamamlanmasının ardından, kullanıcılar yenilenen veri deposuna otomatik olarak yönlendirilir. Bu özellik kullanıcılar için saydamdır.

Performansı Optimize Etme

Bir rapora veya analize her eriştiğinizde, verileriniz veritabanından alınır, raporlama sunucusu tarafından işlenir ve sayfada görüntülenir. Analiz ne kadar karmaşıkça, verileri almak ve sunmak için veritabanını sorgulamak o kadar fazla zaman alır. Bu konuda, olabildiğince çabuk görüntülenen raporlar oluşturmanıza yardımcı olacak yönergeler bulunmaktadır.

Başlamadan önce. Aşağıdakileri yapın:

Oracle CRM On Demand uygulamasında bulunan önceden oluşturulmuş raporları gözden geçirin. Bu raporlar, raporlama gereksinimlerinizin çoğuna yanıt verebilir.

Raporlar

Eğitim kursları alın.

Raporlama gereksinimlerinizi bir araya toplayın ve bunları pay sahiplerine onaylatın.

Gözatıcı istemcisinin performans için düzgün şekilde konfigüre edildiğinden emin olmak için gözatıcı ayarlarınızı denetleyin.

Rapor performansını anlayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Rapor Performansı Hakkında](#) (sayfa 1302).

Konu Alanları Hakkında

Raporlama ve iş gereksinimlerinize bağlı olarak iki konu alanı tipi kullanabilirsiniz.

Rapor oluşturmak için, mümkün olduğu her sefer Analiz Veri ve Araçları konu alanları kullanılmalıdır. Bu konu alanları, daha iyi sorgu performansı için uyarlanmış, özel olarak oluşturulmuş veri deposu kullanılarak oluşturulmuştur. Analiz Veri ve Araçları konu alanları için kullanılan veri deposu günlük olarak yenilenir ve bu konu alanları kullanılarak oluşturulan raporlar, büyük ve karmaşık sorgular için bile sonuçları Raporlama konu alanlarından daha hızlı bir şekilde görüntüler.

Raporlama konu alanları, uygulamadaki diğer tüm işlemlerin olduğu aynı veritabanı kullanılarak oluşturulur. Bu nedenle de, raporlar için veriler getirilirken uygulamanızın güvendiği aynı kaynaklar için rekabet eder.

Raporlama Konu Alanı Kullanma Yönergeleri

Raporlama konu alanı kullanıyorsanız şu yönergeleri uygulayın:

Mümkün olduğuunda, Adres (Genişletilmiş) klasörlerindeki alanları kullanın.

Mümkün olduğuunda, aşağıdakilerin kullanımını en aza indirin:

- Özel seçim listesi alanları.
- Herhangi bir Sahibi Kullanıcı klasöründeki alanlar. Bunun yerine, Sahip alanını kullanın.
- Firma klasöründeki Birincil İlgili Kişi klasöründen alanlar.
- Tarih veya Tarih/Saat alanları için CAST işlevleri.
- Üst Firma, En Son Güncelleyen, Oluşturan ve Yönetici alanları.
- Tarih tipi klasörlerindeki alanlar (örneğin, Oluşturma Tarihi ve Kapatma Tarihi klasörleri).

Bu klasörler, tarih özniteliğinin hafta, ay, üç aylık dönem veya yıl olarak kullanışlı bir biçimde gruplandırılmasına olanak tanısa da, bunların kullanılması sorgunun daha karmaşık hale gelmesine neden olur ve rapor performansını etkileyebilir. Tarih klasörlerindeki alanlarda performans sorunları yaşıyorsanız, birincil kayıt türü klasöründeki Tarih veya Tarih/Saat alanlarını kullanmayı deneyin. Örneğin, İş Fırsatı konu alanını açın ve Kapatma Tarihi klasöründeki bir alan yerine İş Fırsatları klasöründeki Kapatma Tarihi alanını seçin.

Performans Geliştirme Yönergeleri

Performansı geliştirmek için şu yönergeleri uygulayın:

Raporları Artımlı Olarak Oluşturun

Aşağıdakileri yapın:

Küçükten başlayın ve raporu geliştirdikçe test edin. Birkaç alanla başlayın ve daha fazla sütun eklemeyen önce bu alanları test edin.

Kullanılacak en iyi sırayı belirlemek için filtrelerinizi test edin.

Farklı sıralar performansı artırabilir veya düşürebilir, ancak yalnızca deneme ve yanılma bunu belirlemenize yardımcı olur.

Alan ve Sütunlarla Çakışan Kayıt Tiplerinin Kullanımını En Aza İndirin

Bu yönergeleri uygulayın:

Sütunlar. Analiziniz için birden fazla kayıt tipinden sütun seçtiğinizde, veri sorgusuna karmaşıklık eklemiş olursunuz. Bu karmaşıklık sonuçların görüntülenme hızını etkileyebilir. Dolayısıyla, bir rapora çapraz kayıt tipi alanları eklerken bunu göz önünde bulundurun.

Sütun Seçiciler. Tüm sütun seçicileri aynı kayıt tipinde tutun. Her mümkün olduğunda, başka bir kayıt tipiyle çakışan bir sütun seçici kullanmayın.

Bilgi İstemleri. Tüm bilgi istemi başvuru alanlarını, aynı kayıt tipi klasöründe yapmaya çalışın.

Dizin Oluşturulan Alanları Kullanın

Aşağıdakileri yapın:

Gerçek zamanlı raporlardaki verileri filtrelemek için dizin oluşturulan alan kullanın.

Dizin oluşturulan alanlar, raporunuzun sonuçları daha hızlı görünecek şekilde optimize edilir.

Dizin oluşturulan alanlarda doğru verilerin depolandığından emin olmak için verilerinizi ayarlarken ileriye dönük plan yapın.

Bu uygulamanın izlenmesi, olası en iyi yerlere yerleştirerek, dizin oluşturulan alanları kullanan raporlar oluşturmanıza olanak tanır. Oracle CRM On Demand, sınırlı sayıda sizin oluşturulan özel alana sahiptir. Sayı, alan tipine ve kayıt tipine göre değişiklik gösterir.

Organizasyon Hiyerarşisini Beş Düzeyle Sınırlandırın

Bir kullanıcı organizasyon hiyerarşisinde ne kadar yüksekse, o kadar fazla veri döndürülür ve rapor o kadar yavaş çalışır. Bu nedenle, hiyerarşiyi maksimum beş düzeyle sınırlandırın.

Filtre Kullanın

Filtre kullanılması, bir analize eriştiğinizde döndürülen verilerin miktarını kısıtlar. Filtreleme, raporunuzun çalışma hızını artırabilir.

Rapor oluşturmanın ilk adımı olarak filtre uygulayın. Şirketiniz çok fazla veriye sahipse, önce filtreleri uygulayana dek raporun önizlemesini çalıştırmayın.

Tetikleyen kayıt tipinizi öncelikli olarak filtreleyin. Örneğin, Aktiviteler konu alanını kullanırken, Aktiviteleri filtreleyin.

Önce en kısıtlayıcı filtreleri seçin, ardından da, denedikten sonra kısıtlamaları gerektiği gibi kolaylaştırın.

Ancak, filtre eklerken şu yönergeleri göz önünde bulundurun:

Bir filtre temel bir CASE formülüne sahip bir sütuna başvuruda bulunuyorsa, formüle ve gereken ilgili işleme bağlı olarak bu filtre raporlama performansını ters biçimde etkileyebilir. Bir CASE ifadesi veya başka bir formül kullanarak alan filtrelediğinizde, bu filtrelemenin raporlama performansını nasıl etkilediğini belirlemek için gözlemde bulunun.

CASE fomülünü kullanmadan önce kendinize şu soruları sorun:

- Bu sınıflandırma Oracle CRM On Demand uygulamasında İş Akışı özelliği kullanılarak gerçekleştirilebilir mi?
- Sınıflandırma kodu diğer raporlarda görünüyor mu? Görünüyorsa, yeni bir sütun oluşturmayı ve bu sütunu doldurmak üzere yeni bir iş akışı oluşturmayı göz önünde bulundurun.

Özel bir Tarih alanını filtreleyen bir rapor, özel bir Tarih ve Saat alanını filtreleyen benzer bir rapordan daha hızlı çalışır. Bunun nedeni tüm Tarih ve Saat alanlarının, raporlama performansını etkileyen saat dilimi dönüşümü içermesidir. Bu nedenle, mümkün olduğunda, özel Tarih ve Saat alanlarının yerine özel Tarih alanlarını filtreleyin.

Farklı kayıt tipleri ve sütunlar üzerinde OR yan tümcesi kullanmaktan kaçınin (örneğin, SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Yüksek' OR Account.Industry = 'Tibbi' olduğunda). Bunun yerine şunu deneyin:

- OR yan tümcesini kaldırıp özet tabloda ek sınıflandırma gerçekleştirin.
- Raporu, daha küçük birden çok rapora bölün ve sonucu, birleşik analiz veri ve araçlarını kullanarak birleştirin.

Bilgi İstemleri Tanımlama Yönergelerini Uygulayın

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Analiz Oluşturma ve Görüntüleme sayfasında bulunan 3. Adımda raporunuz için bilgi istemleri tanımlayabilirsiniz. Bu bilgi istemleri, tamamlanan rapora erişen kullanıcıların rapordaki verileri sınırlandırmak üzere seçimler yapmasına olanak tanır. Bilgi istemleri kullanan bir rapor çalıştırdığınızda, kullanıcının deneyimi bilgi istemi işleme süresinden ve rapor işleme süresinden etkilenir.

Raporunuza bilgi istemleri eklerseniz aşağıdakileri yapın:

Rapor için kullanılan bilgi istemlerinin sayısını en aza indirin.

Resim bilgi istemleri için yüksek çözünürlüklü resimler kullanmaktan kaçınin. 100 nokta/inç'i (dpi) aşan bir raporda resim kullanmamanız önerilir. En iyi performans için 50 dpi veya daha düşük çözünürlüklü resimler kullanın.

Bilgi istemleri tanımlarken, Kullanıcıya Gösterilecek Değerler menüsünde, en hızlı performans için Yok veya Tüm Değerler seçeneğini belirleyin. Filtreyle Sınırlandırılmış Değerler seçeneğini kullanmaktan kaçınin. Bu seçenek, raporun görüntülediği bilgi istemi seçimlerini kısıtlar. Kısıtlama, rapora uygulanan diğer filtrelere ve bilgi istemlerine dayalıdır. bir rapor yüksek miktarda veri içeriyorsa, bu seçenek raporlama performansını düşürebilir.

Yok, Tüm Değerler veya Sınırlı Değerleri Filtrele seçeneklerinden hangisinin kullanılacağına karar verirken, istediğiniz raporlama performansı düzeyi ile seçilebilir değerlerin kullanıcılara optimum düzeyde sunulması arasında denge kurmanız önerilir.

Detaylı Raporlara Detaya Gitme Bağlantıları Verin

Uzun veri tablosu, grafik ve çizge listeleri sunan bir rapor oluşturmak yerine şunları yapın:

Özet bilgileri veya eğilimleri göstermek için bir başlangıç raporu tasarlayın ve kullanıcının bilgilerde detaya gitmesine izin verin.

İlk rapordaki verileri hedefleyerek daha detaylı bilgiler için raporlar oluşturun. Ardından, özet rapora detaya gitme bağlantıları verin.

Aşağıdaki prosedürde raporların tablolara nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Tablolara rapor bağlantısı vermek için

- 1 Sütun Özellikleri iletişim kutusunu açmak için Biçim Sütunu simgesine tıklayın.
- 2 Sütun Biçimi sekmesine tıklayın.
- 3 Değer Etkileşimi Tipi açılan listesinde, Git'i seçin.
- 4 Başka Bir Analize Git alanında, detaya gitmek istediğiniz detaylı bir rapor bulun ve Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki prosedürde raporların grafiklere nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Grafiklere rapor bağlantısı vermek için

- 1 Grafik Düzenleme sayfasındaki Ek Grafik Oluşturma Seçenekleri simgesine tıklayın (Analiz: Rapor Başlığı çubuğu altında, sayfanın sol tarafında).
- 2 Etkileşim sekmesine tıklayın.
- 3 Git'i seçin ve grafikte, detaya itmek istediğiniz detaylı bir rapora göz atın.

Küme İşlemlerinin Sayısını Sınırlandırın

Gelişmiş özellikler sorguları birleştirmenize olanak tanır. Daha sonra bu sorgular üzerinde, nihai rapor oluşturmak üzere birleştirme, kesişim ve diğer birleştirme işlemleri gibi küme işlemlerini gerçekleştirebilirsiniz. Birleştirilen sorgu sonucu sayısı ne kadar fazlaysa, nihai raporun çalıştırılması için o kadar fazla işlem süresi gerekir. En hızlı işleme için, küme işlemlerinin sayısını üçten fazla olamayacak şekilde sınırlandırın.

HTML Kodunu ve Anlatıları Netleştirin

SQL ile bağlantılı olarak HTML kullanırken aşağıdakileri yapın:

HTML'in net ve açık olmasını, gereksiz etiket veya yersiz bilgi içermemesini sağlayın.

Anlatıların net ve açık olmasını, gereksiz yönerge içermemesini sağlayın.

Net anlatılar, belirtilen biçimlendirmenin daha etkili olmasını sağlar ve performans sorunlarını azaltır.

Özet Tablolardaki Sütunları Kaldırın

Özet tablolar, raporu, birden fazla rapor yazmadan birden fazla görünümde görmenize olanak tanır. Ancak, performansı da etkileyebilir. Mümkün olduğunda, rapor ölçütlerinden özet tabloda kullanılmayan sütunları kaldırın (Adım 1 - Ölçüt Tanımlama'da).

Grafik Özet Sonuçlarını Kullanın

Mümkün olduğunda, grafik gerektiren her özet tablo için, ayrı bir grafik görünümü oluşturmak yerine Grafik Özet Sonuçları seçeneğini kullanın. Bir rapordaki birden fazla grafik daha fazla işlem gerektirebilir. Bunun nedeni, Oracle CRM On Demand uygulamasının, özet tabloyla eşzamanlı oluşturmak yerine grafikleri tek tek oluşturmak zorunda olmasıdır.

Raporların Ölçeklenebilir Olduğundan Emin Olun

Tüm üretim verileriniz içe aktarılmadan önce raporlar testte iyi çalışabilir. Tüm üretim verileri içe aktarıldıktan sonra, artan veri hacmi raporlama performansını ters biçimde etkiler. Oracle CRM On Demand uygulama sürecindeyseniz, yeniden test için zaman ayırın ve tüm üretim verileri içe aktarıldıktan sonra raporları ayarlayın.

Filtrelerde Optimize Edilmiş Kod ve UTC Alanları Kullanın

Birçok raporlama konu alanı, boyutlarında, filtrelerde kullanıldığında sorgu süresini azaltacak şekilde optimize edilmiş özel alanlar içerir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Optimize edilen ve optimize edilmeyen alanlar, raporlarda aynı sonucu üretir, ancak filtrede optimize edilmiş alan kullanılması daha hızlı sorgular üretir. Bu yöntem, optimize edilmemiş alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Filtre koşullarında bu alanların kullanılması, ek tablo birleştirmelerini azaltır ve şirketinizin saat dilimine dayalı zaman damgası dönüştürmelerini engeller.

Not: Bu optimize edilmiş alanlar, desteklenen tüm diller için dil çevirilerini destekler, ancak kayıt tipi yeniden adlandırmayı desteklemez.

Belirli bir raporlama konu alanı için optimize edilmiş filtreleme alanları olup olmadığını belirlemek için, ilgili konu alanının çevrimiçi yardımına bakın ve *Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları* başlığını bulun.

16 Kumanda Tabloları

Kumanda Tablosu Giriş Sayfasında, kullanabileceğiniz kumanda tablolarının bir listesi görüntülenir. Kumanda tablolarında; kayıtlı istekler, görüntüler, grafikler, tablolar, metinler ve Web sitelerine ve dokümanlara bağlantılar görüntülenebilir. *Kumanda tablosu*, kumanda tablosunun üst kısmı boyunca sekmeler olarak görünen bir ya da daha fazla sayfadan oluşur.

Oracle CRM On Demand, önceden oluşturulmuş kumanda tabloları sağlar. Ayrıca, rollerinde Kumanda Tablolarını Yönet yetkisi olan kullanıcılar, şirket içi ve şirket dışı bilgiler için özelleştirilmiş görünüm sunan etkileşimli kumanda tabloları oluşturabilir. Rolünüz bu yetkiye sahipse Kumanda Tablosu Düzenleyicisini kullanıp bir seçim bölümündeki içeriği kumanda tablosu yerleşimi sayfasına sürükleyip bırakarak etkileşimli kumanda tablosuna içerik ekleyebilirsiniz. Yerleşim sayfası içeriği hizalamak üzere sütunlardan oluşur ve her sütun içeriği tutan bölümler içerir. Kumanda tablosunun görünümü (artalan renkleri ve metin boyutu gibi) stillerle kontrol edilir. Ayrıca, estetik biçimlendirme iletişim kutusunu kullanarak da kumanda tablosu görünümünü değiştirebilirsiniz.

Kumanda tablolarının görünürlüğü için Kumanda Tablolarını Yönetme ayrıcalığına ve Roller ve Erişimi Yönetme ayrıcalığına ihtiyacınız vardır.

Kumanda tablolarını görüntülerken şunları da yapabilirsiniz:

Kumanda tablosu sırasını değiştirme. Daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme](#) (sayfa 1334).

Kumanda tablosu görünürlüğünü değiştirmek de dahil olmak üzere Kumanda Tablolarını yönetme. Daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tablolarının Yönetimi](#) (sayfa 1311).

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasında önceden oluşturulmuş kumanda tablolarını değiştiremezsiniz ancak gizleyebilirsiniz. Daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tablolarını Görüntüleme](#) (sayfa 1333).

Etkileşimli kumanda tablolarında üç tür içerik bulunabilir.

Kumanda tablosu nesnelere

Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğuna kaydedilen içerik

Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğundaki klasörlerin görünümleri

Kumanda Tabloları Oluştururken Veya Görüntülerken Geçerli Kısıtlamalar

Etkileşimli kumanda tabloları oluştururken ya da görüntülerken şu kısıtlamaları göz önünde bulundurun:

Etkileşimli kumanda tablosunu oluşturan veya düzenleyen kullanıcı, erişebildiği kumanda tablosuna istediği raporu ekleyebilir.

Raporlar klasörlerde saklanır. Bu klasörlere erişim kullanıcı rolleri tarafından belirlenir. Kumanda Tablosunu Yönet yetkisi, kullanıcıların etkileşimli kumanda tabloları oluşturmasına ve düzenlemesine olanak tanır. Özel Raporları Yönet yetkisini içermez. Özel Raporları Yönet yetkisi, Şirket Genelinde

Kumanda Tabloları

Paylaşılan Klasör altındaki tüm rapor alt klasörlerine ve raporlara tam erişim sağlar. Klasör görünürlüğü hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporlar](#) (sayfa 919) ve [Paylaşılan Rapor Klasörlerine Kullanıcı Görünürlüğü Ayarlama](#) (bkz. "[Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğü Ayarlama](#)" sayfa 935) konuları.

Etkileşimli kumanda tablolarına eklenen raporlar, şirketteki tüm kullanıcılara görünür olmayabilir. Raporlara erişim kullanıcı rolüne bağlıdır.

Kullanıcı rolü kullanıcının kumanda tablosundaki belirli bir raporu görüntülemesine izin vermiyorsa, kumanda tablosunda bir hata mesajı görüntülenir.

Bir rapor kumanda tablosuna eklendikten sonra silinirse, kumanda tablosunu düzenleyen kullanıcı Kumanda Tablosu Düzenleyicide rapor adının yanında bir ünlem işareti görür. Kullanıcı kumanda tablosunu görüntülüyorsa hata mesajı görüntülenir.

Raporlarınızdaki dönemler, şirketinizin standart takvimlerden farklılık gösterebilen mali takvimine dayalı olabilir. Örneğin, şirketinizin mali yılı her takvim yılında 1 Haziran'da başlayabilir. Şirketiniz kısa süre önce Oracle CRM On Demand uygulamasında mali takvim yılını değiştirmişse, tarihsel analizleri, birden fazla yıla yayılıyorsa dikkatle gözden geçirmelisiniz. Raporlarınızdaki veriler önceki mali takviminizi temel alıyorsa, yeni bir mali takvim kullanılarak verilerle hizalanamaz.

Aşağıdaki tabloda, Kumanda Tablosu Düzenleyicisindeki süreler açıklanmıştır.

Koşul	Tanım
Sütunlar	Sütunlar, kumanda tablosundaki içeriği hizalamak için kullanılır. Sütunlardaki bölümler içeriği tutar. Kumanda tablosu sayfasında istediğiniz sayıda sütun oluşturabilirsiniz. Her yeni kumanda tablosu sayfası, otomatik olarak boş bir bölüme sahip boş bir sütun içerir. Kumanda tablolarında kullanılan sütunlar, raporlarda kullanılan raporlarla ilişkili değildir.
Kumanda Tablosu Nesneleri	Kumanda tablosu nesneleri, yalnızca kumanda tablosunda kullanılan öğelerdir. Kumanda tablosu nesnelere örnek olarak, içeriği ve gezinme bağlantılarını tutan bölümler verilebilir.
Klasörler	Klasörler, Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğunda kayıtlı olan içeriği tutan organizasyon yapılarıdır. Klasör, UNIX dizinine veya Microsoft Windows klasörüne benzerdir.
Sayfalar	Sayfalar, kumanda tablosunun içeriğini tutan sütun ve bölümleri içerebilir. Her kumanda tablosu en az bir sayfaya sahiptir. Kumanda Tablosu Düzenleyicide, sayfalar, kumanda tablosunun üst kısmı boyunca uzanan sekmelerle belirtilir. İçeriği düzenlemek için birden fazla sayfa kullanılır. Örneğin, şu sayfalara sahip olabilirsiniz: Her gün başvurduğunuz, sonuçları saklama amaçlı bir sayfa Sağlayıcılarınızın Web sitelerinin bağlantılarını içeren bir sayfa Kurumsal intranetinize bağlantı sağlayan bir sayfa
Sonuçlar	Aynı zamanda raporlar olarak da adlandırılan sonuçlar, Oracle CRM On Demand sunucusundan alınan çıktıdır. Sonuçlar, belirtilen istek ölçütleriyle eşleşir. Kumanda tablosunda sonuçları görüntülemeye yönelik biçim öndeğeri, tabloda görüntülemedir. Sonuçlar, grafikler gibi diğer biçimlerle de gösterilebilir. Sonuçları inceleyip analiz edebilir, kaydedebilir veya

Koşul	Tanım
	yazdırabilir ya da çalışma tablosuna indirebilirsiniz.
Bölümler	Kumanda tablosu yerleşiminde, bölümler sütunlar halinde görünür. Seçim bölmesinden sürükleyip bıraktığınız ve içeriği düzenlemek üzere kullandığınız içeriği bir sütunda tutarlar.
Stiller	Stiller, kumanda tablolarının ve sonuçların ekran için nasıl biçimlendirildiğini (metin ve bağlantıların rengi, yazı tipi ve yazı tipi boyutu, tablolardaki kenarlıklar, grafiklerin renkleri ve özellikleri, vb. gibi) kontrol eder. Stiller; basamaklı stil tabloları (.css uzantılı dosyalar), görüntüler ve grafik şablonları içerebilen klasörlerde düzenlenir. Sonuçları biçimlendirirken, stil tablolarındaki tablo kenarlıkları ve metin boyutu gibi bazı unsurları geçersiz kılabilirsiniz.
Sunun Kataloğu	Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğu, oluşturulan içeriği saklar. Sunum Kataloğunda saklanan içerik türleri şunlardır: İstekler Sonuçlara uygulanan filtreler Kumanda tabloları hakkında bilgi

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Kumanda Tablolarının Yönetimi](#) (sayfa 1311)

[Analytics](#) (sayfa 1337)

Kumanda Tablolarının Yönetimi

Rolünüz Kumanda Tablolarını Yönetme ayrıcalığına sahipse etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için kumanda tablosu düzenleyicisini kullanabilirsiniz. Kumanda tablolarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (bkz. "Creating Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1730)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#) (sayfa 1314)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma](#) (sayfa 1325)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#) (sayfa 1330)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme](#) (sayfa 1326)

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (bkz. "Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1746)

[Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme](#) (sayfa 1333)

[Analytics'te Kumanda Tablolarını Görüntüleme](#) (bkz. "Displaying Dashboards in Analytics" sayfa 1752)

[Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme](#) (sayfa 1334)

[Analytics'te Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönetme](#) (bkz. "Managing Dashboard Visibility in Analytics" sayfa 1754)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#) (sayfa 1335)

[Konu Alanlarındaki Kullanım Notları](#) (sayfa 1337)

Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma

Bu konuda, yeni bir etkileşimli kumanda tablosunun nasıl oluşturulduğu açıklanmaktadır.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli bir kumanda tablosu oluşturmak için

- 1 Kumanda Tablosu sekmesine tıklayın.
- 2 Kumanda Tablosu sayfasında, Kumanda Tablolarını Yönet bağlantısına tıklayın.
- 3 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasında, Yeni Kumanda Tablosu'na tıklayın.
- 4 Kumanda Tablosu Düzenleme sayfasında, kumanda tablosu için ad ve açıklama girin ve Kaydet'e tıklayın. Kumanda Tablolarını Yönet sayfası tekrar görüntülenir.
- 5 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasında, oluşturduğunuz kumanda tablosunun Tasarım bağlantısına tıklayın.
- 6 Tasarım Kumanda Tablosu İçeriği'ne tıklayın.

Kumanda tablosu düzenleyicisi diğer Oracle CRM On Demand sayfalarından bağımsız olarak ayrı bir sayfada görünür. Yeni kumanda tablosunun adı sayfanın üst kısmında görünür.

NOT: Yeni oluşturulan kumanda tabloları boş bir sayfa içerir. Yalnızca bir sayfa içeren kumanda tabloları, sayfa adını kumanda tablosunun üst kısmında bir sekme olarak görüntüleyemez. Kumanda tablosu sayfa adları, yalnızca kumanda tablosu birden fazla sayfa içerdiğinde tablonun üst kısmında görünür.

NOT: Oluşturabileceğiniz en fazla kumanda tablosu sayısı 1000'dir. Kumanda Tabloları açılan menüsünde görüntülenebilecek en fazla kumanda tablosu sayısı 299'dür.

Kumanda tablonuzu oluşturduktan sonra, kumanda tablosuna içerik ekleyebilirsiniz. Kumanda tablosu içeriğinin nasıl yönetileceğine, kumanda tablosu görünümünün nasıl kontrol edileceğine ve kumanda tablolarına nasıl sayfa ekleneceğine ilişkin bilgi için aşağıdaki konulara bakın:

1312 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#) (sayfa 1314)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#) (sayfa 1330)

[Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (sayfa 1327)

Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme

Kumanda tablosu düzenleyicisinde, etkileşimli kumanda tablolarına içerik ekleyebilirsiniz. Ayrıca, kumanda tablolarının görünümünü kontrol edebilir ve onlar üzerindeki nesnelere yeniden adlandırabilir ve silebilirsiniz.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasında önceden oluşturulmuş kumanda tablolarını değiştiremezsiniz.

Bu konuda, mevcut etkileşimli kumanda tablolarıyla çalışmak üzere kumanda tablosu düzenleyiciye nasıl gidileceği açıklanmıştır. Yeni bir kumanda tablosu oluşturmak istiyorsanız bkz. [Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (sayfa 1312).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitmek için

- 1 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasını açın ve düzenlemek istediğiniz kumanda tablosunun kayıt düzeyi menüsünde Tasarım'ı seçin.

Kumanda tablosu düzenleyicisi diğer Oracle CRM On Demand sayfalarından bağımsız olarak ayrı bir sayfada görünür.

Aşağıdaki prosedürde, çalışmak istediğiniz kumanda tablosu sayfasının nasıl seçileceği açıklanmıştır.

Kumanda tablosu sayfası seçmek için

NOT: Zaten bir kumanda tablosu sayfası üzerinde çalışıyorsanız, bu işlemi gerçekleştirdiğinizde çalışmakta olduğunuz sayfada yaptığınız tüm değişiklikler kaydedilir.

Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında kumanda tablosu adının yanındaki Sayfa açılan listesinden, düzenlemek istediğiniz sayfayı seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme

Etkileşimli kumanda tablosuna sayfa ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna sayfa eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, sayfanın üst kısmına yakın bulunan Kumanda Tablosu Sayfası Ekle simgesine tıklayın.



- 3 Kumanda tablosu sayfası için bir ad ve açıklama girin.
- 4 Tamam'a tıklayın.
Yeni sayfa kumanda tablosunda görünür.

NOT: Kumanda tablosunda yalnızca bir tane sayfa varsa, sayfa adı sekmede görünmez. Sekmeler yalnızca birden fazla sayfa olduğunda görünür, böylece sayfalar arasında gezinmek için sekmelere tıklayabilirsiniz.

Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme

Aşağıdaki konularda, etkileşimli kumanda tablosu sayfalarında içeriğin nasıl eklenip görüntüleneceği açıklanmıştır:

NOT: Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

[Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme](#) (sayfa 1315)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama](#) (sayfa 1317)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme](#) (sayfa 1317)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme](#) (sayfa 1318)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümü Ekleme](#) (sayfa 1321)

[Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme](#) (sayfa 1321)

[Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Görüldüğünü Kontrol Etme](#) (sayfa 1322)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1323)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama](#) (sayfa 1324)

İlgili Konular

Etkileşimli kumanda tablolarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (bkz. "Creating Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1730)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma](#) (sayfa 1325)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#) (sayfa 1330)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (sayfa 1327)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#) (sayfa 1335)

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme

Bu konuda, kumanda tablosu düzenleyiciyi kullanarak kumanda tablosu düzenleyicinin görünümünü nasıl kontrol edeceğinizi açıklanmıştır. Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Sütunlarla Çalışma

Sütunlar, kumanda tablosundaki içeriği hizalamak için kullanılır. Sütunlardaki bölümler içeriği tutar. Sütun ekleyip kaldırabilir, piksel ya da kumanda tablosu sayfasının yüzdesi olarak genişliği ayarlayabilir ve sütunları bölebilirsiniz.

Kumanda tablosu sayfasında birden fazla sütuna sahipseniz, sütunları bölerek sayfada düzenleyebilirsiniz. (Sürükleyip bırakma özelliği, sütunları yeniden konumlandırır.) Örneğin, yan yana iki sütununuz varsa, en sağdaki sütunu böldüğünüzde bu sütun ilk sütunun altına geçer ve her iki sütun da en başta yan yanayken kapladıkları genişlik boyunca uzanır. Yan yana üç sütununuz varsa, ortadaki sütunu kestiğinizde, dıştaki sütunlar ilk sütunun altına geçer ve ilk sütun başlangıçta ilk iki sütunun kapladığı genişlik boyunca uzanır.

Yeni sütun eklemek için

Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasının üst kısmına yakın bulunan Sütun Ekle simgesine tıklayın.



Sütun, kumanda tablosu sayfasına eklenir.

Sütun genişliğini ayarlamak için

- 1 Özellikler'e tıklayın ve Sütun Özellikleri'ni seçin.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Ek Biçimlendirme Seçenekleri bağlantısını genişletin.
- 3 Ek Biçimlendirme Seçenekleri bölümünde, sütun genişliğini belirtin:
 - Genişliği piksel olarak belirtmek için, piksel sayısını (örneğin, 200) girin.
 - Genişliği kumanda tablosu sayfasının yüzdesi olarak belirtmek için, yüzde (%) işaretini kullanın (örneğin, %20).
- 4 Tamam'a tıklayın.

Sütun kesmek için

Özellikler'e tıklayın, Sütun Boşluğu Ekle'yi seçin, ardından da uygun boşluk türünü seçin.

Sütunu tekrar keserseniz, sütun yerleşimi önceki yerleşime döner.

Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarına Bölümler Ekleme

Bölümler, kumanda tablosunun içeriğini tutmak üzere sütunlarda kullanılır. Bölümler, öndeğer olarak dikey şekilde hizalanır. Bir sütuna, istediğiniz sayıda bölüm sürükleyebilirsiniz.

Sütuna içeriği tutacak bir bölüm eklemeyen önce içerik sürükleyip bırakırsanız, otomatik olarak bir bölüm oluşturulur.

Bir bölümü bir sütundan diğerine sürüklerseniz, o bölümdeki tüm içerikler de dahil edilir.

Sütuna bölüm eklemek için

Seçim bölmesinden, Kumanda Tablosu Nesneleri alanından bir Seçim nesnesini sütuna sürükleyip bırakın.

Sütunda bölümü bırakmak üzere uygun bir konuma geldiğinizde sütun vurgulanır.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Bölümleri Yatay Görünür Olarak Ayarlama

Bölümler için hizalama öndeğeri, dikey hizalamadır.

Bir bölümün yatay olarak görünmesi için

Bölüm için Özellikler'e tıklayın ve Yatay Düzenle'yi seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Değişiklikleri Kaydetme

Değişikliklerinizi istediğiniz zaman kaydedebilirsiniz.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasına değişiklikleri kaydetmek için

Şu işlemlerden birini yapın:

Kaydet'e tıklayın.

Kumanda tablosu düzenleyicide çalışmakta olduğunuz sayfayı bırakın.

Örneğin, başka bir sayfa ekler veya düzenlerseniz, kumanda tablosu özelliklerini değiştirirseniz ya da bir bilgi istemi, filtre veya isteği değiştirirseniz değişiklikleriniz kaydedilir.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama

Kumanda tablosunun bütün bir bölümünün ve içeriğinin, belirli bir istek için alınan sonuçlar temelinde koşullu olarak görünmesini sağlayabilirsiniz. Bu işlevi kullanarak kullanıcıları kumanda tablolarını görüntülerken yönlendirebilirsiniz. Kullanıcıları bu şekilde yönlendirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinti Hakkında](#) (bkz. "[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#)" sayfa 1335).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

İçeriği etkileşimli kumanda tablosu sayfasında koşullu olarak görünür hale getirmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, içeriğin bulunduğu bölümde Özellikler'e tıklayın, ardından da Kılavuzlu Gezinti'yi seçin.
- 3 Kılavuzlu Gezinti Özellikleri iletişim kutusunda, seçeneklerinizi belirtin ve Sunum Kataloğundan isteği seçmek üzere gözetin.
- 4 Tamam'a tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme

Etkileşimli kumanda tablosu sayfalarındaki kılavuzlu gezinti bağlantıları, statik veya koşullu olabilir. Statik bağlantılar her zaman görünür. Koşullu bağlantılar yalnızca sonuçlar belirli ölçütleri karşılırsa görünür. Bu işlevi kullanarak kullanıcıları kumanda tablolarını görüntülerken yönlendirebilirsiniz. Kılavuzlu gezinti hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinti Hakkında](#) (bkz. "[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#)" sayfa 1335).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna kılavuzlu gezinti bağlantısı eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, seçim bölgesinden Kılavuzlu Gezinti Bağlantısı nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3 Bağlantının Özellikler düğmesine tıklayın.
- 4 Kılavuzlu Gezinti Bağlantısı Özellikleri iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - Bağlantıyı koşullu hale getirmek isterseniz, Kaynak İsteğini Referans Al seçeneğinde Evet'i belirleyin, ardından da kaynak isteğini belirtin.
 - Bağlantı özelliklerini belirtin.**NOT:** URL'ler için tam izin yolunu sağlayın.
- 5 Tamam'a tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme

Kumanda tablosuna metin bağlantıları ve görüntü bağlantıları ekleyebilir ve kullanıcı bağlantıya tıkladığında ne olacağını belirleyebilirsiniz. Örneğin, kullanıcıları başka bir Web sitesine ya da kumanda tablosuna yönlendirebilir, dokümanları açabilir, uygulamaları başlatabilir ya da tarayıcınızın desteklediği diğer herhangi bir işlemi gerçekleştirebilirsiniz. Ayrıca, hiçbir bağlantı olmadan yalnızca görüntü veya metin de ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna metin bağlantısı veya görüntü eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasındaki seçim bölgesinden, bir Bağlantı veya Görüntü nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3 Nesnenin Özellikler düğmesine tıklayın.

Bağlantı veya Görüntü Özellikleri iletişim kutusu açılır.

4 Seçimlerinizi belirleyin:

- Metin bağlantısı için, metni Açıklama Yazısı alanına girin.
- Görüntü bağlantısı için, görüntünün konum ve adını Görüntü alanına girin.

Konumu URL olarak belirtin. Aşağıda örnekler verilmiştir:

`http://imageserver/MyImage.gif`

`/DashboardFiles/image.gif`

Görüntü yerel bir sunucuda değilse, URL `http://` içermelidir. Görüntü paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır.

Görüntü için açıklama yazısı istiyorsanız, Açıklama Yazısı alanına açıklamayı girin ve yazının görüntüye göre nerede konumlandırılacağını belirlemek için Yerleşim açılan listesini kullanın.

5 Kullanıcı metne veya görüntüye tıkladığında ne olacağını belirleyin:

- Kullanıcı bağlantı veya görüntüye tıkladığında bir istek veya kumanda tablosunun görünmesini sağlamak için, hedefi İstek veya Kumanda Tablosu olarak belirleyin ve istek ya da kumanda tablosunu seçmek için Gözet düğmesine tıklayın.
- Web sitesi, doküman ya da program açma gibi başka bir işlemin gerçekleştirileceğini belirtmek için, hedefi URL olarak belirleyin ve Hedef seçeneklerini izleyen alana tam izin yolunu girin. Hedef alanında, hedefin kullanıcının mevcut tarayıcı penceresinde mi yoksa yeni bir pencerede mi görüneceğini seçin.

Bağlantı, tarayıcınızın yorumlayacağı herhangi bir URL (Tekdüzen Kaynak Konum Belirleyicisi) olarak tanımlanır. URL'ler Web sitelerine, dokümanlara, görüntülere, FTP sitelerine, haber gruplarına, vs. işaret edebilir. Tarayıcınıza bağlı olarak, geçerli URL örnekleri aşağıda belirtilmiştir.

`http://home.netscape.com/index.html`

`ftp://ftp.microsoft.com`

`news:news.announce.newusers`

Bağlantı verebileceğiniz dahili veya harici içerik türleri hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki tabloya bakın.

NOT: Şirket yöneticiniz, paylaşılan dokümanlar için Sunum sunucusunda \DashboardFiles adlı bir sanal izin oluşturabilir ve bu sanal dizini aynı ada sahip paylaşılan bir ağla eşleyebilir. Sanal izin, uygun izinlere sahip kullanıcılara bu klasörde dosya yayınlama ve tam nitelikli ağ paylaşım adları yerine ilgili URL adlarını kullanarak bu dosyalara referans verme (örneğin, \\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc yerine \DashboardFiles\AnnualReport.doc) olanağı tanır.

İPUCU: Hedefin kullanıcının mevcut tarayıcı penceresinde mi yoksa yeni bir pencerede mi görüneceğini seçerken aşağıdaki bilgileri göz önünde bulundurun. Posta gönderme ve program yürütme dışındaki her işlem için, bağlantının nasıl görüneceğini kontrol edebilirsiniz. İşlemin kumanda tablosunun ekran bölmesinde gerçekleşmesini istediğinizde geçerli pencereyi seçin. Kumanda tablosu, arkaplanda aktif kalır. İşlemin yeni bir tarayıcı penceresinde gerçekleşmesini istediğinizde yeni bir pencere seçin.

Kumanda Tabloları

NOT: Hiçbir bağlantı olmadan yalnızca metin veya görüntü eklemek için, Hedef seçeneklerini izleyen alanı boş bırakın.

6 Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki tabloda, kumanda tablosu düzenleyiciyi kullanarak metin bağlantısı veya görüntü ekleme seçenekleri gösterilmiştir.

Bağlantı Seçeneği	Açıklamalar
Web sitesi veya doküman	<p>Site veya doküman için URL veya adresi bulmanız gerekir. Hedef adresi tarayıcınızın adres veya konum metin kutusundan kopyalayıp yapıştırabilirsiniz.</p> <p>Web sitesi için, URL Web sunucunuzda bulunuyorsa (intranet siteniz gibi) adresin <code>http://</code> kısmını çıkarabilirsiniz.</p> <p>URL, organizasyonunuzun Web sunucusunda bulunuyorsa, dosyanın görelî adresini girebilirsiniz. Örneğin:</p> <p><code>\DashboardFiles\Logo.gif</code></p>
Yerel veya paylaşılan doküman	<p>Doküman paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Açabileceğiniz doküman türlerine örnek olarak, güncel satış raporlarını içeren çalışma tabloları, yeni bir ürünü tanıtan slayt gösterisi, şirketinizin yıllık raporunu içeren bir Microsoft Word dokümanı, havaalanıyla genel merkezleriniz arasındaki yolu gösteren haritayı içeren bir grafik dosyası, vb. verilebilir.</p> <p>Örneğin, dokümanı yalnızca siz kullanacaksanız konuma şu şekilde örnek verilebilir:</p> <p><code>c:\mycomputer\reports\report.doc</code></p> <p>Paylaşılan bir doküman için UNC adını belirtin. Örneğin:</p> <p><code>\\ALLUSERS\reports\report.doc</code></p>
Belirtilen kullanıcıya e-posta gönderme	<p>Mailto URL'sini bilmeniz gerekir, örneğin:</p> <p><code>mailto:support@oracle.com</code></p> <p>Kullanıcı bu bağlantıyı seçtiğinde, tarayıcı, e-posta uygulamasını Kime: alanı dolu bir şekilde başlatır. (Tarayıcı, e-posta uygulamasının başlatılmasını kontrol eder.)</p>
Program yürütme	<p>Program paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Bu özelliği, bir uygulamayı indirmek ve çalıştırmak için kullanabilirsiniz. (İşletim sistemi, uygulamanın başlatılmasını kontrol eder.) Örneğin, Microsoft Word'ü yalnızca kendi kullanımınız için başlatmak istiyorsanız, konuma şu şekilde örnek verilebilir:</p> <p><code>c:\MSOFFICE\OFFICE\word.exe</code></p> <p>Paylaşılan bir sürücüde çok kullanıcı lisanslı bir program için, konumun UNC adını girin. Örneğin:</p> <p><code>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\word.exe</code></p>

Bağlantı Seçeneği	Açıklamalar
JavaScript kullanarak tarayıcınızı yenileyin	Aşağıdaki örneği kullanmak için tarayıcınız JavaScript'i desteklemelidir. <pre>j avascript : wi ndow. l ocat i on. r eload()</pre> Hedef alanında, Geçerli Pencere seçeneğini belirleyin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümü Ekleme

Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğu klasörünün ve onun içeriğinin (kayıtlı istekler gibi) görünümünü kumanda tablosuna ekleyebilirsiniz. Örneğin, sıklıkla çalıştırdığınız bir kayıtlı istekler grubu varsa, klasörü kumanda tablosunda açarak kayıtlı isteğe gidebilir, isteğe tıklayıp çalıştırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasına Sunum Kataloğu klasörü görünümü eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Seçim bölmesinden, Klasör nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3 Klasörün Özellikler düğmesine tıklayın.
Klasör Özellikleri iletişim kutusu açılır.
- 4 Klasörü seçmek için gözatın ve Tamam'a tıklayın.
- 5 Özellikleri kaydetmek için Tamam'a tıklayın.

Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme

Sizin veya başka birinin, paylaşılan bir klasöre ya da kumanda tablosuna daha önce kaydettiği kumanda tablosu bilgi istemleri ve raporlar gibi içeriği ekleyebilirsiniz. İçeriği bulmak için, içeriğin bulunduğu Sunum Kataloğu klasörü ya da görüldüğü kumanda tablosu için arama yapabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Sunum Kataloğuna kayıtlı içeriği etkileşimli kumanda tablosu sayfalarına eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasındaki seçim bölmesinde, Kayıtlı İçerik alanında, kumanda tablosuna eklemek istediğiniz içeriğin bulunduğu klasöre ya da kumanda tablosuna gidin.
- 3 Eklemek istediğiniz içeriği bularak kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
Bu adım sayesinde, Sunum Kataloğuna kaydedilen içeriğe bir kısayol eklenir. İçerik değişirse, değişiklik kumanda tablosu sayfasına yansıtılır.
Kumanda tablosu bilgi istemlerinin ve raporların özelliklerini düzenleme hakkında bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1323).

Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Görüldüğünü Kontrol Etme

Kullanıcı, etkileşimli kumanda tablosunda bir raporda detaya gittiğinde sonuçların nasıl görüntüleneceğini kontrol edebilirsiniz. Sonuçlar, şu yöntemlerden biriyle görüntülenebilir:

Yeni sonuçlar orijinal raporun yerini alarak doğrudan kumanda tablosunda görüntülenir.

Bu, davranış öndeğeridir. Orijinal raporun kapladığı alan, yeni sonuçları içerecek şekilde otomatik olarak yeniden boyutlandırılır.

Kumanda tablosunun tamamı, yeni sonuçlarla değiştirilebilir.

Bu davranış, kumanda tablosu düzenleyicideki Detaya Gitme Yeri seçeneğiyle kontrol edilir. Bu seçenek, bölüm düzeyinde ayarlanır ve bu da bölümde detaylı olarak görüntülenebilir olan tüm raporlar için geçerli olduğu anlamına gelir. Kullanıcılar, orijinal rapora ya da kumanda tablosuna dönmek için tarayıcının Geri düğmesine tıklayabilir.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Kullanıcılar etkileşimli kumanda tablosu sayfalarında detaya gittiğinde sonuçların nasıl görüldüğünü kontrol etmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, bölümün Özellikler düğmesine tıklayın ve Detaya Gitme Yeri seçeneği için seçiminizi yapın:

- Yeni sonuçları doğrudan kumanda tablosunda göstermek üzere seçim yapmak için Detaya Gitme Yeri'ne tıklayın. Bu seçenek belirlendiğinde yanında bir onay işareti görünür. Bu, davranış örneğidir.
- Kumanda tablosunu yeni sonuçlarla değiştirmek için, onay kutusunu kaldırmak üzere Detaya Gitme Yeri'ne tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme

Bir kumanda tablosuna ekli etkileşimli kumanda tablosu bilgi istemlerinin özelliklerini Sunum Kataloğundan düzenleyebilirsiniz.

NOT: Burada açıklandığı şekilde, etkileşimli kumanda tablosu bilgi istemlerinin ve raporların özelliklerini değiştirdiğinizde, çalıştığınız sayfada yaptığınız diğer değişiklikler de kaydedilir.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu bilgi isteminin özelliklerini düzenlemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosunun Özellikler düğmesine tıklayın ve Değiştir'e tıklayın.
Kumanda Tablosu Bilgi İstemi sayfası açılır.
- 3 Kumanda tablosundaki değişikliklerinizi yapın.
- 4 Kumanda tablosunu kaydetmek için Kaydet'e tıklayın.

Bir raporun özelliklerini düzenlemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, raporun Özellikler düğmesine tıklayın.
- 3 Değiştirmek istediğiniz özelliği seçin:
 - Sonuçları Görüntüle
Bölümde Gömülü seçeneğini belirlediğinizde, istek otomatik olarak yürütülür ve sonuçlar doğrudan kumanda tablosunda görüntülenir. Raporlar için bu seçenek otomatik olarak belirlenir.

Alternatif olarak, isteği, kullanıcıların isteği yürütmek için tıklamaları gereken bir bağlantı olarak görüntülemeyi seçebilir veya sonuçların kumanda tablosunda ya da ayrı bir pencerede görüntülenmelerini belirleyebilirsiniz.

■ Rapor Bağlantıları

Bu seçenek, kumanda tablosunda raporla birlikte görüntülenmelerini istediğiniz bağlantıları seçebileceğiniz Rapor Bağlantıları iletişim kutusunu açar.

■ Görünüm Göster

Bu seçenek, raporun kullanılabilir görünümünü gösterir. Görmek istediğiniz görünümü seçebilirsiniz.

■ İsteği Değiştir

Bu seçenek, raporu oluşturan isteği değiştirebileceğiniz Ölçütler sekmesini görüntüler.

Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama

Kumanda tablosu düzenleyicisinde, kumanda tablolarına ve kumanda tablolarının görsel özellikleri üzerinde denetime biçimlendirme iletişim kutusu ile erişim sağlanır. Biçimlendirdiğiniz nesneye bağlı olarak, iletişim kutusunda, yazı tipi, hücre ve kenarlık denetimleri, arkaplan rengi ve hücre dolgusu gibi ek biçimlendirme seçenekleri gibi farklı seçenekler görüntülenir. Biçimlendirme, sütunların görsel görünümünü ve kumanda tablosundaki arkaplan rengi ve kenarlıklar gibi bölümleri etkiler.

Yatay ve dikey hizalama seçimleri görüntülendiğinde, kelime işlemcilerdeki metin yaslama seçimlerine benzerler. Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna biçimlendirme uygulamak için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, sütunun veya bölümün Özellikler düğmesine tıklayın ve Sütun Özellikleri veya Format Bölümü seçeneğini belirleyin.
- 3 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulamak istediğiniz efektleri (altı çizili gibi) seçin.
NOT: Bazı öğeler için bu seçenek kullanılamaz.
- 4 Hücre alanında, hizalama ve arkaplan rengini ayarlayın.

NOT: Yatay hizalamada, metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimi soladır. Sayısal veriler için en yaygın kullanılan yaslama biçimi sağdır.

Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

5 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.

İPUCU: Yer açılan listesinin yanındaki üst, alt, sol veya sağ kenarlıklara tıklayarak özel kenarlıkları seçebilir veya onların seçimini kaldırabilirsiniz.

6 Hücre içi boşluğu biçimlendirmek için, Ek Biçimlendirme Seçenekleri'ne tıklayın ve hücre içeriklerinin genişlik ve yükseklik değerlerini ve içeriklerin üst, alt, sol ve sağındaki boşluğu belirtin.

Değerler piksel cinsinden belirtilir.

7 Oracle CRM On Demand stil tablolarında belirtilen stil ve sınıf unsurlarını geçersiz kılmak için, Özel CSS Stili Seçenekleri alanında kendi seçimlerinizi yapın:

a Kullanmak istediğiniz ayarlara tıklayın.

b Sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.

NOT: Gelişmiş stil biçimlendirme seçenekleri, basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.

8 Tamam'a tıklayın.

Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma

Etkileşimli kumanda tablosundaki, zaten bir adı olmayan kumanda tablosu nesnelere, Bölüm 1, Bağlantı 1 vb. bir ad öndeğeri atanır. Kumanda tablosu nesnelerini anlamlı ve açıklayıcı adlar atayacak şekilde yeniden adlandırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasında bir kumanda tablosu nesnesini yeniden adlandırmak için

1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosu nesnesinin Yeniden Adlandır düğmesine tıklayın.

3 Yeniden Adlandır iletişim kutusunda, kumanda tablosu nesnesi için yeni bir ad yazın.

- 4 Tamam'a tıklayın.

Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme

Kumanda tablosu nesnelerini etkileşimli kumanda tablosu sayfalarından silebilirsiniz. Sildiğiniz kumanda tablosu nesnesi Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğunda zaten kayıtlı ise, bu nesne yalnızca kumanda tablosu sayfasından silinir. Sunum Kataloğundan silinmez. (Uygun izinlere sahip olan kullanıcılar, seçim bölümündeki Katalog sekmesinde Yönet'e tıklayarak Sunum Kataloğunun içeriğini düzenleyebilir.)

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasından kumanda tablosu nesnesi silmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosu nesnesi ile ilgili olarak Sil'e tıklayın.
NOT: Bir sütunu sildiğinizde, sayfadaki diğer sütunlar sütun hizalamasını korumak için otomatik olarak yeniden boyutlandırılabilir.

Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme

Etkileşimli kumanda tablosundan, PDF çıktısı için sayfa ayarlarını ve üstbilgi ile altbilgi içeriğini belirtebilirsiniz. Kumanda tabloları ve görünümler Adobe Acrobat PDF biçiminde yazdırılır. Adobe PDF kullanarak yazdırmak için Adobe Reader 6.0 veya üst sürümü gereklidir.

Üstbilgi ve altbilgi biçimlendirmesi HTML ve PDF çıktısında görünür.

NOT: Belirlediğini yazdırma seçimleri yalnızca PDF çıktısına uygulanır. PDF'i yerel bir yazıcıdan veya ağ yazıcısından yazdırıyorsanız, gözeticiğinizde belirlediğiniz yazdırma seçenekleri etkili olur (örneğin, kağıt boyutu seçimi).

PDF ve yazdırma seçeneklerini değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

- 2 Çalışma alanının üst tarafına yakın olan PDF ve Yazdırma Kontrolü Özellikleri simgesine tıklayın.



PDF ve Yazdırma Kontrolü iletişim kutusu görünür.

- 3 Sayfa ayarları için seçimlerinizi yapın.
- 4 Üstbilgi veya altbilgi eklemek için aşağıdakileri yapın:
 - a Uygun seçeneği belirleyin ve Düzenle'ye tıklayın.
 - b Üstbilgiyi veya altbilgiyi oluşturmak için iletişim kutusundaki seçenekleri kullanın. Üstbilgilerin ve altbilgilerin her biri en çok üç satır içerebilir.
 - c Bir üstbilgi veya altbilgi öğesine kozmetik biçimlendirme uygulamak için biçimlendirme düğmesine tıklayın.

Kozmetik biçimlendirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama](#) (sayfa 1324).
 - d Üstbilgiyi veya altbilgiyi kaydetmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 PDF ve yazdırma seçeneklerini değiştirmeyi tamamladığınızda Tamam'a tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma

Bir kumanda tablosu bilgi istemi, gömülü isteklerin sonuçlarını yalnızca bilgi istemi ölçütleri ile eşleşen sonuçları görüntüleyecek şekilde filtreler. Bir kumanda tablosu bilgi istemi, bir kumanda tablosundaki gömülü tüm istekleri veya yalnızca belirli kumanda tablosu sayfalarındaki istekleri filtreleyebilir.

Kumanda tablosu bilgi istemi için sütunları ve işleçleri seçersiniz ve bilgi isteminin kumanda tablosunda nasıl görüntüleneceğini ve kullanıcıların değerleri nasıl seçtiğini belirtirsiniz. Kumanda tablosunda veya kumanda tablosu sayfasında gömülü olan raporların içeriğini seçimleriniz belirler. Bilgi isteminin filtrelemesini istediğiniz her istek ile ilgili olarak, kumanda tablosu istemindeki her sütunun projeksiyon listesinde veya filtrede ya da her ikisinde birden bulunması gerekir. İstekteki sütunların filtrelerinin ayarlanmış olması gerekir veya filtre koşulunun İstenir olarak ayarlanması gerekir. İstekte bulunmayan, bilgi istemindeki sütunlar isteği filtrelemez.

Kumanda tablosu istemine birden çok sütun eklerseniz, sonraki seçimlerde kullanıcıların seçimlerini kısıtlayabilirsiniz. Örneğin, bir sütunun Bölge, sonraki sütunun Semt filtresi olduğunu varsayın. Semt ile ilgili Kısıtla onay kutusunu seçerek, Semt sütununun yalnızca kullanıcının Bölge seçimi ile tutarlı olan semtleri gösterecek şekilde kısıtlayabilirsiniz. Kullanıcı Bölge konut isteminden doğu bölgesini seçerse, Semt bilgi istemi yalnızca doğu bölgesindeki semtleri gösterir.

NOT: Kısıtlanan sütunlar, bilgi istemindeki diğer tüm sütunlar tarafından kısıtlanır. Örneğin, bilgi isteminde Yıl, Bölge ve Semt sütunları varsa ve Semt ile ilgili Kısıtlama işaretli ise, Semt bölümünde görüntülenen değerler, Bölge ve Yıl için girilen değerlerle sınırlı olur.

Kumanda Tabloları

Bir kumanda tablosu isteminde sunum değişkeni açıklarsanız, bu değişkene raporun çeşitli alanlarında da referansta bulunulabilir. Bu durumda, kumanda tablosu bilgi isteminde girilen değer, kumanda tablosunda görüntülenen istek sonuçlarında görüntülenebilir (sunum değişkeni kullanılarak).

Kumanda tablosu bilgi istemi oluşturduktan sonra, paylaşılan klasöre kaydedin. Kumanda tablosu bilgi istemi kaydettikten sonra kumanda tablosuna ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları ile ilgili bilgi istemleri oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu bilgi istemi oluşturmak için

1 Raporlar sekmesine tıklayın.

2 Analiz Tasarımı bağlantısına tıklayın.

Oracle CRM On Demand Answers ayrı bir pencerede görüntülenir.

3 Oracle CRM On Demand Answers penceresinde, herhangi bir konu alanına tıklayın ve bu bölümün üstündeki Yeni Kumanda Tablosu Bilgi İstemi simgesine tıklayın.

Konu alanları listesi görüntülenir.

4 Konu alanları listesinden, filtre olarak kullanmak istediğiniz sütunu içeren konu alanını seçin.

Kumanda Tablosu Bilgi İstemi sayfası açılır.

NOT: Sütun aynı zamanda gömülü bir istekteki bir sütun filtresi bilgi isteminde ise, kumanda tablosu bilgi isteminin gömülü isteği filtreleyebilmesi için, sütunun değeri Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda bir filtreye ayarlanmış olmalıdır. Değerin İstenir olarak ayarlanması geçerli sütuna ön filtreleme yapmaz. Bir kumanda tablosu bilgi istemindeki tüm sütunlar aynı konu alanından gelmelidir ve kumanda tablosu bilgi istemindeki tüm sütunlar, kumanda tablosu bilgi isteminin filtrelemesini istediğiniz gömülü isteklere eklenmelidir.

5 Kumanda Tablosu Bilgi İstemi sayfasındaki Kapsam açılır listesinde, kumanda tablosu bilgi isteminin kumanda tablosunun tamamı için veya kumanda tablosu sayfası için geçerli olduğunu belirtin.

6 Kumanda tablosu bilgi isteminde filtre olarak kullanmak üzere sütun seçmek için, seçim bölmesinde sütun adına tıklayın.

Bir kumanda tablosu bilgi istemine birden çok sütun ekleyebilirsiniz. Bilgi isteminden bir sütun kaldırmak istiyorsanız, o sütun için Sil'e tıklayın.

NOT: Bir kumanda tablosu istemine eklemek istediğiniz sütun sayısı performansı etkileyebilir. Örneğin, bir açılır listede değerleri gösteren sütunlar Oracle CRM On Demand sunucusuna listeyi doldurma isteği gönderilmesini gerektirir. Sütun sayısını en çok dokuz ile sınırlamanız önerilir.

7 Aşağıdaki seçenekler için seçimlerinizi yapın:

a Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusunu görüntülemek için, sütun ile ilgili formülü değiştirebileceğiniz Formülü Düzenle düğmesine tıklayın.

b İşleç açılır menüsünden kullanmak istediğiniz işleci seçin.

- c** Kullanıcıların filtre değerini nasıl seçtiklerini göstermek için Kontrol tipini seçin.
Seçenekler; değeri takvimden, açılır listeden veya birden çok değerler listesinden seçmek veya bir düzenleme kutusuna girmektir.
- d** Açılır liste seçerseniz:
 - Göster listesinde, açılır menüde hangi değerlerin görüntülenmesini istediğinizi belirtin. (Tüm değerleri gösterebilir veya açılır listeyi belirli değerler ile sınırlandırmak için bir SQL ifadesi geliştirebilirsiniz.)
 - Bir sütun ile ilgili seçenekleri, kullanıcının önceki sütunda yaptığı seçime göre kısıtlamak için, Kısıtla onay kutusunu seçin.
- e** Öndeğere git listesinde, kullanıcıların başlangıçta görmelerini istediğiniz değeri seçin.
Rapor öndeğerlerini, tüm seçenekleri veya belirli bir değeri görüntüleyebilirsiniz. Belirli bir değer seçerseniz, değeri girebileceğiniz bir alan görüntülenir.
- f** Değişken Ayarla listesinde, bir sunum değişkeni kullanarak kumanda tablosu bilgi istemini bir değişken ile doldurup doldurmayacağınızı seçebilirsiniz.
Bu bilgi istemi için bir değişken adı açıklamak istemiyorsanız Yok seçimini yapın
Sunum Değişkeninin bu bilgi istemi için bir değişken açıklamasını seçerseniz, değişken adını açıkladığınız ek alan görüntülenir.
Örneğin, açılır listeden Sunum'u seçerseniz, bunun bir sunum değişkeni olduğunu açıklamak için myFavoriteRegion yazabilirsiniz. Burada açıklanan bir değişkene, kumanda tablosunda görüntülendiğinde isteklerde referansta bulunulabilir.
- g** Etiket kutusuna, filtre etiketi olarak kullanılacak bir ad yazın.
Etiket kutusunu boş bırakırsanız, filtre etiketi olarak sütun etiketi kullanılır.
- 8** Bilgi istemindeki sütunların sırasını değiştirmek için yukarı ve aşağı oklara tıklayın.
Sütunların sıralarının değiştirilmesi, seçimlerin kullanıcılara görünme sırasını kontrol eder.
- 9** Seçilen bilgi isteminin ve onu izleyen tüm bilgi istemlerinin filtrede yeni satırda görünmelerini istiyorsanız, Grup listesindeki kutuya tıklayın.
- 10** Bilgi isteminin kumanda tablosunda görüntülenme biçiminin önizlemesi için Önizleme'ye tıklayın (varsa).

Etkileşimli kumanda tablosu için bilgi istemi kaydetmek için

- 1** Kumanda tablosu bilgi istemini oluşturma işleminiz bittiğinde Kaydet'e tıklayın.
- 2** Klasör Seç iletişim kutusunda, kumanda tablosu bilgi istemini paylaşılan klasöre kaydedin ve kumanda tablosu bilgi istemine açıklayıcı bir ad verin.
Adın içinde kumanda tablosu bilgi isteminin, bir kumanda tablosunun tamamına yönelik veya bir kumanda tablosu sayfasına yönelik olduğu bilgisini de belirtmek isteyebilirsiniz.

NOT: Bir kumanda tablosu bilgi istemini kişisel klasöre kaydederseniz, paylaşılan klasöre taşıyınca kadar bilgi istemini kumanda tablosuna ekleyemezsiniz.

- 3 (İsteğe bağlı) Açıklama kutusuna bir açıklama yazın.

Etkileşimli kumanda tablosu için bilgi istemi düzenlemek için

- 1 Raporlar sekmesine tıklayın.
- 2 Analiz Tasarımı bağlantısına tıklayın.
Oracle CRM On Demand Answers ayrı bir pencerede görüntülenir.
- 3 Oracle CRM On Demand Answers penceresinde, Analiz Aç bağlantısına tıklayın ve kaydedildiği klasörde bilgi istemini bulun.
- 4 Düzenlemek için kumanda tablosu bilgi istemine tıklayın.

Etkileşimli kumanda tablosuna veya kumanda tablosu sayfasına bilgi istemi eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasındaki seçim bölmesinde, Kayıtlı İçerik alanında, eklemek istediğiniz kumanda tablosu bilgi isteminin bulunduğu klasöre gidin.
- 3 Kumanda tablosu bilgi istemini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
Kumanda tablosu bilgi isteminin kapsamı Kumanda Tablosu olarak ayarlanırsa, kumanda tablosu bilgi istemi kumanda tablosundaki her sayfayı etkiler ancak her kumanda tablosu sayfasında görüntülenmez. Kumanda tablosu bilgi isteminin kapsamı Sayfa olarak ayarlanırsa, kumanda tablosu bilgi istemi yalnızca onu eklediğiniz sayfaları etkiler. Kumanda tablosu bilgi isteminin kapsamı Kumanda Tablosu olarak ayarlanırsa, kumanda tablosu düzeyindeki bilgi istemi için seçilen değer sayfa düzeyindeki kumanda tablosu bilgi istemlerinin değerlerini geçersiz kılar.

Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme

Kumanda tablosunun tamamı için geçerli olan özellikleri (örneğin, kullanılacak stil) ayarlayabilirsiniz ve sayfaları silebilir, sıralarını değiştirebilir veya gizleyebilirsiniz. Kumanda tablosu özelliklerinin değiştirilmesi, çalışmakta olduğunuz sayfada yapılan değişiklikleri otomatik olarak kaydeder.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosunun Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasına erişmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasının üst kısmına yakın bulunan Kumanda Tablosu Özellikleri simgesine tıklayın.



Kumanda Tablosu Özellikleri sayfası açılır.

Etkileşimli Kumanda Tablosu için Stil Seçme

Stiller kumanda tablolarının ve sonuçların görüntülenmek üzere nasıl biçimlendirileceklerini kontrol eder. Başlangıçta, sonuçlar bir stil örneği kullanılarak biçimlendirilir. Oracle CRM On Demand seçim yapabileceğiniz önceden tanımlanan stiller sağlar.

Etkileşimli kumanda tablosuna stil seçmek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Genel Özellikler alanında, Stil açılır menüsünden kullanmak istediğiniz stili seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu için Açıklama Ekleme

Açıklamalar kumanda tablolarında depolanır ama görüntülenmez.

Etkileşimli kumanda tablosuna açıklama eklemek için

Kumanda tablosu için Açıklama metin kutusuna ve Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasına bir açıklama girin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarını Yeniden Adlandırma, Silme, Sırasını Değiştirme ve Gizleme

Bu konuda, etkileşimli kumanda tablosu sayfalarını yeniden adlandırma, silme, sırasını değiştirme ve gizleme yöntemlerini açıklayan prosedürler verilmiştir. Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları alanı, kumanda tablosu ile ilgili sayfaları gösterir. Sayfalar kendi sekmeleri ile aynı sırayla listelenir.

Bir kumanda tablosunu yeniden adlandırdığınızda, kullanıcıların eski ada olan referanslarını koruyabilirsiniz. Bu işlem, Sunum Kataloğundaki yeniden adlandırılan kumanda tablosunu işaret eden eski ada bir kısayol oluşturur.

Bir kumanda tablosu sayfası üzerinde çalışıyorsanız, yaptığınız değişiklikler tamamlanıncaya kadar sayfayı kullanıcılardan gizleyebilirsiniz.

DİKKAT: Aşağıdaki prosedürlerde açıklanan işlemleri İptal'e tıklayarak geri alamazsınız.

Etkileşimli bir kumanda tablosu sayfasını yeniden adlandırmak için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, Öğeyi Yeniden Adlandır sayfasını açmak için Yeniden Adlandır simgesine tıklayın ve o sayfada verilen yönergeleri gerçekleştirin.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasını silmek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, Sil simgesine tıklayın ve istendiğinde silme işlemini onaylayın.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasının sırasını değiştirmek için

Kumanda tablosu sayfasını listede yukarı taşımak için, Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde yukarı oka tıklayın.

Kumanda tablosunda, sayfanın sekmesi sola hareket eder.

Kumanda tablosu sayfasını listede aşağı taşımak için, Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde aşağı oka tıklayın.

Kumanda tablosunda, sayfanın sekmesi sağa hareket eder.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasını gizlemek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, bir sayfa ile ilgili Sayfayı Gizle onay kutusunu seçin.

Sayfa, onu görüntüleyen her kullanıcı için görünür halde kalmaya devam eder.

NOT: Bir kumanda tablosu sayfasındaki izinleri değiştiremezsiniz. Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümündeki Güvenlik simgesi devre dışı bırakılır.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasında görüntülenen para birimini değiştirmek için

Para birimi menüsünü seçin ve rapor için yeni bir para birimi seçin.

Bu işlevi kullanmak için, kumanda tablosuna Şirket Aktif Para Birimleri önceden oluşturulmuş kumanda tablosu istemini eklemeniz gerekir. Bir kumanda tablosuna kumanda tablosu istemi gibi önceden oluşturulmuş içerik ekleme ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Etkileşimli Kumanda Tabloları için Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (sayfa 1327). Bu önceden oluşturulmuş kumanda tablosu bilgi istemini eklediğinizde, para birimi menüsünü seçin ve rapor için yeni bir para birimi seçin. Kumanda tablosundaki tüm para birimi alanları, seçilen para birimini görüntüleyecek şekilde güncellenir. Para birimleri listesi, bir döviz kuru tanımlanmış para birimleri ile sınırlandırılmıştır.

Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosunun adını veya açıklamasını değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu açın.
- 2 Kumanda Tablosu sayfasında, Kumanda Tablolarını Yönet bağlantısına tıklayın.
- 3 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasında, değiştirmek istediğiniz kumanda tablosunun düzenle bağlantısına tıklayın.
- 4 Kumanda Tablosu Düzenleme sayfasında, adı veya açıklamayı değiştirip Kaydet'e tıklayın.

Kumanda Tablolarını Görüntüleme

Oracle CRM On Demand raporları Müşteri, Pazarlama Verimliliği, Genel Görünüm, Potansiyel Müşteri, Satış Etkinliği ve Servis gibi işlemlere ve iş alanlarına göre gruplandırılan, önceden oluşturulmuş kumanda tabloları sağlar. Rolünüz Analytics Kumanda Tablolarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tablolarını Görüntüleme ayrıcalığına sahipse bu kumanda tablolarını görüntüleyebilirsiniz. Ayrıca, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönetme ayrıcalığına sahipse etkileşimli kumanda tabloları oluşturabilirsiniz.

Bu konuda, önceden oluşturulmuş ve etkileşimli kumanda tablolarının nasıl görüntüleneceği açıklanmaktadır.

NOT: Rolünüz belirli bir raporu kumanda tablosunda görüntülemenize izin vermiyorsa veya bir rapor kumanda tablosuna eklendikten sonra silindiyse, kumanda tablosunda raporun görüntülenmesi gereken yerde bir hata mesajı görüntülenir.

Bir kumanda tablosu görüntülemek için

- 1 Kumanda Tablosu sekmesine tıklayın.
- 2 Kumanda Tablosu Seç açılır listesinde, görüntülemek istediğiniz kumanda tablosunu seçin.
- 3 Göster'e tıklayın.
Kumanda tablosu görüntülenir.

Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tablolarını Gizleme

Rolünüz Kumanda Tablolarını Yönetme ayrıcalığına sahipse diğer rollerin önceden oluşturulmuş kumanda tablolarını gizleyebilirsiniz. Kullanıcı rollerinin kumanda tablolarını tek tek gizleyemezsiniz, önceden oluşturulmuş tüm kumanda tablolarını gizleyebilir veya gösterebilirsiniz.

Şirketinizde özel kumanda tablosu yoksa, rolünün önceden oluşturulmuş kumanda tablolarına erişimi olan bir kullanıcının Kumanda Tablosu Seç açılır listesinde yalnızca kumanda tablosu öndeğerleri bulunur. Bu kullanıcı için kullanılabilir hiçbir özel veya önceden oluşturulmuş kumanda tablosu yoksa Kumanda Tablosu seç açılır listesi boştur ve kullanıcı Göster düğmesine tıklarsa Oracle CRM On Demand boş sayfa mesajı *görüntüler*.

Bir rol ile ilgili önceden oluşturulmuş tüm kumanda tablolarını gizlemek için

- 1 Yönetici, Kullanıcı Yönetimi ve Erişim Denetimleri ve Rol Yönetimine gidin.
- 2 Seçilen bir rol için Düzenle'ye tıklayın.
- 3 4. Adım Ayrıcalıklar öğesine tıklayın.
- 4 Analiz Veri ve Araçları kategorisinde Analitik Kumanda Tablolarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tablolarını Görüntüle ayrıcalığının onay kutusunun işaretini kaldırın.

İlgili Konular

İlgili bilgiler için aşağıdaki konuya bakın:

[Kumanda Tablolarının Yönetimi](#) (sayfa 1311)

Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme

Önceden oluşturulmuş ve özel kumanda tablolarının görüntülenme sırasını değiştirebilirsiniz.

Kumanda tablosu sırasını değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu açın.
- 2 Kumanda Tablosu Sırasına tıklayın.
Kumanda Tablosu Sırasını Görüntüle sayfası açılır.
- 3 Sol ve sağ ok düğmelerine tıklayarak kumanda tablolarını Kullanılabilir Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tabloları listesinden Görüntülenecek Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tabloları listesine taşıyın.
NOT: Listede görüntülenebilecek maksimum kumanda tablosu sayısı 299'dur. Daha fazla kumanda tablosu oluşturursanız, bunlar listede görünmez.
- 4 Sırayı yeniden düzenlemek için yukarı ve aşağı ok düğmelerine tıklayın.
- 5 Sol ve sağ ok düğmelerine tıklayarak kumanda tablolarını Kullanılabilir Özel Kumanda Tabloları listesinden Görüntülenecek Özel Kumanda Tabloları listesine taşıyın.
- 6 Sırayı yeniden düzenlemek için aşağı ve yukarı ok düğmelerine tıklayın.

7 Kaydet'e tıklayın.

Özel bir kumanda tablosunu yeniden adlandırırsanız bu kumanda tablosu Görüntülenecek Özel Kumanda Tabloları listesinden kaldırılır. Yeniden görüntülenmesi için kumanda tablosu sırasını düzenlemeniz gerekir.

Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında

Kılavuzlu gezinme, kullanıcıların raporlardan alınan sonuçları incelemeleri sırasında onlara kılavuzluk ederek, iş sorunlarını anlamalarına ve yapmaları gereken uygun işlemleri belirlemelerine yardımcı olur. Kılavuzlu gezinme, sektörünüz veya organizasyonunuz için yaygın senaryoları ve en iyi uygulamaları temel aldığı anda, kullanıcıların ilgili sonuç gruplarına, başka bir kumanda tablosuna veya bir URL'ye giderek ilgili sorunları görmelerine ve analiz etmelerine olanak tanır. Kılavuzlu gezinme, kumanda tablosu düzenleyicisi kullanılarak belirtilir.

Üç tip kılavuzlu gezinme vardır:

Statik bağlantılar kullanarak kılavuzlu gezinme. Bir istek için belirlendiğinde, kumanda tablosundaki sonuçlar her zaman başka bir isteğe, kumanda tablosuna veya URL'ye bağlantı içerir. Örneğin, müşteri memnuniyetindeki boşlukların eğilimini gösteren bir rapor her zaman ürün serisi bazında müşteri memnuniyetini gösteren bir rapora bağlantı içerebilir.

Koşullu bağlantılar kullanarak kılavuzlu gezinme. Bir istek için belirlendiğinde, başka bir isteğe, kumanda tablosuna veya URL'ye bağlantı yalnızca sonuçlar belirli ölçütleri karşılıyorsa görüntülenir. Örneğin, açık kritik servis isteği sayısı belirli bir eşiği aşıyorsa, sonuç kümesinde çalışan bazında müşteri memnuniyetini gösteren bir rapora bağlantı bulunabilir.

Koşullu bölümler kullanarak kılavuzlu gezinme. Belirli bir istek için döndürülen sonuçlara bağlı olarak kumanda tablosu bölümleri bütün olarak görüntülenebilir. Örneğin, sonuçlar satışların geçen hafta yüzde 15 veya daha fazla azaldığını gösterirse, ilgili raporlara ve araçlara bağlantılar içeren bir kumanda tablosu bölümü görüntülenebilir.

Statik bağlantıların görüntülenmesi genellikle kumanda tablosu görüntülenme süresini etkilemez. Çok sayıda koşullu bağlantının veya bölümün görüntülenmesi kumanda tablosu görüntülenme süresini etkileyebilir. Kumanda tablosu düzenleyicisi hakkında bilgi için, bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#) (sayfa 1314).

Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönetme

Rolünüzde Kumanda Tablolarını Yönet ayrıcalığı ve Roller ve Erişimi Yönet ayrıcalığı varsa, kumanda tablolarının tek tek kullanılabilirliğini (görünürlüğünü) kontrol edebilirsiniz. Görünürlüğü kullanıcı rollerine göre atarsınız. Örneğin, bir kumanda tablosu seçip Servis Temsilcisi ve Servis Yöneticisi kullanıcı rollerinin o kumanda tablosunu görüntülemesine izin verebilirsiniz.

Bir kumanda tablosuna herhangi bir görünürlük atamadıysanız o kumanda tablosu için kısıtlama yoktur ve tüm kullanıcılar tarafından görüntülenebilir. Özel Raporları Yönet ayrıcalığına sahip yöneticiler ve kullanıcılar, rollerine erişim atanmadıysa bile her zaman tüm kumanda tablolarına erişime sahiptir.

Kumanda Tabloları

Not: Analitik Kumanda Tablolarına Erişim - Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tablolarını Görüntüle ayrıcalığı kullanıcıların önceden oluşturulmuş kumanda tablolarına erişimini denetler ancak onların özel kumanda tablolarına erişimini etkilemez.

Bir kumanda tablosuna görünürlük atamak için

- 1 Kumanda Tablosu sekmesine tıklayın.
- 2 Kumanda Tablolarını Yönet'e tıklayın.
- 3 Listedeki bir kumanda tablosu seçin ve Kumanda Tablosu Detayı sayfasını görüntülemek için bu kumanda tablosuna tıklayın.
- 4 Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönet'e tıklayın.
- 5 Rol Ekle'ye tıklayın.
Not: Bir seferde en çok 10 rol ekleyebilirsiniz. Daha fazla rol eklemek için Kaydet'e tıklayın ve İlişkili Roller sayfasında Rol Ekle'ye tıklayın ve 5. adımı tekrarlayın. Maksimum rol sayısı 25'tir.
- 6 İlişkili Roller sayfasında alanın sağ tarafındaki arama simgesine tıklayın.
Rol Ara iletişim kutusu açılır.
- 7 Bir rolün Seç bağlantısını tıklayın.
Rol Ara iletişim kutusu kapanır ve İlişkili Roller sayfası artık seçilen rolü görüntüler.
- 8 Başka bir rol eklemek için 6. ve 7. adımları tekrarlayın.
- 9 Roller ekleme işlemi bittiğinde Kaydet'e tıklayın.
- 10 Kumanda Tablosu Detayına Dön'e tıklayın.

Bir rolün kumanda tablosu görünürlüğünü kaldırmak için

- 1 Kumanda Tablosu sekmesine tıklayın.
- 2 Kumanda Tablolarını Yönet'e tıklayın.
- 3 Listedeki bir kumanda tablosu seçin ve Kumanda Tablosu Detayı sayfasını görüntülemek için bu kumanda tablosuna tıklayın.
- 4 Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönet'e tıklayın.
- 5 Rolün adının yanındaki Kaldır'a tıklayın.
- 6 Kumanda Tablosu Detayına Dön'e tıklayın.

Rol listesindeki tüm rolleri kaldırırsanız kumanda tablosu için artık bir kısıtlama yoktur ve tüm kullanıcılar tarafından görüntülenebilir.

Konu Alanlarındaki Kullanım Notları

Bu konuda, tarih ve saat konu alanları ile kota dönemleri hakkında bilgiler sağlanmaktadır.

Tarih ve Saat Konu Alanları

Raporlarınızdaki dönemler, şirketinizin standart takvimlerden farklılık gösterebilen mali takvimine dayalı olabilir. Örneğin, şirketinizin mali yılı her takvim yılında 1 Haziran'da başlayabilir. Şirketiniz kısa süre önce Oracle CRM On Demand uygulamasında mali takvim yılı yöntemini değiştirmişse, tarihsel analizleri, birden fazla yıla yayılıyorsa dikkatle gözden geçirmelisiniz. Önceki mali takvim yöntemine dayalı raporlardaki veriler, yeni bir mali takvim yöntemi kullanan verilerle hizalanamaz.

Kota Dönemleri

Yol bazında kota bilgileri içeren raporlar yılın kapanış ayını kullanır. Ancak Kota ekranında, yıl, raporlarınızinkinden farklı olarak, kota döneminin başlangıç ayını gösterir. Örneğin, kota dönemi Kasım 2009'dan Ocak 2010'a kadarsa, Kota ekranı yılı 2009 olarak gösterir ancak raporlarda yıl 2010 olarak görünür.

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.

Analytics

Advanced functions, new views and chart types, and new conditions for reports.

Support for reports and analyses that can be displayed in mobile devices and in browsers running the iOS operating system.

You can continue to use the V2 analytics functionality in Release 35, while also using the V3 functionality. The prebuilt and custom reports and dashboards are organized in two catalogs, as follows:

V2 catalog. This catalog contains the following:

- Custom reports that your company creates in Oracle CRM On Demand Answers. These reports are stored in the personal folders and Company Wide Shared Folder under Shared Folders in Oracle CRM On Demand Answers.
- Dashboards that your company creates from the Dashboard tab.
- Prebuilt V2 reports. These reports are stored under Shared Folders in Oracle CRM On Demand Answers

V3 catalog. This catalog contains the following:

- Custom reports and dashboards that your company creates from the Analytics tab. These reports and dashboards are stored in the personal folders and Company Wide Shared Folder under Shared Folders in the Catalog subtab under the Analytics tab.
- Prebuilt V3 reports. These reports are stored under Shared Folders in the Catalog subtab under the Analytics tab.
- Migrated V3 reports. After your company upgrades to Oracle CRM On Demand Release 35, some of the custom reports that your company originally created in Oracle CRM On Demand Answers might be migrated to the V3 catalog, as well as continuing to be available in the V2 catalog. The migrated reports are stored in the Migrated Company Wide Shared Folder under Shared Folders in the Catalog subtab of the Analytics tab. To access the reports in the Migrated Company Wide Shared Folder, your user role must include the Access Migrated Company Wide Shared Folder privilege.

NOTE: To access the Analytics tab your user role must have the Access V3 Analytics privilege.

Working with the Analytics Homepage

The Analytics Homepage is the starting point for working with analyses and dashboards in the V3 catalog.

Click a topic to display more information about using the Analytics features:

[Using the Catalog](#) (sayfa 1340)

[Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition](#) (sayfa 1350)

[Managing Favorites](#) (sayfa 1340)

[Setting Up Folders in Analytics](#) (sayfa 1360)

[Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sayfa 1361)

[Getting Started with Analytics Reports](#) (sayfa 1370)

[Designing an Analysis](#) (sayfa 1352)

1338 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

[Reviewing Report Data](#) (bkz. "Rapor Verilerini Gözden Geçirme" sayfa 938)

[Printing Analyses](#) (sayfa 1364)

[Running Analyses](#) (sayfa 1365)

[Downloading Analyses](#) (sayfa 1366)

[Renaming Analyses](#) (sayfa 1368)

[Deleting Analyses](#) (sayfa 1368)

[Copying and Moving Analyses](#) (sayfa 1369)

[Making Custom Analyses Public](#)

[Designing an Action](#) (sayfa 1346)

[Creating an Action](#) (sayfa 1348)

[Designing a Condition](#) (sayfa 1345)

[Creating a Condition](#) (sayfa 1344)

[Designing a Dashboard](#) (sayfa 1728)

[Creating a Dashboard](#) (sayfa 1727)

[Designing a Dashboard Prompt](#) (sayfa 1731)

[Creating a Filter](#) (sayfa 1343)

[Accessing My Dashboard](#) (sayfa 1729)

Related Topics

See the following topics for related information:

[About Custom Fiscal Calendar in Analytics](#) (bkz. "Oracle CRM On Demand Answers Uygulamasındaki Özel Mali Takvim Hakkında" sayfa 932)

[About Visibility to Records in Analytics](#) (bkz. "Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında" sayfa 1352)

[About Limitations in Analytics](#) (sayfa 1374)

[Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard](#) (sayfa 1756)

[Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard](#) (sayfa 1758)

[Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard](#) (sayfa 1756)

[Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard](#) (sayfa 1757)

[Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard](#) (sayfa 1757)

[Prebuilt Dashboards - Service Dashboard](#) (sayfa 1758)

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](#) (sayfa 1343).

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](#) (sayfa 1345).

Designing a Condition

Conditions are objects that return a single Boolean value (true or false) based on the evaluation of an analysis. If the analysis returns any rows, then the condition is true. If the analysis returns no rows, then the condition is false.

For example, a condition might evaluate whether the results of an analysis return a number of rows greater than 0:

If the analysis returns at least one row, then the condition evaluates to true.

If the analysis does not return any rows, then the condition evaluates to false.

You use conditions to determine whether:

Actions links (which when clicked run actions) are displayed in dashboard pages

Sections and their content are displayed in dashboard pages

You can also use a different kind of condition to determine whether action links are enabled in analyses.

About Named Conditions

A named condition is a condition that you define and then save by name in the presentation catalog so that you can reuse it in dashboard pages. You create a named condition when you create a condition from the New menu by selecting Condition under Analysis and Interactive Reporting.

About Inline Conditions

An inline condition is a condition that you define at the point of use and do not save by name in the catalog. Instead it is saved as part of the dashboard page. An inline condition is automatically deleted when the dashboard page that contains it is deleted. This simplifies catalog management for conditions that make sense.

You can create an inline condition when you:

Add an action link to a dashboard page and specify that the action link is to be displayed conditionally.

Add a section to a dashboard page and specify that the section is to be displayed conditionally.

Creating Named Conditions

You can create named conditions that you can reuse in dashboard pages.

To create a named condition

- 1 In the Analytics tab pull down the New menu and choose Condition.
- 2 In the New Condition dialog, complete the following fields:
 - a In the Create condition based on box, select the condition is to be based on an analysis.
 - b Edit any prompted filters, as desired.

Note: If you specify values for any prompted filters, then these values cannot be overridden at the point of use.

- c Specify the evaluation criteria as follows:
 - In the Condition true if number or rows area:
 - In the Operator box, select the operator to apply to the row count.
 - In the Row Count box or boxes, specify the row count to be evaluated.
- d (optional) Click Test to test the condition.

Note: If a condition is based on an analysis that is private, you cannot save it in the /Shared Folders folder.

- 3 Click Save
- 4 In the Save As dialog, navigate to a folder to save the condition in, fill in the Name and (optional) Description fields, then click OK

Designing an Action

Actions allow data and calculations to become interactive. Actions provide functionality to navigate to related content or a Web page

You can include actions in analyses and dashboard pages. Actions can be executed:

Explicitly by end users who click action links that are embedded within:

- Analyses on column headings, column values, and hierarchy level values, in certain views, such as graphs, and on totals and grand totals within tables and pivot tables
- Dashboard pages

Directly from the Home page or from the Catalog page

For example, a sales director wants to meet with the sales manager of any region where sales drop below a certain threshold. You might embed an action object into the sales director's dashboard to enable the sales managers to schedule such a meeting simply by clicking a link.

About Action Links and Action Link Menus

Action links and action link menus provide interactivity to data presentations. An action link is a link to an action that you have embedded in an analysis or a dashboard page that, when clicked, runs an associated action.

In analyses, multiple action links are displayed in a list. On a dashboard page, you can add action links as standalone links or you can group multiple action links together on action link menus. An action link menu lets users select, from a list of action links, the appropriate action to be executed based on the business insight that they gained from the data.

Additionally, you can conditionally show each action link, depending on the data. This powerful functionality enables you to set up context-sensitive menus that present users with the appropriate next steps based on the data that is displayed.

Action links that you add to analyses are displayed to users in the following views:

Funnel graphs

Gauges

Graphs

Map views

Performance Tiles

Pivot tables

Tables

Trellises

Treemaps

Note: Action links are not included in exported formats, for example, Excel and PDF.

For more information, see the following:

[Creating an Action](#) (sayfa 1348)

[Setting Action Options](#) (sayfa 1348)

[Selecting Content for an Action](#) (sayfa 1350)

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](#) (sayfa 1346)

[Setting Action Options](#) (sayfa 1348)

[Selecting Content for an Action](#) (sayfa 1350)

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.

Action Type	What You Do
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](#) (sayfa 1346)

[Creating an Action](#) (sayfa 1348)

[Selecting Content for an Action](#) (sayfa 1350)

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](#) (sayfa 1346)

[Creating an Action](#) (sayfa 1348)

[Setting Action Options](#) (sayfa 1348)

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:

1350 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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](#) (sayfa 1360)
- [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sayfa 1361)
- [Reviewing Report Data](#) (bkz. "Rapor Verilerini Gözden Geçirme" sayfa 938)
- [Printing Analyses](#) (sayfa 1364)
- [Running Analyses](#) (sayfa 1365)
- [Downloading Analyses](#) (sayfa 1366)
- [Deleting Analyses](#) (sayfa 1368)
- [Renaming Analyses](#) (sayfa 1368)
- [Copying and Moving Analyses](#) (sayfa 1369)

If your role includes the Manage Custom Reports privilege, you can perform these additional procedures:

- [Getting Started with Analytics Reports](#) (sayfa 1370)
- Making Custom Analyses Public

Related Topics

See the following topic for related information:

- [Analytics](#) (sayfa 1337)

Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında

Analiz kontrol görünürlüğündeki çeşitli ayarlar. Bunlar aşağıdaki sırayla uygulanır:

- 1 Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayarı (rol ayrıcalıklarında)
- 2 Kullanıcı profilinde Raporlama Konu Alanı ayarı
- 3 Kullanıcı profilinde Tarihsel Konu Alanı ayarı
- 4 Defterler ve Defter seçici
- 5 Kullanıcı Yetkilendirme
- 6 Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı (şirket ve kullanıcı profillerinde)

Bu ayarları kullanan bir şirket yöneticisi çalıştırdığınız raporlarda hangi kayıtların görüntüleneceğini kontrol edebilir. Örneğin, bir yönetici yöneticinin kendi iş fırsatlarını ve o yöneticiye rapor veren çalışanların iş fırsatlarını görüntüleyebilir ancak bir satış temsilcisinin ayarları iş fırsatlarını yalnızca satış temsilcisine ait iş fırsatları ile sınırlandırabilir.

Analizdeki Tüm Verilere Erişme Ayarı

Rol ayarlarında Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığı olan kullanıcılar organizasyonun tamamındaki, Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere tüm verileri tamamen görebilirler. Bu ayrıcalık normalde şirket yöneticisine verilir. Bu ayrıcalık tüm Analiz Görünürlüğü ayarlarını geçersiz kılar.

Kullanıcı rolü Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığına sahip değilse, şirket veya kullanıcı profilinde belirtilen Analiz Görünürlüğü ayarı kullanıcıların raporlarda hangi verileri görüntüleyebileceğini belirler.

Raporlama Konu Alanı Ayarı

Bu ayar genellikle organizasyondaki şirket yöneticisi olmayan tüm kullanıcılar için kullanılır. Bu ayar hem şirket hem de kullanıcı profillerinde kullanılabilir. Bu ayar bir kullanıcının profilinde tanımlanmadıysa, şirket profili ayarı geçerlidir. Bu ayar şu değerlere sahiptir:

Yönetici Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere bağlı çalışanlarınızın doğrudan sahip oldukları tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Ekip Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve firma ve iş fırsatı ekipleri yoluyla ve grup ataması yoluyla sizinle paylaşılan tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Tarihsel Konu Alanı

Bu ayar genellikle organizasyondaki şirket yöneticisi olmayan tüm kullanıcılar için kullanılır. Bu ayar hem şirket hem de kullanıcı profillerinde kullanılabilir. Bu ayar bir kullanıcının profilinde tanımlanmadıysa, şirket profili ayarı geçerlidir.

Bu ayar şu değerlere sahip olabilir:

Yönetici Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve Özel olarak işaretlenen kayıtlar da dahil olmak üzere bağlı çalışanlarınızın doğrudan sahip oldukları tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Ekip Görünürlüğü. Kendi verilerinizi ve firma ve iş fırsatı ekipleri yoluyla ve grup ataması yoluyla sizinle paylaşılan tüm verileri görüntülemenize olanak tanır

Tam Görünürlük. Sahibi olduğunuz veya bağlı çalışanlarınıza ait verileri ve sizinle ve bağlı çalışanlarınızla paylaşılan verileri görüntülemek için yönetici ve ekip görünürlüğünü birleştirir.

Defterler ve Defter Seçici

Tam Görünürlük ayarınız varsa, Defterler özelliği raporlarda hangi verilerin görüntüleneceği ile ilgili daha fazla kontrole olanak tanır. Raporlar sayfalarında Defter seçiciyi kullanarak, verileri bir defterdeki ve varsa onun alt defterlerindeki veriler ile sınırlandırabilirsiniz. Bu özellik yalnızca bir veya daha çok sayıda deftere atandıysanız ve Analiz (Raporlama değil) konu alanı kullanıyorsanız kullanılabilir. Analizdeki Tüm Verilere Erişme ayrıcalığına sahipseniz, hangi defterin seçildiğine bağlı olmaksızın tüm verileri görüntülemeye devam edebilirsiniz. Ayrıca, Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir görünürlüğü Analizdeki Defter görünürlüğünü geçersiz kılar.

Şirket yöneticisi, her kullanıcının Raporlar sayfalarında Defter seçici için bir defter öndeğeri ayarlayabilir. Bu ayarı, kullanıcı profilinin Analiz için Defter Öndeğeri alanında belirlersiniz.

Not: Profilinizdeki defter öndeğeri veri içermeyen veya erişiminiz olmayan bir defter olarak ayarlanırsa, erişimin reddedildiğini gösteren bir hata mesajı alırsınız.

Oracle CRM On Demand uygulamasında bölge yönetimini ve uyumluluk etkinleştirmeyi uygulamaya almak için kullanılan, defterle ilişkili veriler de defter görünürlüğü yoluyla Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında desteklenir. Defter seçicide bir defter seçtiğinizde, Oracle CRM On Demand Answers yalnızca defter ile ilişkili aktif firma ve ilgili kişi kayıtlarını gösterir. Bir defterle ilişkilendirmeleri silinmiş olan veya aktif hale gelen kayıtlar raporlarda görüntülenmez.

Defter Sahipliği

Kullanıcılar ve özel defterler firma ve ilgili kişi kayıtlarına sahip olabilir. Defter sahipliği bölge simüle etme yeteneği sağlar. Bir kayıt yalnızca bir deftere ait olduğunda, kayıt yalnızca defterin görünürlüğü üzerinden görünür. Benzer şekilde, bir kayıt yalnızca bir kullanıcıya ait olduğunda ve herhangi bir defterle ilişkili olmadığında, söz konusu kayıt defterin görünürlüğü üzerinden görünür değildir. Kayıt sahipliği modunu daha detaylı göstermek için, aşağıdaki tabloda bulunan örneği göz önünde bulundurun.

Firma Kaydı	Kayıt Sahipliği	Defter İlişkisi	Açıklama
Action Rentals	Kullanıcı (Lucy Harris)	Yok	Action Rentals'ın sahibi Lucy Harris ve herhangi bir defterle ilişkili değil.
Bobcat Corp.	Defter (Batı)	Batı	Bobcat Corp.'ın sahibi Lucy Harris, dolayısıyla Batı birincil defter haline gelir.
Coastal Company	Kullanıcı (Lucy Harris)	Batı	Coastal Company'nin sahibi Lucy Harris ve alt ek programda Batı defteri ile ilişkilendirildi.

Sonuçlar

Aşağıdaki kayıtlar, kayıt sahibi olduğundan veya paylaşan kişi olduğundan Lucy Harris için Yönetici, Ekip ve Tam görünürlük modlarında görüntülenir:

Action Rentals

Coastal Company

Bobcat Corp. kaydı yalnızca Batı defterine ait olduğundan bu modlarda görüntülenmez. Aşağıdaki kayıtlar Batı defterine ait veya Batı defteri ile ilişkili olduğundan defter seçiciden Batı defteri seçildiğinde görüntülenirler:

Bobcat Corp.

Coastal Company

Action Rentals kaydı yalnızca Lucy Harris kullanıcılarına ait olduğundan Defter görünürlüğü modunda görüntülenmez. Daha fazla bilgi için, bkz. [Veri Erişimi, Kayıt Paylaşımı ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#) (bkz. "[Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında](#)" sayfa 49) ve Kayıt Sahipliği Modları Hakkında.

Kullanıcı Yetkilendirme

Kullanıcı Yetkilendirme özelliği, raporlarda görüntülenen verilerin daha fazla kontrol edilebilmesine olanak tanır. Defter seçiciyi kullanarak, sizi Vekil Kullanıcı listesine ekleyen her kullanıcının verilerini görüntüleyebilirsiniz. Kullanıcının adını Defter seçiciden seçebilirsiniz, böylece o kullanıcı ile ilgili rapor verilerini

görebilirsiniz. Bundan sonra raporda size ait verileri değil yalnızca seçilen kullanıcıya ait verileri görüntülersiniz. Ancak Analiz Görünürlüğü ayarınız hala geçerlidir. Örneğin, Ryan sizi vekil kullanıcı listesine eklerse ve Analiz Görünürlüğü ayarı Yönetici Görünürlüğü ise, sizin ayarınız da Yönetici Görünürlüğü olmadığı sürece raporda Ryan'ın görüntülediği verilerin aynısını görüntülersiniz diyemeyiz.

Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı

Bu kontrol hem şirket hem de kullanıcı profillerinde vardır. Bu kontrol Oracle CRM On Demand Answers uygulamasının, bir rolün, kayıt tipleri ile ilgili olarak Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarını göz önünde bulundurup bulundurmayacağını belirler. Bu kontrol şirket profilinde Evet olarak ayarlanırsa veya bir kullanıcının profilinde ve Tüm Kayıtları Okuyabilir işareti seçili olan herhangi bir kayıt tipinde Evet ya da Boş olarak ayarlanırsa, kullanıcı raporlarda o kayıt tipi ile ilgili tüm kayıtları görüntüleyebilir. Bu koşullar karşılanmadığında, Oracle CRM On Demand Answers Raporlama ve Analiz konu alanlarında tanımlanan görünürlük ayarları öndeğerini zorunlu kılar.

Bir kullanıcı için Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir etkinleştirildiyse, Oracle CRM On Demand Answers rol tanımlamasında Tüm Kayıtları Okuyabilir işaretli kayıt tiplerindeki görünürlük ayarını yoksayar. Diğer kayıt tipleri için, Oracle CRM On Demand Answers raporlama ve tarihsel konu alanlarının görünürlük ayarı öndeğerini temel alan görünürlüğü zorunlu kılar. Örneğin, profiliniz için Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir etkinleştirildiyse, raporlama konu alanları için görünürlük ayarınız Yönetici Görünürlüğü olarak ayarlanır ve Tüm Kayıtları Okuyabilir, İş Fırsatı kayıt tipleri için ayarlanır ancak İlgili Kişi kayıt tipleri için ayarlanmaz ve bir rapor çalıştırdığınızda tüm iş fırsatları görüntülenir, ancak bunlar yalnızca size veya sizin bağlı çalışanlarınıza ait ilgili kişiler ile ilgili iş fırsatlarıdır.

Analizde Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir tip ayarını kullanırken şirketler ve şirket yöneticileri şu konulara dikkat etmelidir:

Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü Defter görünürlüğünü geçersiz kılar. Defter Seçiciden rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirilmiş ve bir kayıt tipindeki rolünüzle ilgili Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı tanımlı olan bir defter seçtiğinizde, o kayıt tipi ile ilgili olarak, yalnızca defterdeki değil tüm kayıtlar görüntülenir.

Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü, Analizdeki görünürlük ile ilgili kullanıcı hiyerarşisi ve kullanıcı yetkilendirme unsurlarını geçersiz kılar. Defter Seçiciden rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirilmiş ve bir kayıt tipindeki rolünüzle ilgili Tüm Kayıtları Okuyabilir ayarı tanımlı olan bir kullanıcı seçtiğinizde, yalnızca seçilen kullanıcı ile ilgili olarak görmeyi beklediğiniz kayıtlar değil, o kayıt tipindeki tüm kayıtlar görüntülenir.

İki veya daha fazla kayıt tipi olan raporlarda, kayıt görünürlüğü en kısıtlayıcı görünürlük kontrolüne sahip kayıt tipini temel alır. Örneğin, iş fırsatı kayıt tipinde değil de ilgili kişi kayıt tipinde rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü etkinleştirildiyse ve raporda her iki kayıt tipi de varsa, Analiz yalnızca kullanıcının ve ilişkili ilgili kişilerin erişimi olan iş fırsatlarını görüntüler.

Tarihsel konu alanlarında, çalışan kayıt tipi erişimi her zaman yönetici görünürlüğü tabanlıdır. Ancak, bu kısıtlama gerçek zamanlı konu alanları için geçerli değildir. Rol tabanlı kayıt tiplerinin görünürlüğü bu kısıtlamayı etkilemez.

Kullanıcı kotasına erişim, hem gerçek zamanlı olarak hem de tarihsel konu alanlarında, her zaman yönetici görünürlüğü tabanlı olur. Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü bu davranışı etkilemez.

Analiz ve Raporlama Konu Alanlarında Güvenlik ve Veri Görünürlüğü

Raporlarda görüntülenen veriler, kayıt tipleri için tanımlanan güvenlik ve veri görünürlüğünü ve analiz ve raporlama konu alanları için tanımlanan görünürlük ayarları öndeğerini temel alır. Çoğu kayıt tipi her konu alanında güvenlik altındadır ancak ilişkili kayıt tipleri bir kullanıcı tarafından açıkça paylaşılmassa veya sahip

olunmasa bile, ilişkili kayıt tiplerinin raporlama gereksinimlerini destekleyecek şekilde bu kuralın istisnaları vardır. Örneğin, firma kayıt tipi yalnızca firmanın birincil sürükleyen kayıt tipi olduğu ancak kalan konu alanlarında kısıtlanmadığı konu alanlarında güvenlik altındadır.

Bir kayıt tipinin bir konu alanında kısıtlanmamış olarak bırakılmasının amacı, bu durumun kayıt tipleri arasındaki ilişkiler ile ilgili olarak rapor oluşturmanıza olanak tanınmasıdır. Örneğin, Satış Olanağı Tarihçesi konu alanında size ait olan veya sizin paylaştığınız satış olanakları ve bu satış olanaklarının ilgili firmaları (ilişkili firmalar size ait olmasa veya sizin tarafınızdan paylaşılmasa da) ile ilgili rapor oluşturabilirsiniz.

Aşağıdaki tabloda, analiz konu alanlarındaki kayıt tiplerinin görünürlüğü ile ilgili detaylar verilmiştir.

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
Firma	Firma Adresi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Rakibi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma ve İş Ortağı Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma ve İlgili Firma Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma İlgili Kişisi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Firma Ekibi Tarihçesi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İlgili Firması	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Geliri	Tümü	Güvenli	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Aktivite	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Varlık	Tümü	Firma kayıt tipi bazında güvenli	Firma kayıt tipi bazında güvenli	Firma kayıt tipi bazında güvenli
Çağrı Aktivitesi	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Kampanya	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İlgili Kişi	İlgili Kişi Ekibi	Ekip görünürlüğü	Ekip görünürlüğü	Ekip görünürlüğü

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
	Tarihçesi	bazında güvenli	bazında güvenli	bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İlgili Kişi İlgili Alanı	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İlgili Kişi Geliri	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Bayi	Bayi Tarihçesi	Güvenli	Güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çalışan	Tümü	Güvenli	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Etkinlik	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Hane	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı	İş Fırsatı Ekibi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Fırsatı İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Ortağı	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Portföy	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli
Ürün Geliri	Tümü	Güvenli	Ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü ile ilgili iş fırsatı kayıt tipi bazında ve ekip görünürlüğü ile ilgili ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli
Kota	Tümü	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli
İlişki İlgili Kişisi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Servis İsteği	Tümü	Güvenli	Güvenli	Güvenli

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü	Tam Görünürlük
Paylaşılan Adres	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çözümler	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.

Aşağıdaki tabloda, raporlama konu alanlarındaki kayıt tiplerinin görünürlüğü ile ilgili detaylar verilmiştir.

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü
Firma	Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve Rakipler	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve İş Ortakları	Güvenli	Güvenli
	Firmalar ve İlgili Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Özel Nesneler 1,2,3 ve Firmalar	Güvenli	Güvenli
	Diğer konu alanları	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Firma İlgili Firması	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Aktivite	Paylaşılan Aktiviteler	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli
Varlık	Tümü	Firma bazında güvenli	Firma bazında güvenli
Kampanya	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İlgili Kişi	Tümü	Güvenli	Güvenli
Özel Nesneler 1-	Tümü	Güvenli	Güvenli

Kayıt tipi	Konu Alanı	Yönetici Görünürlüğü	Ekip Görünürlüğü
15			
Bayi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Çalışan	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Hane	Tümü	Güvenli	Güvenli
Satış Olanağı	Tümü	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı	İş Fırsatı Ekibi	Ekip görünürlüğü bazında güvenli	Ekip görünürlüğü bazında güvenli
	Diğer konu alanları	Güvenli	Güvenli
İş Fırsatı Rakibi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
İş Fırsatı İş Ortağı	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Ürün Geliri	Tümü	Güvenli	Ürün gelirlerinin iş fırsatı kayıt tipi bazında güvenli
Kota	Tümü	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli	Yönetici görünürlüğü bazında güvenli
İlişki İlgili Kişisi	Tümü	Kısıtlanmamış	Kısıtlanmamış
Servis İsteği	Tümü	Güvenli	Güvenli
Çözümler	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.
Taahhüt	Tümü	Sadece kullanıcı ve bağlı çalışanlar tarafından oluşturulan çözümler.	Sadece kullanıcı tarafından oluşturulan çözümler.

Notlar:

1. Rol tabanlı kayıt tipi görünürlüğü tüm kayıt tiplerinde etkinleştirilmiştir.
2. Oracle CRM On Demand Answers uygulamasında aşağıdaki kayıt tipleri için defter görünürlüğü etkinleştirilmiştir: Firma, Aktivite, Varlık (Firma Bazında), İlgili Kişi, Olay, Hane, Satış Olanağı, İş Fırsatı, Ürün

Geliri, Servis İsteği ve Özel Nesnelere 1 - 15. Raporlama konu alanlarındaki Defter görünürlüğü geçerli defterlerdeki kayıtları gösterir ancak analiz konu alanlarında alt defterlerdeki kayıtları da gösterir.

3. Sorgu yalnızca Hesap metriklerini içerdiğinde, görünürlük kontrolü Hesap metriklerine uygulanmaz. Görünürlük kontrolünü etkinleştirmek için Hesap boyutundan bir alanı dahil edin.

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.

For more information about setting up user visibility, see [Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders](#) (sayfa 1361).

- 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](#) (sayfa 1361).

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](#) (bkz. "Raporları Kopyalama ve Taşıma" sayfa 944).

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	<p>Read. You can display only the contents. You cannot enable any actions.</p> <p>Change/Delete. You can create new folders and copy, delete, move, and rename reports.</p>
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.

Analytics

The Administrator role has visibility to all folders at all times. Consequently, the Administrator role cannot be manually linked to or removed from a folder. Any custom role created by copying the Administrator role inherits this same visibility to all folders at all times, regardless of whether or not the role is manually linked to or unlinked from folders.

The Manage Custom Reports analytics privilege enables a user role to create and save custom reports in any report folder regardless of whether the individual user has visibility access to folders.

To assign visibility to shared report folders

- 1** Click the Analytics tab.
- 2** Click Folders in the Manage pane. The Folders List page displays all subfolders for the Shared Custom Analyses parent folder.
NOTE: All users have visibility to the Shared Custom Analyses root folder.
- 3** Select a folder, as follows:
 - a** If the folder where you want to set up visibility is a top-level folder, click the folder name.
 - b** If the folder where you want to set up visibility is a subfolder, click the Subfolders link for the parent folder until you reach the appropriate folder, then click the folder name.
- 4** To give specific roles visibility to the folder:
 - a** In the Folder Details page, click Add Roles.
 - b** Click the Lookup icon next to each Role field to link user roles.
 - c** Choose an Access Level (either Read or Change/Delete) from the drop down menu.
 - d** Click Save.
- 5** To remove a role that was previously given visibility to the folder:
 - a** In the Folder Details page, in the record-level menu for the role, select Remove.
 - b** Click OK.
- 6** To edit the access level for a role that was previously given visibility to the folder:
 - a** In the Folder Details page, in the record-level menu for the role, select Edit.
 - b** In the Edit Role Access page, modify the Access Level.
 - c** Click Save.

TIP: When you set visibility for a subfolder, you can click the folder name in the Parent Folder field to return to the Folder Details page for the parent folder.

Sharing Private Reports

Visibility to your private reports folder is restricted to the Oracle CRM On Demand session user only. The My Analyses folder contains reports created by the user and then stored as private. Users who have the Manage Custom Reports privilege can share Private reports with others by saving them in the Company Wide Shared Folder.

To share a private report

- 1 In Oracle CRM On Demand, click the Analytics tab.
- 2 On the Home page, locate and open an analysis.
- 3 When the analysis opens, click Edit.
- 4 In the upper-right corner, click the Save As icon.
- 5 In the Save As dialog box, select a destination folder (such as Company Wide Shared Folder) within the Shared Folders folder, and click OK.

About Sharing and Hiding Prebuilt Reports

Prebuilt reports are shared to all company users.

The Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege controls whether or not shared prebuilt analyses are exposed to users for specific roles. If Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses is enabled for a user role, all shared prebuilt analyses appear on their Analytics tab. If the privilege is not enabled for the user role, then all prebuilt analyses are hidden.

To hide specific shared prebuilt reports and display others, deselect the Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege. This hides all shared prebuilt reports. Then to share specific prebuilt reports, go to Analytics, open the report that you want to share, and save it in a shared folder within Company Wide Shared Folder. Configure the shared folder visibility as needed.

NOTE: The Access Analytics Reports - View Prebuilt Analyses privilege determines whether or not you have access to prebuilt reports. If you do not have this privilege enabled, regardless of where you access the reports from, such as the Analytics tab, Home page, dashboard, Web applet, or Web tab, the reports are not displayed, and you might get an error message.

Rapor Verilerini Gözden Geçirme

Rapor verileri listelerde, tablolarda, grafiklerde veya çizgelerde gösterilir. Birçok rapor için, aynı verileri farklı bir bakış açısıyla yeniden düzenlemek için farklı kategoriler seçebilirsiniz. Örneğin, firmalarınızı önce bölge bazında gruplanmış olarak, ardından da seçimi değiştirerek aynı verileri sektör bazında gruplanmış olarak görüntüleyebilirsiniz.

Listeler ve tablolar için, aşağıdakiler hariç, anlamsız değerler boş alanlar olarak görünür:

Negatif sayılar olarak görünen Firma No, İlgili Kişi No gibi no alanları

Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36

Mart 2018 **1363**

Belirtilmemiş olarak görünen Firma Adı, İlgili Kişi Tam Adı, Özlel Nesne 1 Adı gibi kayıt tipi adı alanları Ayrıca, grafikler ve çizgeler için, ilgili segmenti kapsayan kayıtları görmek üzere her segmentte detaya gidebilirsiniz.

Görelî ve mutlak sayıların karşılaştırılması için birçok grafik raporunda destekleyen veri metrikleri de gösterilir.

Raporun perspektifini değiştirmek için

Aynı verileri farklı bir bakış açısıyla yeniden düzenlemek için açılan listeden başka bir kategori seçin.

Grafikteki veya tablodaki bir segmenti kapsayan kayıtları görüntülemek için

Grafikte, pasta grafiğın veya çubuk grafiğın bir segmentine tıklayın.

Söz konusu segmente katkıda bulunan temel iş fırsatlarının, firmaların veya servis isteklerinin listesi görünür.

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
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.
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](#) (sayfa 1364)

[Reviewing Report Data](#) (bkz. "[Rapor Verilerini Gözden Geçirme](#)" sayfa 938)

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](#) (bkz. "Analizleri Yönetme" sayfa 933).

Manage Analyses. Click this link to delete or rename an existing analysis. For more information, see [Managing Analyses](#) (bkz. "Analizleri Yönetme" sayfa 933).

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](#) (bkz. "Raporlarda Konu Alanları Hakkında" sayfa 954).

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](#) (bkz. "[Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında](#)" sayfa 950).

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 (bkz. "[Adım 1: Ölçüt Tanımlama](#)" sayfa 1178)

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 (bkz. "[Adım 2: Yerleşimler Oluşturma](#)" sayfa 1205)

Add charts or tables (optional) to include graphical or alternative representations of the data.

3 Step 3: Defining Prompts (Optional) (bkz. "[Adım 3: Bilgi İstemlerini Tanımlama \(İsteğe Bağlı\)](#)" sayfa 1254)

Add prompts that allow users to specify filter values when they run the report.

4 Step 4: Reviewing Reports (bkz. "[Adım 4: Raporları Gözden Geçirme](#)" sayfa 1259)

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)

Record Type	Historical or Real-Time	Subfolder Name
Opportunity	Historical and Real-Time	Opportunity Picklist Fields (User Language)
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. If the value is set to Unspecified, then this text appears in the company selected language.	Unspecified. 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](#) (bkz. "[Rapor Performansi Hakkında](#)" sayfa 1302) and [Optimizing Performance](#) (bkz. "[Performansi Optimize Etme](#)" sayfa 1303).

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](#) (bkz. "Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında" sayfa 1352).

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 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](#) (sayfa 1384)

[Account Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1384)

[Account and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (bkz. "[Account and Competitor History Analytic Subject Area](#)" sayfa 1386)

[Account and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1389)

[Account and Related Account Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1393)

[Account Contact Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1396)

[Account History Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1398)

[Account Team Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1401)

[Activity History Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1402)

[Asset History Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1405)

[Call Activity Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1407)

[Campaign Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1410)

[Campaign Response Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1412)

[Contact Addresses Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1415)

[Contact Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1416)

[Contact Interests Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1418)

[Contact Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1420)

[Contact Team Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1422)

[Deal Registration Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1423) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)

[Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1426) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)

[Dealer History Analytic Subject Area](#) (bkz. "[Bayi Tarihi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1007) (Oracle CRM On Demand Automotive Edition only)

[Event History Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1429)

Analytics

- [Household Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1432) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Lead Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1435)
- [MDF Request Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1437) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1440)
- [Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1443)
- [Opportunity Contact History Analytic Subject Area](#) (bkz. "[İş Fırsatı İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1025)
- [Opportunity Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1447)
- [Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1450)
- [Opportunity Team Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1453)
- [Partner History Analytic Subject Area](#) (bkz. "[İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1033) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)
- [Pipeline Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1456)
- [Portfolio Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1458) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)
- [Product Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1460)
- [Quote Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1462)
- [Sales Stage Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1464)
- [Service Request Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1466)
- [Shared Address Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1469)
- [Solutions Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1471)
- [Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area](#) (sayfa 1473)
- [Usage Tracking Analysis Analytic Subject Area](#) (bkz. "[Kullanım İzleme Analizi - Analiz Konu Alanı](#)" sayfa 1056)

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](#) (bkz. "[Firma İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1063)
- [Account Contacts Reporting Subject Area](#) (bkz. "[Firma İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1063)
- [Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1484)
- [Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1486)
- [Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1489)

[Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1492)

[Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1495)

[Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1499)

[Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1501)

[Assessments Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1516)

[Assets Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1519)

[Business Planning Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1521)

[Campaigns Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1524)

[Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1527)

[Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1529)

[Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1531)

[Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1534)

[Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1536)

[Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1539)

[Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1541)

[Events Reporting Subject Area](#) (bkz. "[Olaylar Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1125)

[Forecasts Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1546)

[Households Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1551) (Oracle CRM On Demand Financial Services Edition only)

[Leads Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1555)

[Opportunities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1558)

[Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1561)

[Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1564)

[Opportunity Contacts Reporting Subject Area](#) (bkz. "[İş Fırsatı İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1148)

[Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1567)

[Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1570)

[Orders Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1571)

[Partners Reporting Subject Area](#) (bkz. "[İş Ortakları Raporlama Konu Alanı](#)" sayfa 1155) (Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition only)

[Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1575) (Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition only)

[Quotes Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1578)

[Service Requests Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1580)

[Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1583)

[Solutions Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1585)

[Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1587)

[Vehicles Real-Time Reporting Subject Area](#) (sayfa 1589)

The following table shows the five types of subject areas that Analytics uses.

Subject Area Type	Description
Simple	<p>This subject area type consists of a single fact table that contains all the metrics of the driving record type. The report always provides a result that can be understood. In other words, whatever combination of attributes and metrics you select for your report, the report always returns a result that reflects the data in Oracle CRM On Demand.</p> <p>Simple subject areas are appropriate when you want to report on a single set of metrics. They allow you to drill down on the detail in transactional data.</p>
Multi-fact	<p>This subject area type consists of two or more fact tables at different dimensional levels. The fact tables are joined by conformed (shared) dimensions. Multi-fact allows you to perform combined fact analysis.</p> <p>Not all dimensions have a relationship with all the fact tables. For example, the quota metric table has a relationship only with the Owned By User, Quota, and the Date dimensions. These dimensions are also called conforming dimensions in dimensional-modeling terminology. In a multi-fact subject area, if you select attributes from a dimension and a metric from a fact, and they have no direct relationship with each other, then your report will not work correctly. In some cases, the metric field is empty, or an error appears in the report.</p> <p>Multi-fact subject areas are appropriate when you want to report on multiple, yet related, sets of metrics.</p>
Summary	<p>This subject area type consists of a single summarized fact table. It allows you to perform summary analysis of metrics using a key dimension. It is called <i>summary</i>, because it provides summary information for a specific dimension or record type in Oracle CRM On Demand analytics, such as the Account record type. From this subject area, you can obtain all the CRM functionality related metrics, such as sales revenue, service request, activity, and lead metrics.</p> <p>Summary subject areas are appropriate when you want summaries of metrics, using a key dimension, but without analyzing these metrics, using other dimensions.</p>
Many-to-Many (M:M)	<p>This subject area type represents both many-to-many and one-to-many relationships between two record types. It contains a fact table but it might also be a subject area without a fact table.</p> <p>The one-to-many relationship between Custom Object 1 and Account can also be reported from this subject area. However, if you want to report on the many-to-one relationship between Account and Custom Object 1, then do not use this subject area. The Custom Object 1 subject area, which is a</p>

Subject Area Type	Description
	<p>simple design subject area, allows you to report on all of the many-to-one relationships between all the standard record types and Custom Object 1.</p> <p>The Many-to-Many subject areas are the only ones that you can use to report on the many-to-many and one-to-many relationships between record types.</p>
Federated	<p>This subject area type brings all the dimension and metric folders under a single subject area. It allows you to create reports on all record types and their associated record types, and so there is no single driving record type in this subject area type. You can report on both one-to-many and many-to-one relationships between the new custom objects (Custom Object 4-Custom Object 12) and other record types, but not on many-to-many relationships.</p> <p>The Advanced Custom Objects subject area is the only one that belongs to this subject area type. It is also the only one that allows you to report on the relationship between Custom Object 4-Custom Object 15 with other standard objects, including Custom Object 1, 2, and 3. All types of relationships can be reported on, using this subject area, except the many-to-many relationship.</p>

The first four types of subject areas mentioned (Simple, Multi-Fact, Summary, and Many-to-Many) are standard subject areas. The fifth type of subject area is a federated subject area for new custom objects.

Standard Subject Areas

Standard subject areas are intended to report on the relationship among standard record types, including Custom Object 1, 2, and 3. Standard record types and Custom Objects 1, 2, and 3 can have the following relationships:

One-to-many

Many-to-one

Many-to-many

Oracle CRM On Demand provides dedicated subject areas that allow the reporting of a many-to-one relationship between a standard record type and other record types. For example, the Opportunities subject area allows the reporting of an opportunity record type's relationship with other record types. Dedicated subject areas also allow the reporting of a many-to-many relationship between two record types. For example, the Opportunity and Partner History subject area allows the reporting of a many-to-many relationship between opportunity and partner record types.

Federated Subject Area

The Federated subject area type allows reporting of Custom Object 4 to Custom Object 15 with other standard objects, including Custom Object 1, 2, and 3. The Advanced Custom Objects subject area is an exclusive subject area of this type, included in this release, which unites the reporting of custom objects and their associated objects under a single subject area.

Analytics

This approach provides more complete functionality in terms of record types and their related record types. The concept of a single driving record type is no longer applied. The lack of a driving record type means that you must always add a default metric to the report. Because a federated subject area does not have a single driving object, the report must always contain a metric in order to choose a relationship path among objects. In non-Federated subject areas you do not need to choose a metric because the relationship is defined already in the repository using an implicit fact metric.

The Advanced Custom Object subject area provides access to all of the related record type metrics. From this subject area, you can build a summary report for all the related metrics, including all the record types in Oracle CRM On Demand.

With the Advanced Custom Objects subject area, you can build reports that show the one-to-many and many-to-many relationships for all record types. In the many-to-many design, you must use the Account and Custom Object 1 subject area to report on the one-to-many relationship, and you must use the Custom Object 1s subject area to report on the one-to-many relationship between other record types and Custom Object 1. By using the Advanced Custom Object subject area, you can have access to both types of relationships. However, a many-to-many report is not available in this subject area.

The following table shows the subject area for the new custom objects.

Subject Area Name	Subject Area Type
Custom Object Subject Area	
Advanced Custom Objects	Advanced or Federated

Record Type Renaming in Analytics

Oracle provides record type renaming in analytics for all standard record types. Company administrators can rename record types in Oracle CRM On Demand. These new names are reflected in the analytics part of Oracle CRM On Demand. The renamed record types appear with their new names in subject areas, reports, and dashboards. For example, if a company administrator changes the account record type name to *Physician* in Oracle CRM On Demand, then the word *Account* is replaced in all of the answers and subject areas. So, the subject area *Account Address* becomes *Physician Address*. The subject area *Account Metrics* becomes *Physician Metrics*, and so on. However, record type renaming is currently not supported for report and dashboard names.

Row_ID and Object ID

For each record type in a subject area (such as account, activity, asset, and so on) the Row_ID field in the database is mapped to a field named <object> ID, for example, one of the following: Account ID, Lead ID, Service Request ID, and so on.

Account Addresses Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and addresses. In other subject areas, it is possible to report only the primary address of an account. However, this subject area allows the reporting of all addresses of an account along with their custom fields as well as an address shared by multiple accounts. This subject area has no metrics.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Relationship Type

Many-to-many

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

Analytics

Account

Address

Metrics

None

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Account Address Custom Fields folder is mapped to only the custom fields of the Account Addresses. If a shared address is associated to an account, only the custom fields added through the Edit option to the account addresses are available for reporting, not the custom fields of the shared address.

Account and Competitor History Analytic Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the competitor dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports to show all the competitors for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts, accounts that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The complete attributes that define the competitor account relationship, and which are available for reporting include the following:

Primary Contact

Role

Reverse Role

Start Date

End Date

Strengths

Weaknesses

Comments

Relationship Type

Many-to-many

1386 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Account Competitor

Analytics

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

Analytics

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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- 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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Campaign

Date

Owned By User

Related Account

Relationship Contact

Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Archived Leads
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of SRs
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Potential Revenue
- Potential Revenue (000)
- Average (Avg) Potential Revenue
- Avg Open SR Age

Analytics

- Avg Days to Close SR
- Avg Minutes to Close SRs
- Avg Open SR Age (Minutes)
- Avg Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Avg Closed Revenue
- Revenue
- Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Avg Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue (000)

Usage Notes

This subject area is one of a group of related subject areas. All the subject areas in this group have the same metrics and share most of the same dimensions. The only difference between them is that the first dimension in the dimension list is specific to the subject area. The subject areas in this group are as follows:

Account and Competitor History

Account and Partner History

Account and Related Account History

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Account Contact Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and contacts. You can use it to report on all contacts associated with an account or a contact that is shared by multiple accounts. You cannot use this subject area to report on accounts that are not associated with any contact, or to report on contacts that are not linked to an account. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

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

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Campaign

Date

Owned By User

Principal Partner Account

Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Archived Leads

Analytics

- 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

Analytics

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 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
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Lead

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Analytics

Activity

Campaign

Contact

Date

Dealer

Event

Lead

Opportunity

Owned By User

Quota

Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Activity Metrics

- Activity Custom Metrics
- Activity Metrics by Created Date
 - Number (#) of Activities (Created Date)
 - Number (#) of Appointments (Created Date)
 - Number (#) of Closed Activities (Created Date)
 - Number (#) of Open Activities (Created Date)
 - Number (#) of Tasks (Created Date)
- Activity Metrics by Other Dates
 - Number (#) of Appointments (End Date)
 - Number (#) of Appointments (Start Date)
 - Number (#) of Tasks (Due Date)
- Number (#) of Accounts with Activities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Appointments Scheduled
- Number (#) of Calls Dialed
- Number (#) of Calls Reached
- Number (#) of Closed Activities
- Number (#) of Open Activities

Quota Metrics

- Quota Value

Usage Notes

The Account, Activity, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

User Time Zone Enabled Fields

Normally, all times included in Analytic subject area reports display the company's time zone to ensure consistent time information no matter who generates the reports. The Activity dimension includes the following fields:

End Time

End Time User Time Zone

Start Time

Start Time User Time Zone

The End Time and Start Time fields report the activity time in the company's time zone. The End Time User Time Zone and Start Time User Time Zone fields report the same information as the standard fields do but in the user's local time zone.

Asset History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze asset metrics by account, asset, product, and user dimensions. It allows you to track assets and products sold to a customer or company. This subject area is one of the rare subject areas where the visibility to asset records is based on the visibility of the associated account records.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the

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

This subject area has the following dimensions:

Account

Asset

Date

Owned By User

Product Category

Product

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Asset Metrics

- Asset Metrics by Purchase Date

- Number (#) of Assets
- Purchase Price
- Quantity
- Average (Avg) Purchase Price
- Average (Avg) Quantity
- Asset Metrics by Ship Date
 - Number (#) of Assets
 - Purchase Price
 - Quantity
 - Average (Avg) Purchase Price
 - Average (Avg) Quantity
- Number (#) of Assets
- Purchase Price
- Quantity
- Average (Avg) Purchase Price
- Average (Avg) Quantity

Usage Notes

You can analyze the Asset metrics by the Owned By User dimension. The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Call Activity Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Call Activity History subject area enables sales managers and sales representatives to analyze call activity data by account, contact, activity, owner, product, product category, and date. Unlike the Activity History subject area, the Call Activity History subject area's metrics are based on the Life Sciences record types related to the activity including: Products Detailed, Samples Dropped, Sample Requests, Sample Request Items, and Promotional Items Dropped. This means that activities that do not have records for one or more of these related child record types cannot be reported on using this subject area.

You can use the Product Category dimension to summarize call activity metrics for different levels of a product hierarchy, such as brand, submarket, and market.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account
Contact
Call Activity
Campaign
Contact
Date
Opportunity
Owned By user
Product
Product Category
Products Detailed
Sample Request
Samples Dropped

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Call Activity Metrics

- Products Detailed Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
- Sample Request Custom Metrics
- Samples Dropped Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Number
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Call Activities
- Number (#) of Call Details by Product

Analytics

- Number (#) of Call Products Detailed
- Number (#) of Call Promotional Items Dropped
- Number (#) of Call Sample Request Items
- Number (#) of Call Sample Requests
- Number (#) of Call Samples Dropped
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Promotional Items Dropped
- Number (#) of Sample Request Items
- Number (#) of Samples Dropped

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level. You can report on attendee call, account call, and professional call records and their associated metrics.

The Number (#) of Contacts shows the quantity of distinct primary contacts, not all the contacts associated with the call.

Campaign Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area enables the comprehensive analysis of campaigns by campaign, user, and date dimensions. It allows you to analyze campaign results, performance, and the return on investment (ROI). It also contains metrics to help resolve problems in achieving campaign goals and optimizing future campaigns.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- 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

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

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

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

1416 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz.

[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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
-------------	-------------------------------

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
- 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
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

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

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

Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Automotive Edition uygulamasında kullanılabilir.

İş Amacı

Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı, servis istekleri ve aktivitelerle ilgili olarak bayi tarihçesini analiz etme yeteneği sağlar.

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

Bayi

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Bayi Metrikleri

- Özel Bayi Metrikleri
- Bayi Sayısı
- Servis İsteği Sayısı
- Aktivite Sayısı
- Açık Aktivite Sayısı
- Kapatılan Aktivite Sayısı

Kullanım Notları

Yok

Event History Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Life Sciences Edition.

Business Purpose

An event can be any type of promotional or educational event that is attended by sales personnel or other professionals. From a company's perspective, the following are the event types:

Sales Representative Level. Executed by a manager or one or more sales representatives.

Corporate or National Level. A national training event or meeting targeted at a specific group of professionals.

You can plan events at the national level for either a specific product or period and then allocate resources by region, district, or sales representative. For example, pharmaceutical companies require metrics and information about medical events to align sales and marketing activities. From a compliance perspective, reports provide information to companies, so that companies can control their budgets and ensure that there is little or no deviation.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
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:

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.

Analytics

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
-------------	-------------------------------

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

Analytics

- Avg Total Household Income
- Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities
 - Avg Total Household Liabilities
- Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth
 - Avg Total Household Net Worth
- Total Contact Assets
 - Total Assets
 - Avg Total Assets
- Total Contact Expenses
 - Total Expenses
 - Avg Total Expenses
- Total Contact Income
 - Total Income
 - Avg Total Income
- Total Contact Liabilities
 - Total Liabilities
 - Avg Total Liabilities
- Total Contact Net Worth
 - Total Net Worth
 - Avg Total Net Worth
- Household Custom Metrics
- Number (#) of Rolled Up Contacts
- Number (#) of Rolled Up Service Requests
- Number (#) of Rolled Up Leads
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Contact Service Requests
- Number (#) of Contact Leads
- Number (#) of Households

Usage Notes

The Contact dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Lead Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the lead metrics by account, account territory, campaign, contact, date, lead, opportunity, owned by user, and principal partner account. This subject area contains record types that refer to metrics that analyze the lead quality, lead conversion, and revenues associated with leads.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Principal Partner Account

Campaign

1438 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Analytics

- 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

1440 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Analytics

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Account Territory

Campaign

Date

Opportunity

Opportunity Competitor

Owned By User

Primary Contact

Relationship Contact

Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Opportunity Metrics

- Opportunity Custom Metrics
- Opportunity Metrics by Open Date
 - Number (#) of Open Opportunities

- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
- Closed Revenue
- Expected Revenue
- Revenue
- Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Number (#) of Wins
- Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or the amount of revenue.)
- Avg Sales Cycle
- Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
- Opportunity Loss Rate
- Revenue
- Expected Revenue
- Closed Revenue
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Open Opportunities
- Number (#) of Contacts with Opportunities (Optys)
- Number (#) of Wins
- Average Number (Avg #) of Days in Stage
- Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or amount of revenue.)
- Avg Sales Cycle
- Opportunity Win Rate (Definition: The total number of win opportunities divided by the total number of won and lost opportunities.)
- Opportunity Loss Rate
- Quarter Ago Opportunity Revenue
- Quarter Ago Closed Revenue

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts. This subject area is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the partner account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports that show all the partners for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and partner accounts, opportunities that do not have an association with at least one partner account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the partner account relationship that are available for reporting include the following:

Primary Contact

Role

Reverse Role

Start Date

End Date

Strengths

Weaknesses

Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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.

İş Fırsatı İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur.

İş Amacı

Bu konu alanında, bir iş fırsatı ile ilişkili tüm ilgili kişiler hakkında veya birden çok iş fırsatı ile ilişkili bir ilgili kişi hakkında raporlama yapabilirsiniz. Diğer iş fırsatı konu alanlarında yalnızca iş fırsatının birincil ilgili kişisi hakkında raporlama yapabilirsiniz. Bu konu alanında metrik yoktur.

İlişki Tipi

Çok Noktadan Çok Noktaya

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutları sunar:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Metrikler

Yok.

Kullanım Notları

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

İlgili Kişi

İş Fırsatı

Opportunity Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunities by account, territory, campaign, contact, territory, owner, and date dimensions. This subject area consists of two or more fact tables and includes opportunity and quota metrics. Opportunity metrics are defined at the lowest level of detail in this subject area. So, you can analyze the metrics for all dimensions. However, quota metrics are at a higher level of detail and can be analyzed only by the following limited dimensions: Date (Month), Quota, and Owner.

Relationship Type

Multi-fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Service Request	All optimized fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- Revenue
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Number (#) of Wins
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
 - Opportunity Loss Rate
-
- Revenue
 - Expected Revenue
 - Closed Revenue
 - Number (#) of Opportunities
 - Number (#) of Open Opportunities
 - Number (#) of Contacts with Optys
 - Number (#) of Wins
 - Average Number (Avg #) of Days in Stage
 - Avg Deal Size (Definition: The average size of each sale for each customer, expressed as the number of units or revenue amount.)
 - Avg Sales Cycle
 - Opportunity Win Rate (Definition: The number of win opportunities divided by the number of won and lost opportunities.)
 - Opportunity Loss Rate
 - Quarter Ago Opportunity Revenue
 - Quarter Ago Closed Revenue

Quota Metrics

- Quota Value

Usage Notes

The Account and Primary Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Opportunities Reporting subject area and the Opportunity Historical Analytic subject area provide different metrics. Before selecting one of these subject areas, review the provided metrics in both to make sure you use the subject area that best suits your needs,

Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunity product revenues by account, account territory, partner, campaign, opportunity, opportunity product, owned by user, product, and product category. Because each recurring product-revenue record might have a different start date, this subject area is at the most granular level of detail and contains one row for each recurring product-revenue record within the opportunity. Given the high level of detail of this subject area, it provides the greatest flexibility to roll up data at any level of the supported dimensions. This subject area also contains the quota dimension and metrics, which allow you to report on both opportunity product revenue and quota metrics in the same report.

Relationship Type

Multi-fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Campaign

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Account Territory

Campaign

Date

Opportunity

Opportunity Product Revenue

Owned By User

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:

Account

Opportunity

Opportunity Team

Owned By User

Metrics

None.

Usage Notes

Data Visibility. If the Historical Subject Area settings you defined in your profile is Manager Visibility or Team Visibility, this subject area uses the Team Visibility mode and you can report on all the opportunities for which you are either the owner or a team member. If the setting defined in your profile is Full Visibility, opportunities either owned by you or your subordinates or the records in which you or your subordinates are added as team members can be reported upon.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı yalnızca Oracle CRM On Demand Ortak İlişkisi Yönetimi Sürümü'nde kullanılabilir.

İş Amacı

İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları konu alanı iş ortağı tarihçesini analiz etme yeteneği sağlar. İş ortağına ve bölgeye göre satış olanaklarını, iş fırsatlarını ve geliri analiz edebilirsiniz.

İlişki Tipi

Basit

1454 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İş Ortağı

Bölge

Kullanıcının Sahip Olduğu

Tarih

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi şu şekildedir:

Sahip İş Ortağı Metrikleri

- İş Fırsatları Sayısı
 - İş Fırsatları Sunan İş Ortağı Sayısı
 - Kazanma Sayısı
 - Kapatılan Ortalama Gelir
 - Ortalama İş Fırsatı Kapatma Günü Sayısı (Tanım: İş fırsatını kapatmak için geçen toplam gün sayısının kazanma sayısına bölünmesi.)
 - Kapatılan Gelir
 - Kapatılan Gelir (000)
 - Kapatılan Ürün Geliri
 - Ürün Kapatılan Geliri (000)
 - Ürün Geliri (000)
 - Satış Olanağı Sayısı
 - Arşivlenen Satış Olanakları Sayısı
 - Yeterlilik Kazanan Satış Olanakları Sayısı
 - Reddedilen Satış Olanakları Sayısı
 - İş Fırsatına Dönüştürülen Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısı.)
 - Kazanılan İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı (Tanım: İş fırsatına dönüştürülen ve Kapatıldı/Kazanıldı satış aşamasında olan satış olanaklarının sayısı.)
 - Kayıp İş Fırsatıyla Sonuçlanan Satış Olanakları Sayısı
 - Satış Olanağını Dönüştürmeye Kadarki Ortalama Gün Sayısı (Tanım: Satış olanağının oluşturulduğu tarihten satış olanağının dönüştürüldüğü tarihe kadarki gün sayısının iş fırsatına dönüştürülen satış olanaklarının sayısına bölünmesi.)
 - Ortalama Takip Satış Olanağı Günü Sayısı
 - Ortalama Potansiyel Gelir

- Potansiyel Gelir
- Potansiyel Gelir (000)
- Satış Olanaklarına Sahip İş Ortağı Sayısı
- Özel İş Ortağı Metrikleri
- İş Ortağı Sayısı

Kullanım Notları

Yok

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

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

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.

Analytics

- 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
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

1460 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Analytics

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
- 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.

1462 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Field

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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
- 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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer

Analytics

şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Asset

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Asset

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.

Analytics

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

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

Analytics

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

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

Optimized Filter Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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)

Analytics

- Avg Amount Requested (Submitted Date)
- Avg Quantity (Submitted Date)
- Quantity (Submitted Date)
- Number (#) of Special Pricing Requests
- Amount Authorized
- Amount Authorized (000)
- Amount Requested
- 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

Kullanım İzleme Analizi - Analiz Konu Alanı

Kapasite

Bu konu alanı, Oracle CRM On Demand uygulamasının tüm sürümlerinde mevcuttur. Bu konu alanına erişim Kullanım İzleme ayrıcalığını gerektirir. Yönetici kullanıcı rolüne bu ayrıcalık öndeğer olarak atanır.

1476 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

İş Amacı

Bu konu alanı Kullanım İzleme ayrıcalığı olan kullanıcıların kendi şirketlerindeki Oracle CRM On Demand kullanımını analiz etmelerini sağlar. Şirketler Oracle CRM On Demand uygulamasında aşağıdaki uygulama alanlarının kullanımını analiz edebilir:

Uygulama kullanımı

Kullanıcı benimse

Kurulum ve konfigürasyon

İlişki Tipi

Basit

Boyutlar

Bu konu alanı, aşağıdaki boyutlara sahiptir:

İçerik

Tarih

Nesne Tipi

Kullanıcı

Kullanıcı Giriş Geçmişi

Metrikler

Bu konu alanı için metriklerin tam listesi ve depolandıkları ilgili alanlar şu şekildedir:

Aşağıdaki tabloda Analiz Performansı metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler sorguların performansını temsil eder.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
İstek Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında rapor adına ve kumanda tablosu adına göre istek sayısı. Bir rapor, aynı zamanda bir kumanda tablosunda kullanılabilirse, rapor için istek sayısı yalnızca çalıştırıldığı yerdeki istekleri yansıtır. Bir kumanda tablosunda genellikle birden çok rapor olduğundan, raporların hesaplanmasında kullanılan sayıya kumanda tablosunda çalıştırılan istekler dahil edilmez.

Analytics

Başarısız Deneme Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında rapor kumanda tablosu adlarına göre istek başarısızlığı sayısı.
Ortalama Yanıt Süresi (s)	Evet	Evet	Evet	İstekler için ortalama yanıt süresi (saniye cinsinden).

Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Uygulama Kullanımı metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler, kaç kaydın oluşturulduğu, güncellendiği ve silindiği gibi çeşitli uygulama nesnesi tiplerinin kullanımını gösterir. Tabloda *Evet* olması bu metriğin alan için kullanılabilir olduğunu gösterir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
Oluşturulan Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre oluşturulan kayıt sayısı
Güncellenen Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre güncellenen kayıt sayısı
Silinen Kayıt Sayısı	Evet	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından nesneye göre silinen kayıt sayısı

Aşağıdaki tabloda Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Sayfa Görünüm Performansı metrikleri gösterilmiştir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Hafta)	Nesne Tipi	Açıklama
İstek Sayısı	Evet	Evet	Evet	Hafta bazında sayfaya göre istek sayısı
Ortalama Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için ortalama yanıt süresi (milisaniye cinsinden)
En Fazla Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için en fazla yanıt süresi (milisaniye cinsinden)
En Az Yanıt Süresi (ms)	Evet	Evet	Evet	Sayfa görünümleri için en az yanıt süresi (milisaniye cinsinden)

NOT: En Fazla Yanıt Süresi ve En Az Yanıt Süresi değerleri, sadece bu özellik kullanılabilir hale geldikten sonra yüklenen sayfa görünümü kayıtları için kullanılabilir. Oracle CRM On Demand Sürüm 25 ve önceki sürümlerde yüklenen sayfa görünümü kayıtlarındaki değerler, bu veriler bu sürümlerde kaydedilmediği için NULL (boş) olur.

Aşağıdaki tabloda Kurulum ve Konfigürasyon metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler en son Oracle CRM On Demand kurulumu ve konfigürasyonunun, kullanım izleme verilerinizin artımlı yenilenmesi anında var olan bir kesittir. Hiçbir boyut düzeyinde yakalanmadıklarından kurulum ve konfigürasyon metrikleri benzersizdir.

Metrik	Açıklama
Yönetici Sayısı	Aşağıdaki ayrıcalıklardan herhangi biri verilmiş olan yönetici sayısı: Şirketi Yönet, Şirketi Yönet - Para Birimlerini Tanımla, Şirketi Yönet - Tüm Parolaları Sıfırla, Temaları Yönet, İçeriği Yönet, İçeriği Yönet - Ekleri ve Detay Sayfası Resimlerini Yönet, Defterleri Yönet, Bölgeleri Yönet, Kullanıcıları Yönet, Roller ve Erişimi Yönet, Kullanıcıları ve Erişimi Yönet - Vekil Kullanıcıları Yönet
Atama Kuralı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan atama kuralı sayısı
Defter Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan defter sayısı
Para Birimi Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında etkinleştirilen para birimi sayısı
Özel Alan Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan özel alan sayısı
Özel Nesne Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında dağıtılan özel nesne sayısı
Özel Sekme Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan özel Web sekmesi sayısı
Grup Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan grup sayısı
Dil Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında etkinleştirilen dil sayısı
Ürün Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan ürün sayısı
Satış Süreci Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında tanımlanan satış süreci sayısı
Bölge Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan bölge sayısı
Web Ek Programı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan Web ek programı sayısı
Web Bağlantısı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanılan Web bağlantısı sayısı
İş Akışı Sayısı	Oracle CRM On Demand uygulamasında ayarlanan iş akışı sayısı

Aşağıdaki tabloda Kullanıcı Benimseme metrikleri gösterilmiştir. Bu metrikler şirketlerin Oracle CRM On Demand uygulamasının kullanıcılar tarafından benimsenme durumunu izlemelerini ve analiz etmelerini sağlar. Tabloda *Evet* olması bu metriğin alan için kullanılabilir olduğunu gösterir.

Metrik	Kullanıcı	Tarih (Ay)	Açıklama
Aktif Kullanıcı Sayısı	Hayır	Evet	Uygulamada mevcut aktif kullanıcı sayısı

Son Girişten Sonraki Gün Sayısı	Evet	Hayır	Kullanıcı tarafından son girişten sonraki gün sayısı
Vekil Kullanıcı Sayısı	Hayır	Evet	O aydaki mevcut vekil kullanıcı sayısı
Lisans Sayısı	Hayır	Hayır	Şirket profilinde tanımlanan lisans sayısı
Toplam Giriş Sayısı	Evet	Evet	Belirtilen ay boyunca bir kullanıcının oturum açma sayısı. Kullanıcı bir günde üç kez oturum açarsa bu, geçerli ayın değeri için 3 oturum açma olarak sayılır.
Benzersiz Giriş Sayısı	Evet	Evet	Belirtilen ay boyunca bir kullanıcının benzersiz oturum açma sayısı. Kullanıcı bir günde üç kez oturum açarsa bu, geçerli ayın değeri için 1 benzersiz oturum açma olarak sayılır.
Başarısız Giriş Sayısı	Evet	Evet	Ay bazında kullanıcı tarafından gerçekleştirilen başarısız giriş sayısı
Giriş Yüzdesi	Hayır	Evet	O ay giriş yapan kullanıcı sayısının aktif kullanıcı sayısına oranı.
Ortalama Aylık Giriş Sıklığı	Hayır	Evet	O ay yapılan benzersiz giriş sayısının o ay giriş yapan kullanıcıların sayısına oranı.

Kullanım Notları

Bu konu kullanım notları sağlar.

Kullanım İzleme Verileri Hakkında

Veri ambarındaki kullanım izleme verileri Oracle CRM On Demand uygulamanızdan alınan verilerle haftalık olarak yenilenir. Kullanım izleme verilerinin yenilenmesi hafta sonlarında gerçekleşir ve diğer verilerin gecelik ve artımlı olarak yenilenmesini takip etmez.

1480 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Kullanım izleme metrikleri sadece geçerli ay için yeniden hesaplanır ve hafta ayın sonunu kapsamıyorsa önceki ayın verileri yeniden hesaplanmaz. Örneğin, kullanım izleme ile ilgili artımlı yenileme 28 Mayıs 2010, Cuma günü çalıştırılırsa, kullanım izleme metrikleri Mayıs ayının tamamı için 1 Mayıs 2010 tarihinden başlanarak yeniden hesaplanır. Kullanım izleme ile ilgili artımlı yenileme 4 Haziran 2010, Cuma günü çalıştırılırsa, kullanım izleme metrikleri hem Mayıs hem de Haziran ayları için yeniden hesaplanır, çünkü bu hafta Mayıs ve Haziran aylarına paylaştırılmıştır.

Kullanım izleme metrikleri takvim ayları bazında özetlenir. Bu metrikleri şirketin mali takvimlerine göre analiz etmek mümkün olsa da, standart olmayan takvimleri olan şirketler için mali takvimle uyumlu olmazlar. Özellikle iki takvim ayının bir mali dönemde başladığı veya bir mali dönemde hiçbir takvim ayının başlamadığı, 4-4-5 veya 5-4-4 ya da özel takvim kullanıyorsanız, mali takvim tanımında bir gariplik olabilir. Bu gibi durumlarda, belirtilen bir mali dönemin kullanım izleme metrikleri büyüyebilir veya eksik olabilir.

Çoğu kullanım izleme verileri hafta düzeyinde yakalanır. Bazı kullanıcı benimseme metrikleri hafta düzeyinde yakalanmaz. Kurulum ve konfigürasyon metriklerinin tümü hafta düzeyinde yakalanır diyemeyiz. Kullanım izleme verileri hafta düzeyinde yakalandığından, ay, üç aylık dönem ve yıl bazında birleştirilebilir. Ancak, hafta düzeyinden daha düşük düzeylerde çalıştırılırsa sonuç üretmeyebilir.

Kullanıcı Oturum Açma Tarihesi Hakkında

90 günden daha eski kullanıcı oturum açma tarihesi verileri Oracle CRM On Demand uygulamasından düzenli olarak silinir. Bundan dolayı, Oracle CRM On Demand uygulaması bu sürüme ilk yükseltildiğinde Kullanım İzleme özelliği yaklaşık 90 günlük kullanıcı benimseme metriklerini destekleyebilir. Ancak, kullanıcı benimseme tarihesi verileri, Oracle CRM On Demand Analizindeki kullanıcı benimseme metriklerinin tarihsel eğilim analizini desteklemek üzere veri ambarında saklanır. Bu veriler Oracle CRM On Demand uygulamasından silindikten sonra da, bir sonraki tam yenilemeye kadar saklanır.

Kullanım İzleme Metrikleri

Kullanım izleme metrikleri takvim haftası bazında toplanır. 5-4-4, 4-4-5 veya özel mali takvim gibi standart dışı bir takvim kullanıyorsanız, bir mali ayın veya üç aylık dönemin diğer mali aylar veya üç aylık dönemler ile karşılaştırıldığında daha fazla veya daha az sayıda hafta içermesi olasıdır. Bundan dolayı, belirtilen bir aya ait metrikleriniz biraz büyümüş veya küçülmüş görünebilir. Şirketinizin metrikleri mali takvim ayları veya üç aylık dönemleri bazında analiz edildiklerinde, kendi mali takvim tanımlamalarıyla tam uyumlu değilse bu davranış beklenebilir.

İçerik Boyutu

İçerik boyutu Analiz Performansı metrikleri ve Sayfa Görünümü Performansı metriklerinde ortaktır.

Analiz Performansı metrikleri raporu oluşturmak için aşağıdaki koşulu filtrelemek için İçerik Kategorisi alanını kullanın:

İçerik kategorisi = Analiz

Sayfa Görünümü Performansı metrikleri raporu oluşturmak için aşağıdaki koşulu filtrelemek için İçerik Kategorisi alanını kullanın:

İçerik kategorisi = Sayfa Görünümü

Sayfa Görünümü Performansı metriklerini analiz ederken, kullanılabilir İçerik boyutu alanları yalnızca şunlardır: İçerik Kategorisi ve İçerik Adı. Sayfa Görünümleri Performansı için, İçerik Adı değeri ekranın başlığını gösterir. Analiz Performansı için, İçerik Adı değeri rapor veya kumanda tablosu adını gösterir.

Analizinizde raporların yolunu görüntülemek için İçerik boyutundaki İçerik Detayları alanını kullanın. İçerik Detayları, yalnızca İçerik Kategorisi Analiz olarak ayarlandığında ve İçerik Türü Paylaşılan Rapor/Kişisel Rapor olan içerik için görünür. Rapor yollarının formatı şu şekildedir:

Kullanıcının kişisel klasörünün yolu:

/users/<kullanıcı oturumu>

Örnek:

/users/analyticstest10#admin

Şirket paylaşılan klasörünün yolu:

/shared/Company_<numara>_Shared_Folder

Örnek:

/shared/Company_9999_Shared_Folder

Gömülü rapor yolunda şu sonek bulunur:

/_Emb

Analitik Performans Metrikleri

Analiz Performans metriklerini başka metriklerle birleştiremezsiniz. Sayfa Görünümü Performans metriklerini başka metriklerle birleştiremezsiniz. Performans ile ilgili bu iki metrik, birbirinden ve diğer metriklerin tümünden farklı detay düzeyleri kullanılarak depolanır. Analiz Performans metrikleri içerik, kullanıcı ve hafta düzeyinde yakalanır. Bu metrikler, her kullanıcı tarafından her seferinde bir rapor yürütüldüğünde toplanır ve hafta düzeyinde özetlenir. Ortalama yanıt süresi saniye cinsinden ölçülür.

Tersine, Sayfa Görünümü Performans metrikleri, sayfa ve hafta düzeyinde yakalanır. Bu metrikler, her sayfa için her görüntülemeye toplanır ve hafta düzeyinde özetlenir. Ortalama yanıt süresi milisaniye cinsinden ölçülür.

Analiz performans metrikleri, metrikleri tek tek kullanıcılar bazında raporlayabilir. Ancak, sayfa görünümü performansı yalnızca şirket düzeyindedir. Çoğu sayfa görünümünün başlığı vardır, ancak başlığı olmayan sayfa görünümünün kullanım performansı metriği *Diğerleri* olarak raporlanır. Analiz performans metrikleri paylaşılan ve kişisel kumanda tabloları için dahil edilir ancak dinamik sorgular için dahil edilmez. Sayfa görünümü ve analiz içerik adları şirket dil ödeğeri ve standart nesne adlandırması bazında metrikleri görüntüler. Kullanıcı dilini ve nesne adlandırmasını desteklemezler.

Kullanıcı Giriş Geçmişi Kısıtlamaları

Kullanıcı Giriş Geçmişi boyutu, kullanıcı girişinin Etkileşimli, Web Hizmetleri, Mobil gibi kaynağını belirtir. Bu boyut şu kısıtlamalara sahiptir:

Kullanıcı Giriş Geçmişi ile yalnızca aşağıdaki Kullanıcı Benimseme metrikleri kullanılabilir:

- Toplam Oturum Açma Sayısı (#)
- Başarısız Oturum Açma Sayısı (#)

Verilerin yalnızca geçerli ayı artımlı yenileme ile güncellenir.

Giriş Tipi sütunları için geçmiş veriler, artımlı yenileme ile güncellenmez.

NOT: Giriş Tipi değerleri, sadece bu özellik kullanılabilir hale geldikten sonra yüklenen Kullanıcı Giriş kayıtları için kullanılabilir. Oracle CRM On Demand Sürüm 29 ve önceki sürümlerde yüklenen Kullanıcı Giriş Geçmiş kayıtlarındaki değerler, bu veriler bu sürümlerde kaydedilmediği için NULL (boş) olur.

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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account
Account Revenue
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](#) (bkz. "[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#)" sayfa 1176). 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](#) (bkz. "Tahminler Raporlama Konu Alanı" sayfa 1127). In the Forecast subject area, you can combine forecast, quota, and account revenues into a single, queried report. Quota folder dimensions and metrics can be combined only with Owned by User folder dimensions and metrics.

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides a summary view of the operating metrics for a company's accounts. The account record type is the record type that you want to analyze. You can use this subject area to answer basis questions about account performance: Which companies have the highest number of service requests? Which companies have the largest number of opportunities? This subject area allows you to group and roll up these metrics at any level by account, account territory, and date dimensions. For a deeper analysis involving other business areas, you must use other subject areas.

Relationship Type

Summary

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
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:

Account

Campaign

Date Created

Owned By User

Territory

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Revenue
- Revenue (000)
- Average (Avg) Revenue
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Average (Avg) Closed Revenue
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Potential Revenue
- Average (Avg) Potential Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Product Closed Revenue (000)
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Request (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)

- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to report on the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the competitor dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. It allows you to create reports that show all the competitors for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and competitor accounts, accounts that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the competitor account relationship that are available for reporting include the following:

Primary Contact

Role

Reverse Role

Start Date

End Date

Strengths

Weaknesses

Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the

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

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](#) (bkz. "[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#)" sayfa 1176). The following dimensions in this subject area have optimized filtering fields:

Account

Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Revenue
- Revenue (000)
- Average (Avg) Revenue
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Average (Avg) Closed Revenue
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Potential Revenue
- Average (Avg) Potential Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Product Closed Revenue (000)
- Number (#) of Accounts
- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs

Analytics

- 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

Analytics

Date Created

Owned By User

Relationship Contact

Territory

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Revenue
- Revenue (000)
- Average (Avg) Revenue
- Closed Revenue
- Closed Revenue (000)
- Average (Avg) Closed Revenue
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Definition: The number of days to close an opportunity divided by the number of wins.)
- Potential Revenue
- Average (Avg) Potential Revenue
- Revenue
- Product Revenue (000)
- Product Closed Revenue
- Product Closed Revenue (000)
- Number (#) of Accounts

- Number (#) of Accounts with Opportunities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Wins
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads

Usage Notes

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the many-to-many relationship between accounts and related accounts. This subject area is almost identical to the account subject areas. The only difference is that it includes the related account dimension, which has a many-to-many relationship with the account record type. This subject area allows you to create reports that show all the related accounts for an account. Because this subject area represents the many-to-many relationship between accounts and related accounts, accounts that

Analytics

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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account
 Campaign
 Date Created
 Owned By User
 Related Account
 Relationship Contact
 Territory

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- 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

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Activity

Campaign

Contact

Lead

Opportunity

Service Request

Quota

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Activity

Campaign

Contact

Lead

Opportunity

Service Request

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

1500 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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*

Analytics

Custom Metrics, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Activity

Allocation

Campaign

Claim

Contact

Coverage

Custom Object 1

Custom Object 2

Custom Object 3

Custom Object 04

Custom Object 05

Custom Object 06

Custom Object 07

Custom Object 08

Custom Object 09

Custom Object 10

Custom Object 11

Custom Object 12

Custom Object 13

Custom Object 14

Custom Object 15

Custom Object 16

Custom Object 17

Custom Object 18

Custom Object 19

Custom Object 20

Custom Object 21

Custom Object 22

Custom Object 23

Custom Object 24

Custom Object 25

Damage

Financial Account

Financial Account Holder

Financial Account Holding

Financial Plan

Financial Product

Financial Transaction

Household

Insurance Property

Inventory Period

Involved Party

Analytics

Lead
Opportunity
Partner
Policy
Policy Holder
Portfolio
Product
Sample Inventory
Sample Transaction
Service Request
Solution
Transaction Item

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod veya UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account
Activity
Allocation
Campaign
Claim
Contact
Coverage
Custom Objects 1-25
Damage
Financial Account
Financial Account Holder
Financial Account Holding
Financial Plan

Financial Product
Financial Transaction
Insurance Property
Inventory Period
Involved Party
Lead
Opportunity
Policy
Policy Holder
Sample Inventory
Sample Transaction
Service Request
Solution

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Metrics

- Account Custom Metrics
- Number (#) of Accounts

Activity Metrics

- Number (#) of Accounts with Activities
- Number (#) of Activities
- Number (#) of Closed Activities
- Number (#) of Open Activities

Allocation Metrics

- 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

Analytics

- Number (#) of Accounts for Campaign
- Number (#) of Campaigns
- Number (#) of Campaigns Active
- Number (#) of Campaigns Completed
- Number (#) of Campaigns Planned
- Number (#) of Contacts for Campaign
- Number (#) of Leads for Campaign
- Number (#) of Opportunities for Campaign
- Number (#) of Wins for Campaign
- Percentage (%) of Budget (Definition: The cost multiplied by 100, then divided by the budgeted cost.)
- Percentage (%) of Lead Target Achieved (Definition: The number of leads multiplied by 100, then divided by the lead target.)
- Percentage (%) of Revenue Target Achieved (Definition: The closed revenue multiplied by 100, then divided by the revenue target.)
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
- Average (Avg) Closed Revenue for Campaign
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
- Average (Avg) Cost Per Closed Sale (Definition: The average cost divided by the number of wins.)
- Average (Avg) Cost Per Lead (Definition: The average cost divided by the number of leads.)
- Closed Revenue for Campaign
- Cost per Closed Sale (Definition: The cost divided by the number of wins.)
- Cost per Lead (Definition: The cost divided by the number of leads.)
- Lead Conversion Rate for Campaign
- Opportunity Revenue for Campaign
- Opportunity Win Rate for Campaign
- Return On Investment (ROI)

Claim Metrics

- Claim Custom Metrics
- Number (#) of Claims
- Average (Avg) Amount of Liability
- Average (Avg) Amount of Loss
- Average (Avg) Employee Injured Number
- Average (Avg) People Injured Number

- Sum Amount of Liability
- Sum Amount of Loss
- Sum Employee Injured Number
- Sum People Injured Number

Contact Metrics

- Contact Custom Metrics
- Number (#) of Contacts

Coverage Metrics

- Coverage Custom Metrics
- Number (#) of Coverages
- Average (Avg) Deductible
- Average (Avg) Individual Limit
- Average (Avg) Insured Amount
- Average (Avg) Total Limit
- Sum Deductible
- Sum Individual Limit
- Sum Insured Amount
- Sum Total Limit

Custom Object 1-25 Metrics

- Custom Object 1-25 Custom Metrics
- Number (#) of Custom Objects 1-25

Damage Metrics

- Damage Custom Metrics
 - 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

Analytics

- Average (Avg) Balance
- Sum Balance

Financial Account Holder Metrics

- Financial Account Holder Custom Metrics
- Number (#) of Financial Account Holders

Financial Account Holding Metrics

- Financial Account Holder Custom Metrics
- Number (#) of Financial Account Holdings
- Average (Avg) Performance
- Average (Avg) Purchase Price
- Average (Avg) Quantity
- Average (Avg) Value
- Sum Performance
- Sum Purchase Price
- Sum Quantity
- Sum Value

Financial Plan Metrics

- Financial Plan Custom Metrics
- Number (#) of Financial Plans

Financial Product Metrics

- Financial Product Custom Metrics
- Number (#) of Financial Products
- Average (Avg) Current Price
- Sum Current Price

Financial Transaction Metrics

- Financial Transaction Custom Metrics
- Number (#) of Financial Transactions
- Average (Avg) Quantity
- Average (Avg) Transaction Price
- Average (Avg) Value
- Sum Quantity
- Sum Transaction Price
- Sum Value

Household Metrics

- Household Custom Metrics
- Total Contact Assets
 - Average (Avg) Total Assets
 - Average (Avg) Total Assets (000)
 - Total Assets
 - Total Assets (000)
- Total Contact Expenses
 - Average (Avg) Total Expenses
 - Average (Avg) Total Expenses (000)
 - Total Expenses
 - Total Expenses (000)
- Total Contact Income
 - Average (Avg) Total Income
 - Average (Avg) Total Income (000)
 - Total Income
 - Total Income (000)
- Total Contact Liabilities
 - Average (Avg) Total Liabilities
 - Average (Avg) Total Liabilities (000)
 - Total Liabilities
 - Total Liabilities (000)
- Total Contact Net Worth
 - Average (Avg) Total Net Worth
 - 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)

Analytics

- Total Household Expenses
 - Average (Avg) Total Household Expenses
 - Average (Avg) Total Household Expenses (000)
 - Total Household Expenses
 - Total Household Expenses (000)
- Total Household Income
 - Average (Avg) Total Household Income
 - Average (Avg) Total Household Income (000)
 - Total Household Income
 - Total Household Income (000)
- Total Household Liabilities
 - Average (Avg) Total Household Liabilities
 - Average (Avg) Total Household Liabilities (000)
 - Total Household Liabilities
 - Total Household Liabilities (000)
- Total Household Net Worth
 - Average (Avg) Total Household Net Worth
 - Average (Avg) Total Household Net Worth (000)
 - Total Household Net Worth
 - Total Household Net Worth (000)
- Number (#) of Contact Leads
- Number (#) of Contact Service Requests
- Number (#) of Contacts
- Number (#) of Households
- Number (#) of Rolled Up Contacts
- Number (#) of Rolled Up Leads
- Number (#) of Rolled Up Service Requests

Insurance Property Metrics

- Insurance Property Custom Metrics
- Number (#) of Insurance Properties
- Average (Avg) Amount
- Average (Avg) Sequence

- Sum Amount
- Sum Sequence

Inventory Period Metrics

- Inventory Period Custom Metrics
- Number (#) of Inventory Period

Involved Party Metrics

- Involved Party Custom Metrics
- Number (#) of Involved Parties

Lead Metrics

- Number (#) of Archived Leads
- Number (#) of Leads
- Number (#) of Leads Converted to Opportunities (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of New Opportunities
- Number (#) of Qualified Leads
- Number (#) of Rejected Leads
- Number (#) of Wins
- Closed Revenue for Lead
- Expected Revenue for Lead
- Opportunity Revenue for Lead

Opportunity Metrics

- Opportunity Custom Metrics
- Number (#) of Closed Opportunities
- 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)

Analytics

- Revenue
- Revenue (000)

Partner Metrics

- Partner Custom Metrics
- Number (#) of Partners

Policy Metrics

- Policy Custom Metrics
- Number (#) of Policies
- Average (Avg) Face Amount
- Average (Avg) Modal Premium
- Average (Avg) Total Premium
- Sum Face Amount
- Sum Modal Premium
- Sum Total Premium

Policy Holder Metrics

- Policy Holder Custom Metrics
- Number (#) of Policy Holders
- Average (Avg) Holder Percentage
- Sum Holder Percentage

Portfolio Metrics

- Portfolio Custom Metrics
- Number (#) of Portfolios
- Average (Avg) Credit Limit
- Average (Avg) Face Value
- Average (Avg) Loan Amount
- Average (Avg) Premium
- Average (Avg) Revenue
- Average (Avg) Total Asset Value
- Credit Limit
- Face Value
- Loan Amount
- Premium
- Revenue

- Total Asset Value

Sample Inventory Metrics

- Sample Inventory Custom Metrics
- Number (#) of Sample Inventory
- Average (Avg) Last Physical Count
- Average (Avg) Opening Balance
- Average (Avg) Physical Count
- Average (Avg) System Count
- Sum Last Physical Count
- Sum Opening Balance
- Sum Physical Count
- Sum System Count

Sample Transaction Metrics

- Sample Transaction Custom Metrics
- Number (#) of Sample Transaction
- Average (Avg) Packages Received
- Average (Avg) Packages Sent
- Sum Packages Received
- Sum Packages Sent

Service Request Metrics

- Service Request Custom Metrics
- Number (#) of Cancelled SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of SRs
- Average (Avg) Days to Close SR
- Average (Avg) Open SR Age

Solution Metrics

- Solution Custom Metrics
- Number (#) of Approved Solutions
- Number (#) of Obsolete Solutions
- Number (#) of Published Solutions

- Number (#) of Solutions

Transaction Item Metrics

- Transaction Item Custom Metrics
- Number (#) of Transaction Item
- Average (Avg) Line Number
- Average (Avg) Quantity
- Average (Avg) Shipped Quantity
- Sum Line Number
- Sum Quantity
- Sum Shipped Quantity

Usage Notes

The Portfolio dimension normally includes non-financial assets such as vehicles unless your administrator has specifically excluded such non-financial assets in Portfolio lists using the Exclude Vehicle / Asset Records from Portfolio Accounts option in the Company Profile page.

Reports with no results can occur due to several reasons. One reason is the lack of a metric in the report. Your report must contain at least one metric.

You can also get a report with no results if you are using two custom objects that are not directly linked to each other. For example, if an Account object is directly associated to Custom Object 4 and Custom Object 5, then you can report on the association between Account and Custom Object 4 as well as the association between Account and Custom Object 5. However, you cannot report on the combined association among Account, Custom Object 4, and Custom Object 5 unless there is a direct association between Custom Object 4 and Custom Object 5 defined in the application.

Taking this example further, if an Account object is directly associated to Custom Object 4 and Custom Object 4 is directly associated to Custom Object 5, then you can report on the association between Account and Custom Object 4 as well as the association between Custom Object 4 and Custom Object 5. However, the combined association between Account, Custom Object 4, and Custom Object 5 cannot be reported on unless there is a direct association between Account and Custom Object 5 as defined in the application.

The Account, Activity, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Portfolio dimension is not mapped to Custom Objects 16-20. It is mapped to Custom Objects 1-15 and Custom Objects 21-25.

Associated Object Custom Fields

An associated object's custom fields are not available for use in reports in the Advanced Custom Objects reporting subject area. For example, if you create a field for a custom object as a related field of another custom object, then the new field is not available under the main object folder in the Advanced Custom Objects reporting subject area. However, the new field remains available in the related object's folder.

Advanced Custom Object Subject Area and the Financials and Insurance Objects

The Advanced Custom Objects subject area enables you to report on all the attributes and metrics of the objects that exist in the subject area. It also enables you to report on the associations between these objects. However, for any given pair of objects, only one association is supported in this subject area. For example:

- The FinancialAccount object can be a child object of an account, a branch, and a financial Institution. However, only the account object association can be reported.
- The FinancialAccount object can be a child object of a contact and an advisor. However, only the contact object association can be reported.
- The Policy object can be a child object of an account, an agency, and a carrier. However, only the account object association can be reported.
- The Policy object can be a child object of a contact, an agent, and a carrier underwriter. However, only the account object association can be reported.

The association between the financial objects and custom objects 1-25 and the association between the insurance objects and custom objects 1-25 are not available for reporting from the Advanced Custom Object subject area.

Field Formats

In the financial, insurance, and sample dimensions, the currency and date fields are preformatted. Other field types in those dimensions, such as integer and percentage, are not preformatted. You can apply custom formats to these fields. This formatting approach affects the following dimensions and metrics:

Allocation

Allocation Metrics

Claim

Claim Metrics

Coverage

Coverage Metrics

Damage

Damage Metrics

Financial Account

Financial Account Metrics

Financial Account Holder

Financial Account Holder Metrics

Financial Account Holding

Financial Account Holding Metrics

Financial Plan

Financial Plan Metrics

Financial Product

Analytics

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
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

Analytics

Objective

Opportunity

Service Request

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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*.

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

Asset

Owned By User

Product

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz.

[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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.

Analytics

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

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.

1524 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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](#) (bkz. "[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#)" sayfa 1176). The following dimension in this subject area has optimized filtering fields:

Campaign

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Campaign Metrics

- Number (#) of Campaigns
- Number (#) of Campaigns Planned
- Number (#) of Campaigns Active
- Number (#) of Campaigns Completed
- Number (#) of Accounts for Campaign
- Number (#) of Contacts for Campaign
- Number (#) of Leads for Campaign
- Number (#) of Opportunities for Campaign
- Number (#) of Wins for Campaign
- Percentage (%) of Budget (Definition: The cost multiplied by 100, then divided by the budgeted cost.)
- Percentage (%) of Lead Target Achieved (Definition: The number of leads multiplied by 100, then divided by the lead target.)
- Percentage (%) of Revenue Target Achieved (Definition: The closed revenue multiplied by 100, then divided by the revenue target.)
- Average (Avg) Days to Close Opportunity (Opty) for Campaign
- Cost per Closed Sale (Definition: The cost divided by the number of wins.)
- Average (Avg) Cost Per Closed Sale (Definition: The average cost divided by the number of wins.)
- Cost per Lead (Definition: The cost divided by the number of leads.)
- Average (Avg) Cost Per Lead (Definition: The average cost divided by the number of leads.)
- Lead Conversion Rate for Campaign

- Closed Revenue for Campaign
- Opportunity Revenue for Campaign
- Average (Avg) Closed Revenue for Campaign
- Opportunity Win Rate for Campaign
- ROI

Usage Notes

None

Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

The Contact Relationship Reporting subject area provides the ability to analyze contact relationships. You can analyze contact relationships by account, contact, and related contact. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields

Analytics

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Contact

Owned By User

Related Contact

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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.

1528 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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](#) (bkz. "Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı" sayfa 972).

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
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
Campaign
Contact
Date Created
Owned By User

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

1530 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

- 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

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
Custom Object
Date Created
Owned By User
Territory

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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
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

These subject areas have the following dimensions:

Account
 Campaign
 Contact
 Custom Object
 Date Created
 Owned By User

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account
Contact
Custom Object 1
Custom Object 2
Custom Object 3
Service Request

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

Service Request Metrics

- Service Request Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
- Number (#) of Service Requests (SRs)
- Number (#) of Open SRs
- Number (#) of Closed SRs
- Number (#) of Pending SRs
- Number (#) of Cancelled SRs
- Average (Avg) Open SR Age
- Average (Avg) Days to Close SR

Usage Notes

The Account, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area

This topic covers the following reporting subject areas:

Custom Object 1
Custom Object 2
Custom Object 3

Availability

These subject areas are available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

These subject areas allow you to report on Custom Objects 1, 2, and 3 metrics by account, activity, campaign, contact, lead, opportunity, service request, partner, date, and Custom Objects 1, 2, and 3 dimensions. They offer the ability to analyze Custom Objects 1, 2, and 3 metrics by various related objects. The reporting of Custom Objects 1, 2, and 3 is currently available only in real time. When analyzing Custom Objects 1, 2, and 3, use only these subject areas.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Service Request	All optimized fields

Dimensions

These subject areas have the following dimensions:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Activity

Campaign

Contact

Custom Object 1

Custom Object 2

Custom Object 3

Analytics

Lead

Opportunity

Service Request

Metrics

The complete list of metrics for these subject areas is as follows:

Custom Object Metrics

- Custom Object Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
- Number (#) of Custom Objects

Usage Notes

The Account, Activity, Contact, and Service Request dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Events Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

Use this subject area to report on event and related dimensions, such as account, date, invitees, lead, opportunity, owned by user, product category, and product.

Relationship Type

One to Many

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Date

Event

1544 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Date

Event

Usage Notes

The Event dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Events with No Invitees

Events that have zero invitees are excluded from reports, except for one special case. The only way to have a zero invitee event appear in a report is to use the Event dimension only (do not add a second dimension) and do not include any metrics.

Conversely, if you construct a report that uses dimensions other than the Events dimension (for example, Lead and Invitees), the rows in the report are the intersection of the Events dimension and the selected dimensions. The only rows in the report are rows that exist in all three dimensions.

Forecasts Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to report on the data generated by the Oracle CRM On Demand Forecast Module. It also allows you to compare the forecasting summary with the latest real-time opportunity data by account, territory, user, opportunity, product, date, and user quota dimensions. You can create a performance report for a sales team, showing the pipeline coverage, quota attainment, and forecast accuracy. It also allows sales managers to monitor the performance of individual team members, using the user hierarchy.

Relationship Type

Multi-Fact

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Contact

Opportunity

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Account Revenue Metrics

- Number (#) of Products
- Average Number (Avg #) of Products

Forecast Metrics

- My Account Revenues
 - My Account Revenue
- My Contact Revenues
 - My Contact Revenue
- My Opportunities
 - My Opportunity Revenue
- My Product Revenues
 - My Product Revenue
- My Products

- Closed Quantity
- Closed Revenue
- Expected Revenue
- Forecasted Quantity
- Pipeline Quantity
- Team Summary
 - Forecast
 - Closed Revenue
 - Pipeline
 - Best Case
- Team Product Summary
 - 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

Analytics

- 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

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

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](#) (bkz. "[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#)" sayfa 1176). 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
- Lead
- Opportunity
- Owned By User

Principal Partner Account

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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.)

Analytics

- Number (#) of Leads Resulting in Won Opportunity (Definition: The number of leads that has been converted to opportunities and is in the Closed/Won sales stage.)
- Number (#) of Leads Resulting in Lost Opportunity
- Number (#) of New Opportunities
- Number (#) of Wins
- Closed Revenue for Lead
- Expected Revenue for Lead
- Opportunity Revenue for Lead

Usage Notes

The Account and Contact dimensions include a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

Opportunities Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunities by account, territory, campaign, contact, territory, owner, and date dimensions. This subject area is a multi-fact subject area that includes opportunity and quota metrics. Opportunity metrics are defined at the most granular level in this subject area, and hence, can be analyzed by every possible dimension. However, Quota metrics are at less granular level and can be analyzed only by limited dimensions including Date (Month), Quota, Owner.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
-------------	-------------------------------

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede

Analytics

optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Campaign

Contact

Opportunity

Metrics

The following are the key metrics in this subject area:

Revenue (Expected and Closed)

Number (#) of Opportunities (Open and Closed)

Number (#) of Wins

Quota amounts

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Opportunity Metrics

- Opportunity Custom Metrics
 - Indexed Currency
 - Average (Avg) Indexed Currency
 - Indexed Number
 - Average (Avg) Indexed Number
- Revenue
- Expected Revenue
- Closed Revenue
- Revenue (000)
- Expected Revenue (000)
- Closed Revenue (000)
- Number (#) of Opportunities
- Number (#) of Open Opportunities
- Number (#) of Closed Opportunities
- Number (#) of Wins
- Average Number (Avg #) of Days in Stage

Quota Metrics

- Quota Value

Usage Notes

Because quota metrics are not defined at the Opportunity dimension level, these metrics are displayed as empty cells when Opportunity dimension attributes are on the report.

The Account dimension includes a Book hierarchy, which enables you to analyze metrics and related attributes at any level.

The Opportunities Reporting subject area and the Opportunity Historical Analytic subject area provide different metrics. Before selecting one of these subject areas, review the provided metrics in both to make sure you use the subject area that best suits your needs,

Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows you to analyze the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts. This subject area is almost identical to the opportunity subject areas. The only difference is that it includes the competitor account dimension, which has a many-to-many relationship with the opportunity record type. This subject area allows you to create reports to show all the competitors for an opportunity. Because this subject area represents the many-to-many relationship between opportunities and competitor accounts, the opportunities that do not have an association with at least one competitor account cannot be reported using this subject area. The attributes that define the competitor account relationship that are available for reporting include the following:

Primary Contact

Role

Reverse Role

Start Date

End Date

Strengths

Weaknesses

Comments

Relationship Type

Many-to-many

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Account Territory

Campaign

Close Date

Date Closed

Opportunity

Opportunity Competitor

Owned By User

Primary Contact

Relationship Contact

Territory

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- 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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Contact

Opportunity

Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand

Business Purpose

This subject area allows you to analyze opportunity product revenues by account, account territory, campaign, opportunity, opportunity product, owned by user, product, and product category. Because each recurring product revenue record might have a different start date, the level of detail for this subject area is at the lowest level and contains one row for each recurring product revenue record within the opportunity. Given the level of detail for this subject area, it provides the utmost flexibility to roll up data at any level of the supported dimensions. This subject area also contains the quota dimension and metrics, which allow you to report both opportunity product revenue and quota metrics in the same report.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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](#) (bkz. "[İş Fırsatı Tarihiçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı](#)" sayfa 1026).

Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area allows the reporting of the relationship between opportunities and opportunity teams. Use this subject area to query for team members involved in an opportunity. This subject area has no metrics.

Relationship Type

Many-to-Many.

Dimensions

This subject area offers the following dimensions:

Account

Opportunity

Opportunity Team

Owned By User

Metrics

None.

Usage Notes

Data Visibility. This subject area always uses the Team Visibility mode, regardless of which settings you defined in your profile. For that reason, you can always report on all the opportunities where you are either the owner or a team member.

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Orders Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

Use this subject area to analyze orders by account, contact, date, opportunity, owner, and product dimensions.

Relationship Type

Simple

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Account

Contact

Date

Opportunity

Order

Owned By User

Product

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Number (#) of Orders

Order Items Quantity

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields
Service Request	All optimized fields

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Contact

Opportunity

Order

Owned By User

Product

Usage Notes

This subject area has multiple dimensions, but you must take care not to mix dimensions indiscriminately. Not all combinations of dimensions and metrics yield useful results.

The metric 'Number (#) of Orders' applies only to the Order dimension which can be rolled up by direct relationship (Account, Contact, Date, Opportunity, and Owner dimensions) but not by the Product dimension, because there is no direct relationship between the Product and Order dimensions.

The Product dimension is only associated with Order Item, you can still report Product with Order details through the Order dimension.

Partners Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available only in Oracle CRM On Demand Partner Relationship Management Edition.

Business Purpose

The Partners Reporting subject area provides the ability to analyze partners and measure important performance metrics, including the number of qualified leads and total revenue in the opportunity pipeline.

Relationship Type

Summary

Dimensions

This subject area has the following dimensions:

Date Created

Owned By User

Partner

Territory

Metrics

The complete list of metrics for this subject area is as follows:

Partner Metrics

Partner Custom Metrics

- Average (Avg) Indexed Currency
- Average (Avg) Indexed Number
- Indexed Currency
- Indexed Number
- Number (#) of Partners
- Number (#) of Archived Leads
- 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
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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

Analytics

- 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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

Account

Opportunity

Owned By User

Quote

Service Requests Real-Time Reporting Subject Area

Availability

This subject area is available in all editions of Oracle CRM On Demand.

Business Purpose

This subject area provides the ability to analyze service requests by account, contact, service request, user, partner, and date dimensions. It helps you to measure and analyze important performance metrics of the customer service request organization, including how long service requests have been open and the average duration to close them. Using these performance metrics for service requests can help your company to improve customer satisfaction, employee productivity, and reduce operational costs.

Relationship Type

Simple

Optimized Custom Fields for V3 Analytics only

This subject area has custom fields that are optimized to reduce the query time when they are used in filters. Optimized custom fields are in folders where the name ends with *Optimized Custom Fields* or *Optimized Custom Metrics*, such as *Account Optimized Custom Fields* and *Opportunity Optimized Custom Metrics*. Numeric custom fields, such as those with a type of CUR, INT, or NUM, are available as metrics in the optimized custom metrics folder, if the record type is the driving object in a specific subject area. For example, the Account record type is the driving object in the Account History subject area.

The following record types have optimized custom fields and metrics coverage in Oracle CRM On Demand and one or more of these record types might be present as dimensions or facts in this subject area:

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Account	All optimized fields
Activity	All optimized fields
Assessment	All optimized fields
Campaign	All optimized fields
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
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

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Son Çağrı Tarihi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Son Çağrı Tarihi UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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
 - 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

Analytics

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

Contact

Owned By User

Optimized Filtering Fields

Bu konu alanı, filtrelerde kullanıldıklarında sorgu süresini azaltmak üzere optimize edilmiş alanlara sahiptir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Benzer şekilde, Dizi Oluşturulan Tarih alanının optimize edilmiş versiyonu olan Dizin Oluşturulan Tarih UTC alanı vardır. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, sorguların daha hızlı olmasını sağlar. Bu yöntem, standart alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Optimize edilmiş filtreleme alanlarının kullanımına ilişkin bilgi için bkz. [Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#) (sayfa 1176). Bu konu alanındaki şu boyutlar optimize edilmiş filtreleme alanlarına sahiptir:

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:

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

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

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
-------------	-------------------------------

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

Analytics

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
Contact	All optimized fields
Custom Objects	All optimized fields in CO1 - CO9
Lead	All optimized fields
Opportunity	All optimized fields
Opportunity Team	First five optimized fields of each type
Product	All optimized fields
Revenue	All optimized fields

Record Type	Oracle CRM On Demand Coverage
Service Request	All optimized fields

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](#) (bkz. "[Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma](#)" sayfa 1176). 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 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulamak istediğiniz efektleri (altı çizili gibi) seçin.

NOT: Bazı öğeler için bu seçenek kullanılamaz.

- 7 Hücre alanında, hizalama ve arkaplan rengini ayarlayın.

NOT: Yatay hizalamada, metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimi soladır. Sayısal veriler için en yaygın kullanılan yaslama biçimi sağdır.

Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

- 8 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.

İPUCU: Yer açılan listesinin yanındaki üst, alt, sol veya sağ kenarlıklara tıklayarak özel kenarlıkları seçebilir veya onların seçimini kaldırabilirsiniz.

- 9 Hücre içi boşluğu biçimlendirmek için, Ek Biçimlendirme Seçenekleri'ne tıklayın ve hücre içeriklerinin genişlik ve yükseklik değerlerini ve içeriklerin üst, alt, sol ve sağındaki boşluğu belirtin.
Değerler piksel cinsinden belirtilir.
- 10 Oracle CRM On Demand stil tablolarında belirtilen stil ve sınıf unsurlarını geçersiz kılmak için, Özel CSS Stili Seçenekleri alanında kendi seçimlerinizi yapın:
 - a Kullanmak istediğiniz ayarlara tıklayın.
 - b Sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.**NOT:** Gelişmiş stil biçimlendirme seçenekleri, basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.
- 11 Tamam'a tıklayın.

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.

Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma

Optimize edilmiş alanlar *Kod* (seçim listeleri için) veya *UTC* (Eşgüdümlü Evrensel Saat) (tarih saat alanları için) kelimeleriyle biter. Filtrede optimize edilmiş alanın kullanılması, rapor performansını artırır.

Filtrelerdeki Kod Alanları

Kod alanları, çok dilli seçim listeleri için dil bağımsız kodundaki seçim listesi değerlerini saklar. Oracle CRM On Demand uygulamasında, dil bağımsız kodlarını ve her dil için tek tek girişleri kullanarak birden çok dili yönetirsiniz. Örneğin, Aktif durumundaki dil değeri için durum alanı şu şekilde uygulanabilir.

Dil	Değer	Dil Bağımsız Kodu
İngilizce	Aktif	Aktif
Fransızca	Actif	Aktif
Almanca	Aktiv	Aktif
İspanyolca	Activo	Aktif

Aktif firmaları filtrelemek için, Durum Kodu alanı (Durum alanının optimize edilmiş versiyonu) ve Dil Bağımsız Kodu değeri (bu durumda Aktif) için bir filtre oluşturursunuz. Kullandığınız dil ne olursa olsun, Dil Bağımsız Kodu değerinin sorgulanması rapor performansını geliştirir. Bunun nedeni, diğer dillerin sorgulanması için ek bir çeviri adımının gerekli olmamasıdır.

Bir Seçim Listesi için Dil Bağımsız Kodu Değerlerinin Görüntülenmesi

Bir seçim listesi için Dil Bağımsız Kodu değerlerini görüntülemek için, aşağıdaki prosedürü kullanın.

Bir seçim listesi için Dil Bağımsız Kodu değerlerini görüntülemek için

- 1 Herhangi bir sayfanın sağ üst köşesinde, Yönetici genel bağlantısına tıklayın.
- 2 Uygulama Özelleştirme bölümünde, Uygulama Özelleştirme bağlantısına tıklayın.
- 3 Kayıt Tipleri Kurulumu bölümünde, gerekli kayıt tipinin bağlantısına tıklayın.
- 4 Alan Yönetimi bölümünde, *kayıt tipi* Alan Kurulumuna tıklayın.
- 5 Alanlar sayfasında, istediğiniz seçim listesi alanının Seçim Listesini Düzenle bağlantılarından birine tıklayın. Dil Bağımsız Kodu değerleri No sütununda yer alır.

Filtrelerdeki UTC Alanları

UTC alanlarını kullandığınızda, şirket veya kullanıcı saat dilimlerine dönüştürülmezler böylece rapor performansı artar. Veritabanında tarih saat alanlarının dizini oluşturulduğunda performans daha da artar. Bu alanları raporlarınızda gizleyebilir ve bunun yerine düzeltilmiş saat dilimleri olan alanları kullanabilirsiniz.

Hiyerarşiler Hakkında

Firma, defteri iş fırsatı ve bölge gibi bazı veri nesneleri hiyerarşik (ağaç) bir yapıyı destekler. Örneğin, bölge hiyerarşisi birden çok konu alanında görüntülenir ve genellikle satış bölgesi bilgilerini kaydetmek için kullanılır. Oracle CRM On Demand 10 hiyerarşi düzeyini destekler. Örneğin, Amerika Birleşik Devletlerinde bir şirket için uygulanan bölge hiyerarşisi şu tür bir yapıya sahip olabilir:

En Üst Düzey ABD olarak ayarlanır.

Düzey 8'de şu girişler vardır: Kuzey Doğu, Güney, Orta Batı ve Batı.

Düzey 7'de alt girişler vardır, örneğin Kuzey Doğu bölgesinde şunlar bulunur: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island ve Connecticut.

Düzey 6'da daha alt girişler vardır. Örneğin, Massachusetts girişinde şunlar bulunur: Boston, Cape Cod, Doğu Massachusetts ve Batı Massachusetts.

Düzey 5 daha önceki bölgeleri daha da küçük parçalara böler. Örneğin Cape Cod bölgesinde şunlar bulunur: Lower Cape, Outer Cape, Hyannis ve Barnstable.

Düzey 4 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 3 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 2 bu örnekte kullanılmamıştır.

Düzey 1 bu örnekte kullanılmamıştır.

Aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi önceki hiyerarşi daha da sıkıştırılmıştır. Desteklenen maksimum hiyerarşi düzeyi sayısı 10'dur. Bir hiyerarşide on düzeyden daha az sayıda düzey varsa, bu düzeylerde en düşük düzey değerleri tekrarlanır (Düzey 5'ten Düzey 1'e kadar Hyannis). Bu özellik, ilgili metriklerinizi her hiyerarşi düzeyinde raporlamanızı sağlar.

Üst Düzey Bölge Adı	ABD
Düzey 8 Bölge Adı	Kuzey Doğu
Düzey 7 Bölge Adı	Massachusetts
Düzey 6 Bölge Adı	Cape Cod
Düzey 5 Bölge Adı	Hyannis
Düzey 4 Bölge Adı	Hyannis
Düzey 3 Bölge Adı	Hyannis
Düzey 2 Bölge Adı	Hyannis
Düzey 1 Bölge Adı	Hyannis

Kullanıcı arayüzünde hiyerarşi özniteliği ana boyut klasörünün altındaki bir alt klasörde bulunur, örneğin hesap, bölge vb. Tüm girişler alfabetik sırayla görüntülenir.

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](#) (bkz. "[Raporlara Sütun Ekleme](#)" sayfa 1178)

[Adding Custom Fields to Reports](#) (bkz. "[Raporlara Özel Alan Ekleme](#)" sayfa 1179)

[Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sayfa 1597) (optional but recommended)

[Editing Column Properties](#) (bkz. "[Sütun Özelliklerini Düzenleme](#)" sayfa 1188)

[Setting Up Column Formulas](#) (bkz. "[Sütun Formülleri Ayarlama](#)" sayfa 1199)

[Adding Action Links to Analyses](#) (sayfa 1617) (optional)

[Sorting and Reordering Columns](#) (bkz. "[Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme](#)" sayfa 1203)

Related Topics

See the following topics for related information:

[About Using Addresses in Reports](#) (bkz. "[Raporlarda Adres Kullanma Hakkında](#)" sayfa 1204)

[Combining Results from Multiple Reports Using Set Operations](#) (bkz. "[Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme](#)" sayfa 1204)

Raporlara Sütun Ekleme

Rapor oluştururken veya değiştirirken, raporunuz istediğiniz tüm verileri içerecek sütun eklersiniz.

NOT: Raporlarınızdaki dönemler, standart takvimler farklılık gösterebilen, şirketinizin mali takvimine dayalı olabilir. Örneğin, şirketinizin mali yılı her takvim yılında 1 Haziran'da başlayabilir. Şirketiniz Oracle CRM On Demand uygulamasında mali takvim yılını değiştirmişse, tarihsel analizleri, birden fazla yıla yayılıyorsa dikkatle gözden geçirmelisiniz. Önceki mali takviminize dayalı raporlardaki veriler, yeni bir mali takvim kullanan verilerle hizalanamaz.

Raporunuza sütun eklemek için

- 1 Aktif Konu Alanı bölümünde, raporlara ekleyebileceğiniz sütunları görüntülemek üzere Sütun listelerini genişletin.
- 2 Rapora eklemek istediğiniz sütunlara tıklayın.

NOT: Bir sütundaki X simgesine tıklayarak, söz konusu sütunu rapordan kaldırabilirsiniz. Sütunların sırasını, yeni konuma sürükleyip bırakarak değiştirebilirsiniz.

Raporlara Özel Alan Ekleme

Raporlara ve analizlere sütun olarak özel alanlar ekleyebilirsiniz. Raporlara sütun ekleme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Raporlara Sütun Ekleme](#) (sayfa 1178).

Birden çok dilli dağıtımlar için, özel alanları kullanılan her dile çevirmeniz gerekir; böylece bu alanlar raporlara ve analizlere eklenebilir hale gelir. Örneğin, bir özel alan İngilizce olarak oluşturulduysa, bir Alman kullanıcının özel alanı görebilmesi ve bir raporda veya analizde kullanabilmesi için Almanca'ya çevrilmesi gerekir.

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

Operator	Usage Guidelines
	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.
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.

Operator	Usage Guidelines
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 (bkz. " Adım 2: Yerleşimler Oluşturma " sayfa 1205)). 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](#) (sayfa 1676) and [Session Variables](#) (bkz. "[Oturum Değişkenleri](#)" sayfa 1300).

- 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](#) (sayfa 1676).

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](#) (sayfa 1676).

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
```

Sütun Özelliklerini Düzenleme

Bir sütunun görünümünü, yerleşimini ve içeriğini kontrol etmek için sütun ile ilgili özellikleri düzenleyebilirsiniz. Ayrıca, yalnızca sütunun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa geçerli olacak format belirleyebilirsiniz. Öndeğer olarak, bir sütun ile ilgili seçimleriniz yalnızca o andaki rapor için geçerli olur.

Sütun İçeriğinin Görünümünü Düzenleme

Sütun içeriğinin sonuçlardaki görünüm öndeğeri basamaklı stil sayfalarını ve XML mesaj dosyalarını temel alır. Kullanılacak yazı tipi ve yazı tipi boyutu gibi çeşitli ayar öndeğerlerini geçersiz kılmak için Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stil sekmesini kullanabilirsiniz. Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Sütun içeriğinin görünümünü düzenlemek için

- 1 Ölümleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Stil sekmesine tıklayın.
- 3 Yazı tipi, hücre, kenarlık, resim ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın.
Daha fazla bilgi için, bu konudaki Sütun İçeriği Formatını Belirleme bölümüne bakın.

- 4 Veri Formatı sekmesinde, Veri Formatı Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusunu seçerek verilerin görüntülenme yöntemini kontrol edebilirsiniz.

Bu seçenek, görüntüleme özellikleri öndeğerini geçersiz kılmanıza olanak tanır. Gördüğünüz seçimler veri tipine göre değişiklik gösterir. Örneğin, sütun sayısal veriler içeriyorsa, yüzdelik değerler, ay adları veya tarihler gibi sayıların nasıl ele alınacağını seçebilirsiniz. Görüntülenecek ondalık basamak sayısını, negatif sayıların nasıl görüntüleneceğini, görüntülenecek basamak sayısını ve kullanılacak binlik ayırıcıyı seçebilirsiniz. Sütununuzda metin varsa, metnin nasıl ele alınacağını (örneğin, düz metin, HTML veya bağlantı) seçebilirsiniz. Seçiminize bağlı olarak, verileri görüntülemek için kullanılabilecek HTML dizesini Özel Metin Formatı metin kutusu görüntüler.

Metin ile ilgili olarak özel format kullanmak için, Metni Ele Alma Biçimi açılır listesinden Özel Metin Formatı seçimini yapın ve özel formatı girin. Özel format sağlayan HTML çağrılarını girebilirsiniz. Ayrıca JavaScript, VBScript vb. dahil olmak üzere geçerli herhangi bir HTML dizesi girebilirsiniz.

Örneğin, aşağıdaki örnek HTML tablolarda ve özet tablolarda sütun genişliğini ve yüksekliğini ayarlar. Bu örnekte, köşeli parantez içindeki html yazısı ([html]) HTML kullanılacağını ve kuyruklu a işareti (@) sütunun dinamik içeriğini temsil eder.

```
[html]<span style="width: 200px" style="height: 50px">@</span>
```

HTML, JavaScript, VBScript vb. ile ilgili bilginiz yoksa üçüncü taraf referanslara başvurabilirsiniz.

Özel sayısal format oluşturmak için, sayı o detayı içermiyor olsa da, önemli basamakları eklemek için sayı işaretini (#), belirtilen kadar basamak eklemek için sıfırı (0) kullanabilirsiniz. Bazı örnekler:

##.# belirtildiğinde 12,34 sayısı 12,3 olarak gösterilir

##.000 belirtildiğinde 12.34 sayısı 12.340 olarak gösterilir

- 5 İşiniz bittiğinde Tamam'a tıklayın.

Sütun İçeriğinin Yerleşimini Düzenleme

Aşağıdaki görevleri gerçekleştirmek için Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Sütun Formatı sekmesini kullanın:

Sütunun sonuçlarda görüntülenip görüntülenmeyeceğini belirtin.

Sütunlar genellikle öndeğer olarak sonuçlarda görünür. Ancak, raporunuza filtre oluşturmak için kullanılan bir sütun gibi, sonuçlarda görüntülenmesini istemediğiniz bir sütun eklemek isteyebilirsiniz.

Alternatif tablo ve sütun başlıkları atayın ve bunlara özel format uygulayın.

Tekrarlanan sütun değerleri gibi tekrarlı verilerin görüntülenmesini kontrol edin.

Bir tablonun bir sütunundaki veriler, tablonun diğer sütunlarındaki veri satırlarına bağlı olarak tekrarlanabilir. Örneğin, bir sütunda müşteri adları, başka bir sütunda da bu müşterilerin buldukları gölgeler listeleniyorsa, bölge verileri her müşteri satırı için tekrarlanmış olabilir. Tekrarlı verileri yalnızca bir kez görüntülemeyi veya her satır için görüntülemeyi seçebilirsiniz. Tekrarlanan verilerin yalnızca bir kez görüntülenmesi bir tabloyu daha kolay okunur hale getirebilir ve bu verilerdeki farkları belirginleştirebilir.

Kullanıcılar sonuçlar üzerinde çalışırken gerçekleşmesi gereken etkileşimi belirtin; örneğin başka bir rapora gitmek.

Ayrıca, sonuçların formatını çeşitli şekillerde belirlemek için işlevler ve koşullu ifadeler de kullanabilirsiniz.

Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Sonuçlarda bir sütun gizlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Zaten seçilmiş değilse Bu sütunu gizle onay kutusunu seçin.

Özel tablo ve sütun başlıkları oluşturmak için

- 1 Ölçütleri Tanımla'ya tıklayın.
- 2 Sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
Birden çok rapordan alınan sonuçları birleştirdiyseniz, Sütun Özellikleri düğmesi sonuç sütunu düzeyindedir. Raporlar ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Rapordan Sonuçları Birleştirme](#) (bkz. "Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme" sayfa 1204).
- 3 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 4 Başlıklar alanında, Özel Başlıklar onay kutusunu seçin.
Bu işlem, başlık metnini ve başlık formatını değiştirmenize olanak tanır.
- 5 Tablo veya sütun başlığının metnini değiştirmek için uygun metin kutusuna yeni başlık girin.
Bu başlık, başlık öndeğeri yerine raporda kullanılır.

NOT: Sütun Başlığı Etkileşim alanında başka bir rapora gitmeyi de belirtebilirsiniz.

- 6 Tablo veya sütun başlığının formatını değiştirmek için metin kutusunun yanındaki Formatı Düzenle düğmesine tıklayın.

Formatı Düzenle iletişim kutusu açılır.

Yazı tipi, hücre, kenarlık ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın. Daha fazla bilgi için, aşağıdaki "Sütun İçeriği Formatını Belirleme" bölümüne bakın.

Tekrarlı verileri gizlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Değer Gizleme alanında uygun seçeneği belirleyin:
 - Tekrarlı verileri yalnızca bir kez görüntüleyip tekrarlanan satırları gizlemek için Gizle'yi seçin.
 - Her satır için tekrarlanan verileri görüntülemek için Tekrarla'yı seçin.
 - Görüntü özellikleri öndeğerlerini korumak için Öndeğer'i seçin.

Kullanıcı sütuna tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Kullanıcı sütuna tıkladığında ne olacağını belirlemek için, Sütun Başlığı Etkileşim alanında uygun seçeneği belirleyin:
 - Öndeğer - Etkileşim öndeğerini geri yükler.
 - Detaya Git - Daha fazla bilgi görüntüleyebileceğiniz şekilde detaya gitmenize olanak tanır.
 - Gezinme - Başka bir analize gitmeye izin verir. Gezinme Hedefi Ekle düğmesine tıklayın, hedef rapora veya kumanda tablosuna gidin, Tamam'a tıklayın ve Açıklama Yazısı metin kutusuna hedef ile ilgili bir açıklama yazısı girin. Ekleme istediğiniz her gezinme hedefi için bu adımı tekrarlayın. Gezinme hedefini kaldırmak için Açıklama Yazısı metin kutusunun yanındaki Kaldır düğmesine tıklayın.
 - Etkileşim yok - Detaya gitmeyi veya gezinmeyi devre dışı bırakır. Etkileşimler sütun başlığı ve sütundaki veriler için ayrı ayrı tanımlanır.

Kullanıcı bir değere tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Sütun Formatı sekmesine tıklayın.
- 3 Kullanıcı bir değere tıkladığında ne olacağını belirlemek için, Değer Etkileşim alanında uygun seçeneği belirleyin:

- Öndeğer - Etkileşim öndeğerini geri yükler.
- Detaya Git - Daha fazla bilgi görüntüleyebileceğiniz şekilde detaya gitmenize olanak tanır.
- Gezinme - Başka bir analize gitmeye izin verir. Gezinme Hedefi Ekle düğmesine tıklayın, hedef rapora veya kumanda tablosuna gidin, Tamam'a tıklayın ve Açıklama Yazısı metin kutusuna hedef ile ilgili bir açıklama yazısı girin. Eklemek istediğiniz her gezinme hedefi için bu adımı tekrarlayın. Gezinme hedefini kaldırmak için Açıklama Yazısı metin kutusunun yanındaki Kaldır düğmesine tıklayın.
- Etkileşim yok - Detaya gitmeyi veya gezinmeyi devre dışı bırakır. Etkileşimler sütun başlığı ve sütundaki veriler için ayrı ayrı tanımlanır.

Sütun İçeriğine Koşullu Format Uygulama

Tablolarda ve özet tablolarda, koşullu format dikkatlerin, belirli bir koşulu karşılıyorsa bir veri bileşenine yönlendirilmesine yardımcı olur. Örneğin, yüksek satış rakamlarını belirli bir renkte gösterebilirsiniz veya gelir hedefini belirli bir yüzde oranında aşmış olan her satış temsilcisinin adının yanında bir kupa simgesi görüntüleyebilirsiniz.

Bunu, raporda kullanılacak bir veya birden çok sütun seçerek, karşılanacak koşulu belirleyerek ve koşul karşılandığında uygulanacak yazı tipi, hücre, kenarlık ve stil sayfası seçeneklerini belirleyerek yaparsınız. Koşullu formatlar veriler veya verileri içeren tablo hücresi için renklerden, yazı tiplerinden, resimlerden vb oluşabilir. Bir koşul belirleme adımları filtre oluşturma adımlarına çok benzer.

Verilerin ve tablo hücresinin, verilerin değerine bağlı olarak çeşitli formatlardan birinde görüntülenmesi için birden çok koşul ekleyebilirsiniz. Örneğin, düşük gelirli satışlar bir renkte, yüksek gelirli satışlar başka bir renkte görüntülenebilir.

Geleneksel tablolar ile özet tablolar arasında çeşitli ince koşullu format farkları vardır. Başka bir sütunun değerine bağlı olarak bir sütunun formatını belirleyen koşullu formatlar özet tabloda gösterilmez ancak standart tabloda gösterilir. Örneğin, bir bölgedeki satışlara bağlı olarak bölge adının renginin belirlenmesinin özet tabloya bir etkisi olmaz. Ancak, satış verilerine bağlı olarak satış verilerinin renginin belirlenmesi özet tabloda gösterilir; ayrıca, gerçek ada bağlı olarak bölge adının renginin belirlenmesi de özet tabloda gösterilir; örneğin, Doğu Bölgesinin bir değerinin kalın metinle gösterilmesi.

NOT: Özet tablolarda, koşullar özet tablolar tarafından hesaplanan veya birleştirilen değerlere göre değerlendirilir. Koşullu format, Gösterme Biçimi seçeneklerini verileri yüzde veya dizin olarak gösterecek şekilde belirleseniz de temel alınan değere göre uygulanır.

Seçimleriniz yalnızca çalıştığınız rapor sütununun içeriği için geçerli olur.

Bir raporda sütuna koşulu biçimlendirme eklemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Koşullu Format sekmesine tıklayın.
- 3 Koşul Ekle düğmesine tıklayın ve koşulu oluştururken kullanmak üzere rapordaki istenen sütunu seçin. Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusu açılır. İşleci ve koşulun değerini seçin.

NOT: Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusuna Koşullu Format sekmesinden erişerseniz, iletişim kutusu yalnızca koşullu formatlar için geçerli olan seçenekleri gösterir. Örneğin, İşleç açılır listesi koşullu formatlarda kullanılan işleçler alt kümesini gösterir.

- 4 Filtre Oluştur/Düzenle iletişim kutusunda Tamam'a tıklayın.

Formatı Düzenle iletişim kutusu açılır.

- 5 Yazı tipi, hücre, kenarlık, resim ve gelişmiş stil formatı seçenekleri seçimlerinizi yapın.

Daha fazla bilgi için, bu konudaki Sütun İçeriği Formatını Belirleme bölümüne bakın.

NOT: Koşullu format belirlemenin bir parçası olarak bir resim belirlerseniz, resim sonuçlarda koşullu olarak görünür.

- 6 İşiniz bittiğinde Sütun Özellikleri iletişim kutusuna dönmek için Tamam'a tıklayın.

Sütun Özellikleri iletişim kutusu uygulanacak koşulu ve koşullu format belirlemeyi gösterir.

Sütunlar listelendikleri sırayla değerlendirilir.

- Bir sütunun sırasını değiştirmek için, Yukarı Taşı ve Aşağı Taşı düğmelerine tıklayın.
- Bir koşuldan sütun silmek için Sil düğmesine tıklayın.
- Bir koşulu veya koşullu formatı düzenlemek için üzerine tıklayın.

- 7 Eklenecek başka bir koşul belirtebilir veya işiniz bittiyse Tamam'a tıklayabilirsiniz.

Aşağıdaki örnekte koşullu formatın sonuçlara nasıl uygulanabileceği açıklanmaktadır.

Bir raporda on sıralama kategorisi olduğunu varsayalım, en kötü sıralamayı belirten sütunda 1, en iyi sıralamayı belirten sütunda 10 değeri olsun. Koşullu formatı aşağıdakileri gösterecek şekilde uygulayabilirsiniz:

1, 2 veya 3 değerlerini içeren düşük sıralamalı sütunları gösterecek şekilde bir resim.

4, 5, 6 veya 7 değerlerini içeren ortalama sıralamalı sütunları gösterecek şekilde başka bir resim.

8, 9 veya 10 değerlerini içeren yüksek sıralamalı sütunları gösteren üçüncü bir resim.

Grafik iletişim kutusunda, Salt Resim resim yerleştirme seçeneğini belirleyin. Sonuçlar ekranında, sütunlar sıralama sayılarıyla değil yalnızca resimlerle görüntülenir.

Format Belirleme Sütun İçeriği

Bir tablo veya özet tablo gibi tablo formatındaki bir hücrede gösterilen sütun verilerinin yazı tipi, hücre, kenarlık ve gelişmiş stil formatı seçeneklerini belirlemek için Formatı Düzenle iletişim kutusunu (ve Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stil sekmesindeki seçenekleri) kullanın. Tablo ve sütun başlıkları ile ilgili ayarları da seçebilirsiniz.

Bir sütun ile ilgili format özellikleri öndeğerlerini geçersiz kılıyorsanız, seçimleriniz statiktir. Bir sütun için koşullu format özellikleri belirliyorsanız, seçimleriniz yalnızca koşul karşılanırsa geçerli olur.

Formatı Düzenle iletişim kutusunu veya Sütun Özellikleri iletişim kutusunun Stil sekmesini kullanmak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Stil sekmesine tıklayın.

- 3 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulanacak efektleri (altı çizili gibi) seçin.
- 4 Hücre alanında, hizalama, arkaplan rengi ve hücre içinde görüntülenecek resim seçimlerinizi yapın.
 - Yatay ve dikey hizalama seçimleri, kelime işlemcilerdeki metin yaslama seçimlerine benzer. Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

Yatay hizalama için:

Verileri sola yaslamak için solu seçin. Bu metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimidir. Verileri sağa yaslamak için Sağı seçin. Bu sayısal veriler için kullanılan en yaygın yaslama biçimidir. Verileri ortalamak için Ortayı seçin. Bu sütun için veri hizalama öndeğerini korumak için, Öndeğeri seçin.

Dikey hizalama için:

Verileri tablo hücrelerinin üstüne hizalamak için Üstü seçin. Verileri tablo hücrelerinin altına hizalamak için Altı seçin. Verileri tablo hücrelerinin ortasına hizalamak için Ortayı seçin. Bu sütun için dikey hizalama öndeğerini korumak için, Öndeğeri seçin.

- Resim düğmesine tıkladığınızda Grafik iletişim kutusu açılır.
 - Bir resim eklemek istemiyorsanız Resim Yok seçeneğini belirtin.
 - Özel resim eklemek için, Özel Resim seçeneğini belirleyin ve metin kutusunda uygun dizin yolunu belirtin. Bu resim, sonuçları görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir resim olmalıdır. Özel resimler koşullu ve koşulsuz sonuçlar için kullanılabilir.
 - Bir resim eklemek için grafik seçim penceresini kullanın. Bu pencerede koşullu format belirlemede kullanılan sayaçlar veya eğilim okları gibi resimler görüntülenir. Soldaki bölmede resim kategorileri görüntülenir. Bir resim kategorisine tıkladığınızda, sağdaki bölmede o kategorideki resimler gösterilir. Kullanmak istediğiniz resmin yanındaki radyo düğmesini seçerek seçimizi yapın.
 - Resmin hücre içindeki yerini belirtmek için, Resim Yerleştirme açılır listesinden bir seçim yapın:
 - Öndeğer - Resimleri, genellikle sütun verilerinin veya başlığının solu olan konum öndeğerinde görüntüler.
 - Resimler Sola - Resimleri sütun verilerinin veya başlığının solunda görüntüler.
 - Resimler Sağa - Resimleri sütun verilerinin veya başlığının sağında görüntüler.
 - Yalnızca Resimler - Yalnızca resimleri görüntüler, sütun verilerini veya başlığını görüntülemez.

- 5 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.
- 6 Ek Format Seçenekleri alanında, sütun genişliği, yüksekliği, girintisi (sol doldurma), sağ doldurma, üst doldurma ve alt doldurma seçimlerinizi yapın.
- 7 Özel CSS Stil Seçenekleri (Yalnızca HTML) alanında, stil sayfalarında belirtilen stil ve sınıf bileşenlerini geçersiz kılabilirsiniz. Bu özellik basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.
 - Özel CSS Stil Seçenekleri (Yalnızca HTML) alanını + simgesine tıklayarak genişletin.
 - Kullanmak istediğiniz ayarların yanındaki onay kutusuna tıklayın ve sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.

Örneğin, Özel CSS Stili Kullan için noktalı virgülle ayrılmış geçerli CSS stil özellikleri girebilirsiniz:

```
text-align: center; color: red
```

- İşiniz bittiğinde iletişim kutusunu kapatmak için Tamam'a tıklayın.

Özel Tarih/Saat Formatı Dizeleri Kullanma

Özel tarih/saat formatı dizeleri zaman damgaları, tarihler ve saatler içeren format sütunları için ek seçenekler sağlar.

Özel tarih/saat formatı dizesi girmek için

- Ölçütleri Tanımla sayfasında, zaman damgası, tarih ve saat içeren sütun ile ilgili Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.
- Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Veri Formatı alanında aşağıdaki seçeneği belirtin: Veri Formatı Öndeğerini Geçersiz Kıl onay kutusu.
- Tarih Formatı alanında aşağı açılır listeden Özel'i seçin.
- Özel Tarih Formatı alanında, özel format dizesini sağ ve sol köşeli parantez karakterleri ([]) de dahil olmak üzere tam olarak aşağıdaki tablolardaki gibi yazın.

NOT: Özel format dizesini Özel Tarih Formatı alanına yazmanız gerekir. Özel format dizeleri açılır listeden seçilemez.

Genel Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda bazı genel özel format dizeleri ve görüntüledikleri sonuçlar açıklanmıştır. Bunlar, tarih/saat alanlarının kullanıcının yerel ayarlarında görüntülenmesine olanak tanır.

Genel Format Dizesi	Sonuç
[FMT:dateShort]	Tarih formatını yerel ayarın kısa tarih formatı olarak belirler. [FMT:date] şeklinde de yazabilirsiniz.
[FMT:dateLong]	Tarih formatını yerel ayarın uzun tarih formatı olarak belirler.
[FMT:dateInput]	Tarih formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.
[FMT:time]	Saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler.
[FMT:timeHourMin]	Saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler ancak saniyeyi kaldırır.
[FMT:timeInput]	Saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.

Genel Format Dizisi	Sonuç
[FMT:timeInputHourMin]	Saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler ancak saniyeyi kaldırır.
[FMT:timeStampShort]	[FMT:dateShort] [FMT:time] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yerel ayarın kısa tarih formatı, saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler. [FMT:timeStamp] şeklinde de yazabilirsiniz.
[FMT:timeStampLong]	[FMT:dateLong] [FMT:time] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yerel ayarın uzun tarih formatı, saat formatını yerel ayarın saat formatı olarak belirler.
[FMT:timeStampInput]	[FMT:dateInput] [FMT:timeInput] yazmaya eşdeğerdir. Tarih ve saat formatını sisteme geri giriş yapmak için uygun bir format olarak belirler.
[FMT:timeHour]	Saat alanını yalnızca yerel ayarın formatı olarak belirler, örneğin 20:00.

ODBC Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda ODBC standart yazılı format dizeleri ve görüntüledikleri sonuçlar gösterilmiştir. Bunlar, tarih/saat alanlarını ODBC standardına göre görüntüler.

ODBC Format Dizisi	Sonuç
[FMT:dateODBC]	Tarih formatını standart ODBC yyyy-aa-gg formatı olarak belirler (4 basamak yıl, 2 basamak ay, 2 basamak gün).
[FMT:timeODBC]	Saat formatını standart ODBC ss:dd:ss formatı olarak belirler (2 basamak saat, 2 basamak dakika, 2 basamak saniye).
[FMT:timeStampODBC]	[FMT:dateODBC] [FMT:timeStampODBC] yazmaya eşdeğerdir. Tarih formatını yyyy-aa-gg, saat formatını ss:dd:ss olarak belirler.
[FMT:dateTyped]	Sözel olarak tarihi görüntüler ve tarihi standart ODBC yyyy-aa-gg formatında gösterir. Tarih tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.
[FMT:timeTyped]	Sözel olarak saati görüntüler ve saati standart ODBC ss:dd:ss formatında gösterir. Saat tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.
[FMT:timeStampTyped]	Sözel olarak zaman damgasını görüntüler ve zaman damgasını standart ODBC yyy-aa-gg ss:dd:ss formatında gösterir. Zaman damgası tek tırnak (') karakterleri içinde gösterilir.

Tümleşik Alanlar için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda tümleşik alanlar ile çalışılırken kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar ay ve gün adlarının kullanıcının yerel ayarlarında görüntülenmesine olanak tanır.

Tümleşik alanlar yılın ayını ve haftanın gününü gösteren tamsayılar içerir. 1 Ocak, 2 Şubat, ..., 12 Aralık aylarını temsil eder. Haftanın günleri için, 1 Pazar, 2 Pazartesi, ..., 7 Cumartesi günlerini temsil eder.

Tümleşik Alan Format Dizesi	Sonuç
[MMM]	Kullanıcının yerel ayarlarında kısaltılmış ay adını görüntüler.
[MMMM]	Kullanıcının yerel ayarlarında tam ay adını görüntüler.
[DDD]	Kullanıcının yerel ayarlarında kısaltılmış haftanın günü adını görüntüler.
[DDDD]	Kullanıcının yerel ayarlarında tam haftanın günü adını görüntüler.

Saate Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar aşağıdaki alan türlerinde kullanılabilir:

Günün başlangıcından (12:00) beri geçen zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlar.

Sonucun [FMT:timeHour] formatında olduğu alanlar. (Bu format saat alanını yalnızca yerel ayarın formatı olarak belirler, örneğin 20:00.)

Veri Dönüştürme Format Dizesi	Sonuç
[FMT:timeHour]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve saat sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 2 değerinin formatı 02:00 olarak, 12,24 değerinin formatı 12:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHour(min)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve dakika sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 2 değerinin formatı 00:00 olarak, 363,10 değerinin formatı 06:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHour(sec)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve saniye sayısı formatını ss görünümü olarak belirler, burada ss saat sayısıdır. Kesirli saatler değerden hariç tutulur. Örneğin, 600 değerinin formatı 00:00 olarak, 3600 değerinin formatı 01:00 ve 61214,30 değerinin formatı 17:00 olarak belirlenir.

Saate ve Dakikaya Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat ve dakika formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar günün başlangıcından (12:00) beri geçen zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlarda kullanılabilirler.

Ayrıca, sonucun [FMT:timeHourMin] formatında olduğu yerlerde de kullanılabilirler. (Bu format saat formatını yerel ayarın saat formatında görüntüler ancak saniyeyi kaldırır.)

Veri Dönüştürme Format Dizesi	Sonuç
[FMT:timeHourMin]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika sayısıdır.

Veri Dönüştürme Format Dizesi	Sonuç
	Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 12 değerinin formatı 00:12 olarak, 73 değerinin formatı 01:13 ve 750 değerinin formatı 12:30 olarak belirlenir.
[FMT:timeHourMin(sec)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika sayısıdır. Kesirli değerler değerden hariç tutulur. Örneğin, 60 değerinin formatı 00:01 olarak, 120 değerinin formatı 00:02 ve 43200 değerinin formatı 12:00 olarak belirlenir.
[FMT:timeHourMin(hour)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve saat sayısını ss:dd görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd kalan dakika sayısıdır. Örneğin, 0 değerinin formatı 00:00 olarak, 1,5 değerinin formatı 01:30 ve 13,75 değerinin formatı 13:45 olarak belirlenir.

Saate, Dakikaya ve Saniyeye Dönüştürme için Özel Format Dizeleri

Aşağıdaki tabloda verileri saat, dakika ve saniye formatına dönüştürmek için kullanılabilen özel format dizeleri gösterilmiştir. Bunlar zamanı temsil eden tamsayılar veya gerçek sayılar içeren alanlarda kullanılabilirler.

Ayrıca, sonucun [FMT:time] formatında olduğu yerlerde de kullanılabilirler; Genel Özel Format Dizeleri konusunda açıklanmıştır. (Bu format saat formatını yerel ayarın saat formatında görüntüler.)

Veri Dönüştürme Format Dizesi	Sonuç
[FMT:time]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saniyeleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 60 değerinin formatı 00:01:00 olarak, 126 değerinin formatı 00:02:06 ve 43200 değerinin formatı 12:00:00 olarak belirlenir.
[FMT:time(min)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen dakikaları temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 60 değerinin formatı 01:00:00 olarak, 126 değerinin formatı 02:06:00 ve 1400 değerinin formatı 23:20:00 olarak belirlenir.
[FMT:time(hour)]	Değerin günün başlangıcından beri geçen saatleri temsil ettiğini varsayar ve değeri ss:dd:ss görünümüne dönüştürür, burada ss saat sayısı dd dakika, ss saniye sayısıdır. Örneğin, 6,5 değerinin formatı 06:30:00 olarak, 12 değerinin formatı 12:00:00 olarak belirlenir.

Gelişmiş Özel Formatlar

Daha önce açıklanan formatlara ek olarak, aşağıdaki tabloda açıklanan bazı yaygın tarih ve saat formatlarını kullanarak kendi formatınızı oluşturup tarih ve saat formatı belirleyebilirsiniz.

Örneğin, aşağıdaki formatları kullanarak şu formatı oluşturabilirsiniz:

dddd - h:mm tt

tarih damgası alanı formatını şu şekilde belirler:

Pazartesi - 16:03

NOT: Bu formatları kullanırken diğer formatlar için sorunlu olan köşeli parantezleri ([]) kullanmayın.

Aşağıdaki formatlar daha iyi format esnekliği sağlarken, daha önceki birçok formatın aksine, tarih formatlarının kullanıcının yerel ayarlarına göre değişmelerine olanak tanımazlar.

Bazı yaygın tarih ve saat formatları aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Format	Sonuç
d	Ayın gününün sayısı (örneğin: 1 - 31). Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir sıfır (0) olmaz.
dd	d gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
ddd	Haftanın gününün üç harfli kısaltması (örneğin: Paz, Pts).
dddd	Haftanın gününün tam adı (örneğin: Pazar, Pazartesi).
M	Ay sayısı (örneğin, 1, 12). Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
MM	M gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
MMM	Ay için üç harfli kısaltma (örneğin: Oca, Şub).
MMMM	Ayın tam adı (örneğin: Ocak, Şubat).
yy	Yıl için iki basamaklı sayı (örneğin: 06).
yyyy	Yıl için dört basamaklı sayı (örneğin: 2006)
h	12 saat formatında saat. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
hh	h gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
H	24 saat formatında saat. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
HH	H gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
m	Dakika sayısı. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
mm	m gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
s	Saniye sayısı. Tek basamaklı sayılarda başta gelen bir 0 olmaz.
ss	s gibidir ancak tek basamaklı sayılar 0 ile başlar.
tt	AM ve PM göstergesi. h ve hh formatlarıyla kullanın.

Sütun Formülleri Ayarlama

Gelişmiş kullanıcılar, yerleşik işlevleri kullanarak yeni formüller oluşturabilir veya mevcut formülleri düzenleyebilir. Oracle CRM On Demand çok çeşitli SQL-92 işlevlerini ve SQL-92 uzantılarını destekler. Kullanılabilir işlevler hakkında bilgi için, bkz. [Analizlerde İşlevleri Kullanma](#) (bkz. "[Analizlerdeki İşlevleri Kullanma](#)" sayfa 1261).

1616 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

Formül düzenlemek veya eklemek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, formülünü düzenlemek veya eklemek istediğiniz sütun için Formülü Düzenle düğmesine tıklayın.
- 2 Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusunda, Sütun Formülü sekmesini seçin.
- 3 Tablo başlığı ve sütun başlığı metnini değiştirmek istiyorsanız Özel Başlıklar onay kutusunu seçin.
- 4 Sütun Formülü onay kutusunun altındaki düğmeleri kullanarak gerektiği şekilde formülü değiştirin.
- 5 Birleştirme Kuralı açılır listesinden, gerektiği şekilde birleştirme kuralı seçin.
- 6 Gerekirse Depolar sekmesini seçin ve birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirin.
Daha fazla bilgi için, bu konu altındaki Birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirmek için bölümüne bakın.
- 7 Tamam'a tıklayın.
Bir analizde, sonuçları çeşitli şekillerde sunmak için işlevler ve koşullu ifadeler de kullanabilirsiniz.

Birden çok değeri veya aralıkları depolarda birleştirmek için

- 1 Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusunda, Depolar sekmesini seçin.
- 2 Depo Ekle'ye tıklayın, depoda birleştirmek istediğiniz değerleri veya değer aralıklarını girin veya seçin ve Tamam'a tıklayın.
- 3 Depo Adını Düzenle iletişim kutusunda, deponun adını girin.
- 4 İsteddiğiniz tüm depoları ekleyene kadar 2. ve 3. adımları tekrarlayın.
Sonuç kümesinde depoyu oluşturan farklı değerlerin tüm örnekleri depo adı ile değiştirilir.
Birleştirmeler de buna uygun olarak gerçekleştirilir.

Adding Action Links to Analyses

You can add action links to an analysis. You can use action links to access record detail pages by clicking links on records in analyses available in the Analytics tab. You add action links using the following methods:

Using Action Links that invoke a Browser Script. Using this method, you can configure the record type name in the report as an action link. The Action Link script takes the Row ID value in the report, and uses it to retrieve the specific record from Oracle CRM On Demand. You can use this method for the following record types: Account, Campaign, Contact, Lead, Opportunity, Service Request, User, Partner, Opportunity Product Revenue, Solutions, and Activity (Appointments and Tasks).

Using URLs. Using this method, you can create links to any record type from a table or pivot table view. You can configure the record type ID column as an action link.

NOTE: If users click an action link on a page that has a dynamic layout, then the links are displayed with the standard layout for that page.

About Record Type Names in Action Links

When you add an action link, you must use the original record type name in the code or URL that adds the link. If your company administrator has changed the names of record types in Oracle CRM On Demand, you must determine the original name of the record type where you want to add the link.

For example, your company administrator might have renamed the Account record type so that is now called the Customer record type. If you want to add an action link to a result for the Customer record type, the action link that invokes a Browser Script or URL must refer to the Account record type (that is, the original name of the record type). Depending on the type of link that you want to create, use the record type name in your action link that invokes a Browser Script or URL. When adding an action link for the Customer record type (originally the Account record type) using Action Link script, use the account record type name in the link prompt.

When adding an action link that invokes a Browser Script for the Customer record type (originally the Account record type, the prompts from the above photo should be as following:

Name	Prompt
Record Type	Record Type
Row Id	Row Id

When you provide the Record Type Value in the script prompt, the record type name must be spelled correctly. However, the field is case insensitive.

The following record types can be provided in this field:

Opportunity, Account, Contact, User, Service, Lead, Campaign, Partner, Solutions, Revenue, Appointment, Task.

TIP: To determine the original name of the record type for which you want to add a link, open the Homepage for the record type. The URL in the Address field in your browser window shows the original name of the record type. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the Customer Homepage shows the following URL:

`https://server_name/OnDemand/user/AccountHomePage`

where:

`server_name` is the URL used for signing in to Oracle CRM On Demand

When adding an action link for the Customer record type (originally the Account record type) using a URL, use the Account record type name in the URL, as shown in the following example:

```
http://"[html]"<a target=_top  
href=https://server_name/OnDemand/user/AccountDetail?OMTGT=AccountDetailForm&OMFHD=AccountDetailNav&AccountDetailForm.Id="@">"@"</a>"
```

TIP: To determine the correct URL for the Detail page for a record type, open the Detail page for any record of that record type. In the Address field in your browser window title bar, copy the relevant part of the address string, from http to Id=. In the example where the Account record type was renamed to Customer, the URL is copied from the Detail page of a Customer record.

In some cases, the full record type name is used in all places in the URL for a record type detail page, as is the case with the URL shown in the preceding example. However, in other cases, an abbreviated version of the record type name is used in certain locations in the URL.

For example, if the record type for which you are adding the link was originally the Opportunity record type, the URL is as follows:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFGT=OpptyDetailForm&OMTHD=Opportu
ni tyDetailNav&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.
 - b In the Column Properties dialog box, click the Column Format tab.
 - c In the Column Format tab, select the Hide this column check box, and click OK.
- 3 In the Define Criteria page, click the Column Properties button for the record type column on which action link is being created.
- 4 In the Column Properties dialog box, click the Interaction tab.
- 5 In the Interaction tab, do the following:
- 6 Select Action Links from the drop-down menu for Primary Interaction under Value.
- 7 Click on the Add Action Link button
- 8 In the New Action Link popup that appears, click on Create New Action button and select Invoke a Browser Script from the drop-down that appears.
- 9 In the Create New Action popup window, click on Browse button and select USERSCRIPT.ActionLink as the Function Name.
- 10 In the Parameters section:
 - a For Record Type, in the value column, enter the name of the record type for which the Analysis is being created (for example Account). Tick the fixed and hidden check boxes as this value will be the same throughout the analysis and doesn't need to be entered again. The supported record types are : Opportunity, Account, Contact, User, Service, Lead, Campaign, Partner, Solutions, Revenue, Appointment, Task
 - b For the Row Id, select Column Value from the drop-down menu and select the corresponding Object ID column that you had added in the earlier step while defining the criteria. Tick the fixed and hidden check boxes for this row too as this value remains unchanged throughout the report and doesn't need to be entered again. (For example select "Account"."Account ID" from the drop-down for Column values)

- 11 In the Column Properties window, tick the check box for Do not display in a popup if only one action link is available at runtime.
- 12 Click OK.
- 13 To display the report, click the Results Tab.

The following procedure describes how to add action links using URLs. You can use this procedure to add action links for any record type.

To add action links using URLs

- 1 In Oracle CRM On Demand Analytics, in the Define Criteria page, add the columns to the report, including the record type ID (for example, Account ID) column.

NOTE: For the action link to work, you must add the record type ID field to the report.

- 2 Click the Column Properties button for the record type ID column.
- 3 In the Column Properties dialog box, click the Data Format tab.
- 4 In the Data Format tab, do the following:
- 5 Select the Override Default Data Format check box.
- 6 In the Treat Text As list, select Custom Text Format.
- 7 In the Custom Text Format field, enter the code for the link after the at sign (@), as shown in the following example:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMTGT
=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">"@"</a>
where:
```

server_name appears in the example, substitute the URL that you use to sign in to Oracle CRM On Demand.

In the preceding example, the URL is for the Opportunity record type. Use the appropriate URL for your Oracle CRM On Demand server and the record type for which you are creating the link.

NOTE: You must use the original record type name in the URL. If your company administrator has renamed the record types in Oracle CRM On Demand, you must determine the original name of the record type where you are adding the action links, and use that name in the URL.

Oracle CRM On Demand Analytics replaces the final at sign (@) in the string with the value of the record type ID for each record in the report. If you do not want the link to display the record type ID, replace the final at sign (@) with the text that you want to be displayed. In the following example, the ID in the action link will be replaced with the word View:

```
http://"@[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/OpportunityDetail?OMFHD=OpportunityDetailNav&OMTGT
=OpptyDetailForm&OpptyDetailForm.Id="@">View</a>
```

- 8 Click OK.
- 9 To preview the Analysis, click Show how results will look on a Dashboard.

The following example shows the code to use for a link on an asset record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/AssetDetail?OMTHD=AssetDetailNav&OMTGT=AssetDetailForm&AssetDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

The following example shows the code to use for a link on an appointment record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/ApptDetail?OMTHD=ApptRead&OMTGT=ApptDetailForm&ApptDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

The following example shows the code to use for a link on a task record:

```
http://"[html]"<a target=_top
href=https://server_name/OnDemand/user/TaskDetail?OMTHD=ReadTaskDetail&OMTGT=TaskDetailForm&TaskDetailForm.Id="@">"@"/a>"
```

Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme





Bir sütundaki verilerin sıralama düzenini seçebilir ve sütunların istediğiniz sırayla görüntülediğinden emin olabilirsiniz.

Bir analizde görünen bir veya daha çok sütunun sıralama düzenini belirtebilirsiniz. Sıralama Ölçütü düğmesine tıkladığınızda, seçilen sütunun sonuçlara uygulanacağı sıralama düzenini gösteren yeni resmi gösterir.

Bir analizi sütunlara göre sıralamak için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, sıralamak istediğiniz sütunun Sıralama Ölçütü düğmesine tıklayın. Düğme, sıralama düzenini belirtecek şekilde değişir.
- 2 İsteddiğiniz sıralama düzeni görünene kadar Sıralama Ölçütü düğmesine tıklamaya devam edin. Aşağıdaki tabloda mevcut sıralama düzenleri açıklanmıştır.

Düğme	Açıklama
-------	----------

Düğme	Açıklama
	Seçilen sütun sonuçları sıralamak için kullanılmaz.
	Seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar artan düzende sıralanır.
	Seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar azalan düzende sıralanır.
	Sıralama Ölçütü düğmesinde görünen bir sayı, sütunun sonuçlara uygulanan birincil sıralama sütunu olmadığını gösterir. Bu sayı sıralama düzeninin uygulandığı zamana karşılık gelir. Bu örnekte, sütun ikinci sıralama düzeni sütunu olarak kullanılır. Yukarı ok, seçilen sütundaki öğeler kullanılarak, sonuçlar artan düzende sıralandığını gösterir.

Raporlarda Adres Kullanma Hakkında

Çoğu rapor adres alanlarının kullanımını gerektirir. Oracle CRM On Demand uygulamasında, adresler hakkındaki raporları gereksinimlerinize bağlı olarak iki farklı biçimde oluşturabilirsiniz. Aktif Konu Alanında, içinde Genişletilmiş sözcüğü bulunan bir adres klasörü (örneğin, Faturalama Adresi - Genişletilmiş) Oracle CRM On Demand içindeki dokuz standart adres alanının tümü ile ilgili raporlama sağlar. Her alanın belirli ülkeler ile ilgili adres formatı ile nasıl eşleştiği ile ilgili detaylar için, bkz. Ülkeler ve Adres Eşleme Hakkında.

Adres Genişletilmiş klasörüne dahil olan alanlar raporlarda detaylı olarak görüntülenemez. Alan etiketleri her kaydın ülkesinden veya Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğerinden bağımsız olarak tutarlı bir şekilde görüntülenir.

Aktif Konu Alanındaki diğer adres alanlarının çoğu (Genişletilmiş klasörde olmayanlar) raporlara eklendiklerinde detaylı olarak görüntülenebilir. Görüntülenen alanlar Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğeri ile ilişkili alanlarla eşleşir. Ancak belirli bir kayıt ile ilişkili ülke Oracle CRM On Demand uygulamasında kullanıcının şirket ülkesi öndeğeri ile aynı değilse tüm alanlar görüntülenemeyebilir.

Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme

Konu alanını seçip bir rapora sütunlar ekledikten sonra, Küme işlemlerini kullanarak bir veya daha çok sayıda konu alanından ölçütler birleştirebilirsiniz. Bu işlemi veya daha çok raporun sonuçlarını tek raporda birleştirir.

NOT: Her bileşende seçilen sütunların sayısı ve veri tipleri aynı olmalıdır. Sütun uzunlukları değişiklik gösterebilir.

Aşağıdaki tabloda Küme işlemleri listelenir ve sonuçlara etkileri açıklanır.

Küme İşleci	Sonuçlardaki Etki
-------------	-------------------

Küme İşleci	Sonuçlardaki Etki
Birleştir	Tüm raporlardaki tekrarlı olmayan satırları döndürür.
Tümünü Birleştir	Tüm raporlardaki, tekrarlı satırlar dahil, tüm satırları döndürür.
Kesişim	Tüm raporlarda ortak olan satırları döndürür.
Eksi	Birinci rapordaki, diğer raporlarda bulunmayan satırları döndürür.

Birden çok raporun sonuçlarını birleştirmek için

- 1 Ölçütleri Tanımla sayfasında, Gelişmiş bölümünde artı işaretine ve ardından Benzer Analiz ile Birleştir'e tıklayın.
- 2 Konu Alanı iletişim kutusunda, raporunuzdaki sütunlarla birleştirmek istediğiniz verileri içeren konu alanını seçin.
Konu alanı rapordaki mevcut sütunların alındığı konu alanı ile aynı veya farklı bir konu alanı olabilir.
Küme İşlemleri sayfası görünür.
- 3 Birleştirilmiş raporu oluşturmak için ekrandaki yönergeleri uygulayın.
- 4 Küme düğmesine tıklayın ve işlem tipini belirleyin.
- 5 Seçim alanından, ilk rapor ile birleştirilecek sütunlar seçin.
- 6 Gerekirse, geçerli konu alanına özgü filtreleri tanımlayın.
- 7 Küme İşlemleri bölümünde Düzenle'ye tıklayarak ek konu alanları ekleyin ve Yeni Ölçüt Oluştur'u seçin.
- 8 Küme İşlemleri bölümündeki Sonuçlar Sütununa tıklayarak, birleştirilmiş rapor ile ilgili sütun özelliklerini (format sütunu, sıralama) düzenleyin.
Bu işlem, format düzenleme ve sıralama için kullanabileceğiniz düğmeleri içeren sütunları görüntüler.

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.

Analytics

You can customize or delete these existing views for a report, add other views, and combine and position views anywhere in the workspace.

Preparing multiple views of results can help you identify trends and relationships in data. You can then save the report with the collection of views.

You define the layout of your reports in the Results tab. Your layout can include any views shown in the following table.

Layout	Description
Title	Use this view to include a title and subtitle, a saved name for the results, and a custom logo to identify the results. For result-specific help, you can include a help icon that links to any HTML page or site that contains information about the report or the results.
Table	Use this view to display data in a column format. You can select to display a page of information at a time, which is convenient for larger result sets, and control the size of the page and the position of the paging controls. Tables are supported in a wide variety of formats and can include graphics, links, and so on, using custom formatters. Using Table view, users can also change the format of the table headings.
Chart	Use this view to drag and drop columns to a layout chart. You have complete control over the title, the location of the legend, axis titles and data labels. You can control the size and scale of the chart, and control colors using a style sheet. In addition, you can drill down into the results. Supported chart types include bar charts, column charts, line charts, area charts, pie charts, scatter charts, bubble charts, and custom subtypes including 2D, 3D, absolute, clustered, stacked, combination, and custom.
Pivot table	Use this view if you want to be able to take row, column and section headings and swap them around to obtain different perspectives. You can drag and drop headings to pivot results, preview them, and apply the settings. Users can navigate through pivot tables and drill down into information. Users can create complex pivot tables that show aggregate and nonrelated totals next to the pivoted data, allowing for flexible analysis. For an interactive result set, elements can be placed in pages, allowing users to select elements. Like the Table view, elements can be formatted using custom formatters.
Gauge	Use the gauge view to show results as gauges, such as dial, bar, and bulb-style gauges.
Active filters	Use this view to show the filters in effect for a report.
Static text	Use this view to include static text in the results. You can use HTML to include banners, tickers, Active-X objects, Java applets, links, instructions, descriptions, graphics, and so on, in the results.
Legend	Use the Legend view to document the meaning of special formatting used in results, such as the meaning of custom colors applied to gauges.
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

Layout	Description
	dimensions and dynamically alter the content of the results.
View Selector	Use the View Selector view to select a specific view of the results from among the saved views. When placed on a dashboard, the view selector appears as a drop-down list where users can make a selection.
Funnel chart	Use this view to display a three-dimensional chart that represents target and actual values using volume, level and color. It is useful for depicting target values that decline over time, such as a sales pipeline.
Narrative	Use this view to display the results as one or more paragraphs of text. You can enter in a sentence with placeholders for each column in the results, and specify how rows should be separated. You can incorporate custom HTML or JavaScript to specify how information is displayed.
Ticker	Use this view to display the results of a report as a ticker or marquee, similar in style to the stock tickers that run across many financial sites on the Web. This view is useful for calling attention to results and for late-breaking information. You can control what information is presented and how it scrolls across the page. This view supports a variety of formats and can include graphics, links, and so on, using custom formatters.
No Results	Use this view to specify explanatory text to appear if the report does not return any results.

For More Information

Click a topic to see step-by-step instructions to do the following:

[Adding Titles to Results](#) (bkz. "Sonuçlara Başlık Ekleme" sayfa 1208)

[Adding Tables to Results](#) (bkz. "Sonuçlara Tablo Ekleme" sayfa 1209)

[Showing Results in Charts](#) (bkz. "Sonuçları Grafiklerde Gösterme" sayfa 1211)

[Showing Analytics Results in Pivot Tables](#) (sayfa 1642)

[Showing Results as Gauges Using Gauge View](#) (bkz. "Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme" sayfa 1234)

[Showing Filters Applied to Analytics Results](#) (sayfa 1658)

[Adding Markup Text to Results](#) (bkz. "Sonuçlara İşaretleme Metni Ekleme" sayfa 1240)

[Adding Legends to Reports Using Legend View](#) (bkz. "Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme" sayfa 1243)

[Allowing Users to Change Columns in Reports](#) (bkz. "Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme" sayfa 1244)

[Allowing Users to Select a Specific View Using View Selector View](#) (bkz. "Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme" sayfa 1245)

[Showing Results in Funnel Charts](#) (bkz. "Sonuçları Huni Grafiklerde Gösterme" sayfa 1246)

[Adding Narrative Text to Results](#) (bkz. "Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme" sayfa 1247)

[Showing Results in Scrolling Tickers](#) (bkz. "Sonuçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme" sayfa 1250)

[Alerting Users to No Data](#) (bkz. "Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma" sayfa 1253)

Sonuçlara Başlık Ekleme

Sonuçlara başlık, alt başlık, logo, özel çevrimiçi yardım sayfasına bağlantı ve zaman damgaları eklemek için Başlık görünümünü kullanın. Başlıkların ve alt başlıkların formatları belirlenebilir.

Başlık görünümü ilk görünüm olarak her zaman sonuçlara eklenir.

Başlık görünümü ile çalışmak için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni başlık görünümü eklemek için, Görünüm Ekle düğmesine tıklayın, ardından açılır menüden Başlık seçin.
 - Mevcut bir başlık görünümünü düzenlemek için, başlık görünümünü bulun ve Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
- 2 Başlık metin kutusunda başlık olarak görüntülenecek metni girin.

Bir başlık belirlemezseniz, kaydedilen raporun adı başlık olarak kullanılır. Kaydedilmeyen raporlar için, Başlık metni kutusu boştur.
- 3 Raporun kaydedilen adının görünmesini istemiyorsanız, Kaydedilen Adı Görüntüle onay kutusunun seçimini kaldırın.

Onay kutusu işaretliyse kaydedilen ad, Başlık metin kutusundaki metnin altında görüntülenir (bu metin mevcutsa).
- 4 (İsteğe bağlı) Logo görüntüsü veya başka bir grafik görüntülemek istiyorsanız Logo metin kutusunda uygun dizin yolunu belirtin.

Resim başlık metninin solunda görüntülenir. Resim veya grafik bu raporu görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir resim veya grafik olmalıdır.
- 5 (İsteğe bağlı) Alt başlık metin kutusunda alt başlık olarak görüntülenecek metni girin.

Alt başlık metni gerçek başlığı yeni bir satırda takip eder.
- 6 Başlığa veya alt başlığa ek format eklemek istiyorsanız şunları yapın:
 - a Başlık ve Alt Başlık iletişim kutularının sağındaki düzenleme düğmelerine tıklayın.
 - b Yazı tipi, hücre, kenarlık seçenekleri seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

NOT: Yeni bir açıklama metni girerseniz, başlangıçtaki başlığın veya alt başlığın yerine geçer.

- 7 Rapor yürütme tarihini veya saatini görüntülemek istiyorsanız, Başlangıç Saati açılır listesindeki zaman damgası seçeneklerinden birini belirleyin.
- 8 Özelleştirilmiş yardıma veya raporla ilgili diğer bilgilere bağlantı sağlamak istiyorsanız Yardım URL'si metin kutusuna uygun URL'yi girin.
Bu URL, bu raporu görüntüleyecek tüm kullanıcıların erişebileceği bir URL olmalıdır.
- 9 İşiniz bittiğinde raporu Başlık görünümüyle kaydedebilirsiniz.

Sonuçlara Tablo Ekleme

Sonuçları standart tabloda göstermek için Tablo görünümünü kullanın. Kullanıcılar sonuçlara gidebilir ve sonuçlarda detaya gidebilir. Genel toplam ve sütun toplamları ekleyebilir, özel tablo ve sütun başlıkları belirtebilir ve bir sütun ile ilgili formülü veya birleştirme kuralını değiştirebilirsiniz. Ayrıca bir sütunun ve içeriğinin görünümünü ve yerleşimini kontrol etmek için sütun ile ilgili özellikleri düzenleyebilir ve yalnızca sütun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa geçerli olacak format belirleyebilirsiniz.

Ayrıca, sayfalandırma kontrolleri, sayfa başına satır sayısı, sütun ve tablo başlıklarını görüntüleme, yeşil çubuk biçimlendirme uygulama ve sütun sıralandırmayı etkinleştirme belirleyebilirsiniz. Sütun sıralaması seçiliyse, sıralanabilecek sütunların sütun başlıkları hafifçe yükseltilmiş bir görünüme sahip olur.

Tablo görünümü ikinci görünüm olarak her zaman sonuçlara eklenir.

Ortalama birleştirme kuralına sahip sütun genel toplamı Tablo ve Özet Tablo görünümünde değişiklik gösterir. Tablo görünümünde, Ortalama birleştirme kuralına sahip sütun genel toplamı veritabanından hesaplanır (bir sayımdan bölünen toplam olarak). Özet Tablo görünümünde, genel toplam sonuç kümesindeki satırların ortalamasıdır.

Genel toplamlar sonuçları birleştirirken metriklerdeki filtreleri göz önünde bulundurmaz. Örneğin, Firma Adı sütunu ve İş Fırsatı Sayısında 10'dan büyük veya 10'a eşit bir filtre bulunan İş Fırsatı Sayısı metriğiniz var. Genel toplam metrikteki filtreyi yoksayar ve tüm iş fırsatlarını birleştirir.

NOT: Tablo görünümündeki sütunlarda yapılan değişiklikler (örneğin sütun formatı, sütun sırası, sıralama, formüller vb.) Ölçüt Belirle sayfasında görülebilir ve Ölçüt Belirle sayfasında yapılan değişiklikler Tablo görünümünde görülebilir.

Tablo görünümü ile çalışmak için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni tablo görünümü eklemek için, Görünüm Ekle düğmesine tıklayın ve görünümler açılır listesinden Tablo'yu seçin.
 - Mevcut bir tablo görünümünü düzenlemek için, tabloyu bulun ve tablo görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- 2 Her sütun ile ayrı ayrı çalışmak ile ilgili düğmeleri görüntülemek için, Görünümün sağındaki aşağı açılır listeden Sonuç içeren Başlık Araç Çubuklarını seçin.

- 3 Bir raporda görüntülenen bir veya daha çok sayıda sütunun sıralama düzenini belirlemek için sütuna ait Sıralama Ölçütü düğmesine tıklayın.

Sonuçları birden çok sütun bazında sıralayabilirsiniz. Birden çok sütun seçerseniz sıra Sıralama Ölçütü düğmesinde gösterilir. Sıralama hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Sütunları Sıralama ve Yeniden Sıralama](#) (bkz. "Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme" sayfa 1203).

- 4 Toplamları belirlemek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

- Genel toplam eklemek için, üstteki Genel Toplam düğmesine tıklayın ve Rapor Tabanlı Toplam seçeneğinin belirtildiğinden emin olun. (Menüyü bu seçenekle görmek için Genel Toplam düğmesine tekrar tıklayın.)
- Ayrı bir sütun için toplamlar eklemek için, o sütuna ait Toplama Ölçütü düğmesine tıklayın ve Rapor Tabanlı Toplam seçeneğinin belirtildiğinden emin olun (menüyü bu seçenekle görmek için Toplam Ölçütü düğmesine tekrar tıklayın).

NOT: Toplam Ölçütü düğmesi yalnızca *toplam ölçütü* belirlenebilen sütunlarda kullanılabilir. Normal olarak, bu bir toplam oluşturacak şekilde toplanabilen tekrarlanan değerlere sahip bir sütundur. Ayrıca Rapor Tabanlı Toplam seçeneği belirlenmemişse, sistem toplamı ölçümlere herhangi bir filtre uygulamadan önce sonuç kümesinin tamamını temel alarak hesaplar.

- 5 Özel başlıklar eklemek veya bir sütunun formülünü düzenlemek için Formülü Düzenle düğmesine tıklayın.

Sütun Formülünü Düzenle iletişim kutusu görüntülenir, burada şu eylemleri gerçekleştirebilirsiniz:

- Özel başlıklar belirlemek için, Özel Başlıklar onay kutusunu seçin ve yeni başlık metnini uygun konuma girin.
- Sütunun formülünü düzenlemek için, formülü Sütun Formülü metin kutusuna girin.
- Sütunun birleştirme kuralını değiştirmek için, Birleştirme Kuralı açılır listesinden bir seçim yapın.
- Belirtilen bir sütundaki birden çok değeri veya değer aralıklarını depolarda birleştirmek için Depolar sekmesine tıklayın. Ardından depoları ekleyin ve adlandırın.

Sonuç kümesinde depoyu oluşturan farklı değerlerin tüm örnekleri depo adı ile değiştirilir. Birleştirmeler de buna uygun olarak gerçekleştirilir.

- 6 Bir sütunun özelliklerini düzenlemek için veya sütunun içeriği belirli koşulları karşılıyorsa uygulanacak format belirlemek için Sütun Özellikleri düğmesine tıklayın.

Sütun Formatını Düzenle iletişim kutusu görüntülenir, burada seçimlerinizi gerçekleştirebilirsiniz:

- Sütun formatları belirleme ve koşullu format ekleme ile ilgili bilgiler için, bkz. [Sütun Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1188).

- 7 İşiniz bittiğinde raporu Tablo görünümüyle kaydedebilirsiniz.

Sayfalandırma kontrolleri, sayfa başına satır sayısı, sütun ve tablo başlıklarını görüntüleme, yeşil çubuk biçimlendirme uygulama ve sütun sıralandırmayı etkinleştirme belirlemek için

- 1 Tablo görünümünde, çalışma alanının üst kısmına yakın Tablo Görünümü Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Çeşitli seçenekler için seçimlerinizi yapın.

Sonuçları Grafiklerde Gösterme

Sütunları grafiklerde konumlandırmak ve başlığı, gösterge konumunu, eksen başlıklarını, veri etiketlerini, boyutu ve ölçeği özelleştirmek için Grafik görünümünü kullanın. Çizgi grafik veya çubuk grafik gibi grafik diyagramını; iki boyutlu gibi grafik alt tipini ve şekil ve doldurma deseni gibi sütun stilini seçebilirsiniz. Ayrıca kenarlıklar ve renkler ayarlayabilir ve diğer grafik özelliklerini denetleyebilirsiniz. Kullanıcılar Grafik görünümündeki sonuçlarda detaya gidebilir.

Grafik diyagramı seçenekleri arasında alan grafikleri, çubuk grafikler, kabarcık grafikleri, çizgi grafikleri ve diğer tipler vardır. Grafik alt tipleri 2B, 3B, mutlak, kümelenmiş, yığın, birleşim ve özel olabilir.

Bu konuda grafiklerle çalışma yolları açıklanmaktadır. Şu bilgileri içerir:

Grafik Diyagramları

Grafik Görüntüleme Düğmeleri

Temel Grafik Bileşenleri

Bu konu aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye yönelik yönergeler de sağlar:

Grafik görünümleri ekleme veya değiştirme

Bir grafik görünümü ile ilgili genel özellikleri belirleme

Grafik görünümündeki ızgara çizgilerinin görüntülenmesini denetleme

Grafik görünümünde göstergenin yerini belirleme

Grafik görünümünde arkaplan, metin ve kenarlık renklerini ayarlama

Grafik görünümünde eksen olarak görüntülenecek sütunları seçme

Grafik görünümünde eksen ölçeklendirme seçeneklerini ayarlama

Grafik görünümünde ölçeklendirme işaretçilerini düzenleme

Çizgi ölçek işaretçileri oluşturma

Aralık ölçek işaretçileri oluşturma

Aralık ve çizgi değerleri için gelişmiş ayarlar belirleme

Grafik görünümünde eksen başlıkları ve etiketleri belirleme

Grafik görünümünde eksen başlıkları belirleme

Kullanıcı grafiğe tıkladığında ne olacağını belirleme

Grafik serisinin görünümünü biçimlendirme

Pasta grafiklerindeki veri etiketleri için seçimler yapma

NOT: Oracle CRM On Demand üçüncü taraf grafik oluşturma motoru kullanır. Grafiğin tipi, boyutu ve grafiği oluşturulan bileşenlerin sayısı eksenlerin veya göstergelerin görüntülenmesini etkiler. Eksenlerin veya göstergelerin görüntülenmesi Web tarayıcısı sayfasındaki alanın miktarı ile kısıtlanır. Bazen, genişlik ve yükseklik denetimlerini ayarlayarak grafikte eksenlerin ve göstergelerin aynı anda görünmelerini de sağlayabilirsiniz.

Grafik Diyagramları

Aşağıdaki tabloda Grafik açılır listesinden kullanılabilen grafik diyagramları gösterilir ve kullanım şekilleri açıklanır. Tüm grafik diyagramları tüm veri tipleri için uygun değildir. Grafik diyagramı öndeğeri dikey çubuk grafiğidir.

Grafik Diyagramı Tipi	Açıklama
Alan	<p>Alan grafiği çizgi grafiğine benzer ancak çizgilerin altındaki alanlar doldurulmuştur. Alan grafikleri her değişkenin oluşturduğu bütünün yüzdesi değerini gösterir.</p> <p>Alan grafikleri kümülatif değerlerdeki veya zaman içinde yüzdelerdeki değerlerdeki değişimi gözlemlemek için kullanışlıdır. Örneğin, sonuç gibi belirli ölçümlerde grupları karşılaştırabilir ve grup eğilimlerini görüntüleyebilirsiniz.</p>
Yatay Çubuk	<p>Çubukları yatay yönde göstererek olguları karşılaştırmak için yatay çubuk grafiğini kullanın.</p> <p>Yatay çubuk grafikleri benzer öğeler arasındaki farkları karşılaştırmak için kullanışlıdır. Örneğin, rakip ürün satışlarını, farklı dönemlerdeki aynı ürün satışlarını veya farklı pazarlardaki aynı ürün satışlarını karşılaştırabilirsiniz.</p>
Kabarcık	<p>Kabarcık grafiği bir çeşit dağılım grafiğidir, veri bileşenlerini daireler (kabarcıklar) halinde görüntüler. Üç değişkeni iki boyutta gösterir. Bir değer, dairenin x eksenindeki konumu ile ifade edilir. Diğer bir değer, dairenin y eksenindeki konumu ile ifade edilir. Üçüncü değer, dairenin y eksenindeki konumu ile ifade edilir.</p> <p>Kabarcık grafikleri üç değişkenli verileri yerleştirmede ve belirli bir dönemdeki finansal verileri görüntülemeye kullanışlıdır.</p> <p>İPUCU: Kabarcık grafiği oluşturmak için, bir olguyu x eksenine, başka bir olguyu y eksenine ve üçüncü olguyu kabarcık yarıçapı eksenine yerleştirin. Bu üç olgu Düzey eksenindeki seçimler için yerleştirilir.</p>
Dikey Çubuk	<p>Dikey çubuk grafiği olguları dikey sütunlar kullanarak karşılaştırır.</p> <p>Dikey çubuk grafikleri benzer öğeler arasındaki farkları karşılaştırmak için kullanışlıdır.</p>
Çizgi	<p>Çizgi grafiği birden çok olguyu yerleştirmek için kullanılabilir.</p> <p>Çizgi grafikleri verilerdeki düzenleri ve eğilimleri göstermede kullanışlıdır.</p>
Çizgi Çubuk Karması	<p>Çizgi çubuk birleşimi grafiği, farklı aralıklara sahip iki veri kümesini yerleştirir: bir küme çubuk, diğer küme çubukların üzerine yerleştirilmiş çizgiler.</p> <p>Çizgi çubuk birleşimi grafikler veri kümeleri arasındaki eğilim ilişkilerini göstermede kullanışlıdır.</p> <p>İPUCU: Çubuklardan ve sütunlardan oluşan karışımlar kullanabilirsiniz, ancak her birinden bir adet bulunması gerekir. Tüm sütunları çizgi olarak belirleyebilirsiniz ancak yalnızca çubuk kullanmak istiyorsanız bir çubuk grafiği kullanın. (Bu grafik tipinde yalnızca çubuklar seçildiğinde, bazı</p>

Grafik Diyagramı Tipi	Açıklama
	sütun seçimleri çizgi olarak çizilebilir.)
Pareto	Pareto grafiği ölçütleri azalan düzende gösteren bir çubuk ve çizgi grafiğidir. Bu grafik tipinde, çizgi yüzdelerin kümülatif toplamını gösterir. Pareto grafikleri, en iyi, en kötü, en çok ve en az gibi önemli bileşenleri tanımlamak için kullanışlıdır.
Pasta	Pasta grafiği veri kümelerini bir bütünün yüzdeleri parçaları olarak gösterir. Pasta grafikleri bölge bazında satış gibi bir bütünün parçalarını karşılaştırmada kullanışlıdır.
Radar	Radar grafiği bir çubuk grafiği ile aynı bilgileri gösterir ancak verileri grafiğin merkezinden uzaklaşır halde görüntüler. Her veri bileşeninin kendine ait değer eksenidir. Radar grafikleri verilerin üst üste binmesini ve dağılımını incelerken kullanışlıdır.
Dağılım	Dağılım grafiği x-y değerlerini, x-y çizgilerinde dağılmış ayrı noktalar olarak görüntüler. Veri noktalarını iki bağımsız değişkeni baz alarak yerleştirir. Dağılım grafiği çok sayıda veri noktasını yerleştirmenize ve veri noktalarının kümelenmesini gözlemlemenize olanak tanır. Dağılım grafikleri büyük veri kümelerinde ilişkileri ve eğilimleri gözlemlemede kullanışlıdır. İPUCU: Dağılım grafiği oluşturmak için, bir olguyu x eksenine, başka bir olguyu y eksenine yerleştirin. Bu olgular Düzey eksenindeki seçimler için yerleştirilir.
Adım	Adım grafiği çizgi grafiğine benzer. Birden çok olguyu yerleştirmek için adım grafiği de kullanılabilir.

Grafik diyagramı seçiminiz Tip aşağı açılır listesinden kullanılabilen grafik alt tiplerini belirler. Tüm grafik tiplerinin alt tipleri yoktur, örneğin kabarcık ve radar grafiklerinin alt tipleri yoktur. Grafik alt tiplerinin öndeğeri varsa 3B seçenektir. Grafik tipi seçimine bağlı olarak, alt tip seçenekleri şunları içerebilir:

Alan grafikleri: 3B ve 2B

Çubuk grafikleri: 3B, 2B, 3B Yığın ve 2B Yığın

Çizgi grafikleri: 3B ve 2B

Pareto grafikleri: 3B ve 2B

Pasta grafikleri: 3B ve 2B

Dağılım grafikleri: Dağılım ve Çizgili Dağılım

Adım grafikleri: 3B ve 2B

Grafik tipi seçiminiz Stil açılır listesinden kullanabileceğiniz stilleri de belirler. Tüm grafik tiplerinin stilleri yoktur. Stil öndeğeri varsa tek parça dolgudur. Grafik tipi seçimine bağlı olarak, grafik stilleri şunları içerebilir:

Alan grafikleri: Tek Parça Dolgu ve Desen Dolgu

Çubuk grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Çizgi grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Pareto grafikleri: Dörtgen, Silindir, Gradyan, Üçgen, Karo, Desen Dolgu

Pasta grafikleri: Tek Parça Dolgu ve Desen Dolgu

Grafik Görüntüleme Düğmeleri

Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeler çeşitli grafik ayarlarına erişim sağlar. Aşağıdaki tabloda Grafik görüntüleme düğmeleri ve ayarları açıklanmıştır.

Grafik Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
------------------------------	----------

Grafik Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
	Genel Grafik Özellikleri. Grafiğin, başlığı, veri etiketlerinin görünüp görünmeyeceği ve grafik boyutu gibi genel özelliklerini belirler.
	Eksen Başlıkları ve Etiketleri. Eksen başlığının ve veri etiketlerinin grafiğin altında ve solunda görüntülenmesini denetler.
	Eksen Ölçeklendirme. Eksen ölçeklendirme özelliklerini, onay işareti sayısını ve ölçek tipini belirler.
	Ek Grafik Seçenekleri. Ek grafik seçeneklerini denetler, örneğin: Grafikteki ızgara çizgilerinin görüntülenmesi Göstergenin konumu ve göstergesi yeniden boyutlandırma seçenekleri Arkaplan rengi, metin ve kenarlık renkleri Kullanıcıların tıkladıklarında grafik ile nasıl bir etkileşim olduğu, örneğin alt veri düzeylerinde detaya gitmek veya ilgili kaydedilen rapora veya bir Web sitesine otomatik olarak gitmek
	Grafik Verilerinin Formatını Belirleme. Grafik serisinin görünümünü (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirmenize olanak tanır.
	Gelişmiş Özellikler. Pasta grafiklerinde, veri etiketleri için seçimler yapmanıza olanak tanır.

Temel Grafik Bileşenleri

Bir grafiğin temel bileşenlerini tanımlayabilirsiniz. Aşağıdaki tabloda özelleştirebileceğiniz bileşenler açıklanmıştır.

NOT: Bazı bileşenler yalnızca belirli grafik tipleri için kullanılabilir. Örneğin, pasta grafiğinde eksen yoktur. Seçtiğiniz grafik tipi kullanılabilir bileşenleri belirler.

Grafik Bileşeni	Açıklama
Ölçüm etiketleri	Ölçümler bölümündeki verilerin sütun başlığının konum ve biçimlendirmesini kontrol eder. Ayrıca, toplam alma ve sıralama özellikleri de sağlar. Yalnızca bir ölçüm varsa, bu bileşeni hariç tutabilirsiniz.
Gösterge	Grafiği açıklamak için göstergesi kullanın. Gösterge için bir konum ve göstergenin kısaltılıp kısaltılmayacağını belirleyebilirsiniz.
Eksenler	Grafiğin ölçeğini tanımlayan yatay ve dikey çizgiler. Grafik için yatay ve dikey eksenler belirleyebilirsiniz.

Grafik Bileşeni	Açıklama
Izgara Çizgileri	Grafikteki herhangi bir noktayı eksenler ile ilişkilendirmenize yardımcı olan yatay ve dikey çizgilerden oluşan bir matristir. Izgara çizgilerinin renklerini belirleyebilirsiniz.
Ölçek İşaretçileri	Grafiğin ölçeğini tanımlar. Konum, boyut, renk, çizgi genişliği ve aralık gibi özellikler belirleyebilirsiniz.
Detaya Git	Daha fazla detay görüntüler. Kullanıcının grafikte sunulan bilgiler hakkında daha fazla detaya erişip erişemeyeceğini ve bunu nasıl gerçekleştireceğini belirleyebilirsiniz.
Unvan	Grafiği açıklayan bir başlık belirtir.
Eksen başlığı, etiketleri ve sınırı	Başlıkların ve ölçek etiketlerinin grafiğinizdeki eksenlerde görüntülenip görüntülenmeyeceğini ve nasıl görüntülenmelerini istediğinizi belirler.
Grafik serisi	Grafik serisinin görünümündeki bileşenleri (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirir. Ayrıca, serinin konumu belirli bir değere eşit olduğunda belirtilen rengin uygulanması gibi kural tabanlı biçimlendirme de uygulayabilirsiniz.
Onay İşaretleri	Detayı genişletmek için bir eksendeki ölçek işaretçilerini alt bölümlere ayırır.
Veri Etiketleri	Fareyi grafiğin üzerinde durduğunuzda verilerin sayısal değerini gösterir.

Grafik Görünümleri Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedür, grafik görünümü eklemeye veya değiştirmeye yönelik temel adımları sağlar.

NOT: Sonuçlarla uyumlu olmayan bir grafik diyagramı seçerseniz sonuçlar gösterilmez.

Grafik görünümü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir grafik görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Grafik'i seçin.
 - Mevcut bir grafik görünümünü düzenlemek için, grafik görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- Grafik ile ilgili Grafik, Tip ve Stil alanlarında seçimlerinizi yapın.

Grafik alanındaki seçiminiz (örneğin Pasta veya Çizgi) kullanılabilir Tip ve Stil seçeneklerini belirler. Bazı grafikler için, yalnızca alt tip veya stil öndeğeri kullanılabilir.

Açılır listelerden seçimlerinizi yaptıktan sonra, Grafik görünümü yaptığınız seçimleri yansıtacak şekilde değiştir.

İPUCU: Grafik Görünümü sayfasındayken, Aktif Konu Alanındaki her sütunun alan adına tıklayarak grafiğe sütunlar ekleyebilirsiniz. Alternatif olarak, ek sütunlar eklemek için Ölçütleri Tanımla sayfasına gidebilirsiniz. Grafik Görünümü sayfasına eklediğiniz sütunlar genel rapora da eklenir; sütunları Ölçütleri Tanımla sayfasında ve aralarında Grafik Görünümü sayfasının da olduğu diğer görünümelerde görebilirsiniz.

Grafikten sütun silmek için Ölçütleri Tanımla sayfasına gitmeniz ve sütun ile ilgili Sütunu Kaldır düğmesine tıklamanız gerekir.

- 3 Ek grafik ayarları belirlemek için Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeleri kullanın.
- 4 Yaptığınız değişikliklerin etkilerini görmek için Yeniden Çiz'e tıklayın.
Grafik görünümünü yenilemek için Yeniden Çiz'e istediğiniz zaman tıklayabilirsiniz.
- 5 Değişiklikleri kaldırmak ve ilk grafikten başlamak için, Öndeğeri Geri Yükle'ye tıklayın.
- 6 Grafiği yeniden boyutlandırmak için dikey ve yatay kaydırma çubuklarını kullanın.
- 7 Raporu kaydedin.

Grafik Görünümlerinde Genel Grafik Özelliklerini Belirleme

Grafik ile ilgili, başlık ve veri etiketlerinin görünümü gibi genel özellikleri ayarlayabilirsiniz.

Seçilen 2B grafik tipleri için veri etiketleri öndeğer olarak etkinleştirilir.

Grafik boyutunun ayar öndeğeri, yükseklik ve genişlik de dahil olmak üzere mevcut grafiğin tüm bileşenlerini uygun boşluğa ölçeklendirecek şekildedir. Grafiğin boyutu değiştiğinde, grafiğin yüksekliği ve genişliği birbiriyle orantılı halde kalır. Grafik, grafik bileşenlerini otomatik olarak yeniden boyutlandırır. Revize edilen boyut grafikteki kullanılabilir alanı temel alır. Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunda grafik için sabit bir boyut belirleyebilirsiniz. Sabit boyut, boyut öndeğerini geçersiz kılar.

NOT: Grafiği oluşturulan öge sayısı önemli derecede artarsa grafik genişler.

Örneğin, üç ürünün satışlarını görüntüleyen bir rapor oluşturuyorsunuz, ürün satışlarının üç sütun halinde gösterildiği ve grafiğin boyutunun sayfanın yaklaşık yüzde 25'ini kapladığı bir sonuç grafiği oluşturun. Rapor daha sonra çalıştırılırsa ve altı ürün döndürülürse, grafik ilk genişliğinin iki katına veya sayfanın yaklaşık yüzde 50'sine genişler, böylece grafikteki her sütunun genişliği sabit kalır.

Grafik bileşenleri, grafiğe sığacak şekilde yeniden boyutlandırılır. Önceki örneği kullanarak, grafik sayfanın yaklaşık yüzde 25'ini kaplar ve sütunlar kullanılabilir boşluğa sığacak şekilde yeniden boyutlandırılır.

Bir grafik görünümünün genel özelliklerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Genel Grafik Özellikleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümlerindeki Izgara Çizgilerinin Görüntülenmesini Denetleme

Izgara çizgilerinin grafikte görüntülenip görüntülenmeyeceğini kontrol edebilir ve izgara çizgilerinin rengini belirleyebilirsiniz.

Izgara çizgilerinin grafik görünümünde görüntülenmesini kontrol etmek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Izgara Çizgileri sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir.

Grafik Görünümünde Göstergenin Yerini Belirleme

Göstergenin konumunu belirleyebilir ve göstergelyi yeniden boyutlandırma seçeneklerini ayarlayabilirsiniz.

Grafik görünümünde göstergenin yerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Göstergeler sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümlerinde Arkaplan, Metin ve Kenarlık Renklerini Ayarlama

Grafik arkaplanının, metnin ve kenarlıklarının rengini belirleyebilirsiniz.

Grafik görünümünde arkaplan, metin ve kenarlık renklerini ayarlamak için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:










- Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Kenarlıklar ve Renkler sekmesine tıklayın, seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Grafik görünümü yenilenir.

Grafik Görünümünde Eksen Olarak Görüntülenecek Sütunları Seçme

Grafikte hangi sütunların görüntüleneceğini ve bu sütunları hangi eksenlerin ifade ettiğini seçebilirsiniz. Oracle CRM On Demand kullanılabilen seçeneklerden oluşan bir matris görüntüler. Matrisin sol kenarı sütunları ve üst kenarı kullandığınız grafik tipi için kullanılabilir olan eksen tiplerini listeler. Ayrıca, ölçüm etiketlerinin eksene yerleştirilen olgu verileri için görüntülenip görüntülenmeyeceğini de belirtebilirsiniz.

Kullanılabilir eksenler Grafik açılır listesinden seçilen grafiğin tipine bağlı olarak değişir. Grafik görünümünde kullanılan grafik eksenleri aşağıdaki tabloda açıklanmıştır.

Grafik Eksen Düğmesi	Eksen
	Seçilen sütunu, dağılım ve kabarcık grafikleri için düzey eksenini olarak ayarlar.
	Seçilen sütunu yatay eksen olarak ayarlar.
	Seçilen sütunu dikey eksen olarak ayarlar. Radar grafiği için bu, olgu eksenidir.
	Seçilen sütunun değerlerinin grafik göstergesinde görüntülenip görüntülenmeyeceğini gösterir
	Seçilen sütunu çakışma eksenini olarak ayarlar. Bu bir çizgi çubuk karma grafiği için kullanılır.
	Seçilen sütunu yarıçap eksenini olarak ayarlar. Bu bir kabarcık grafiği için kullanılır.
	Seçilen sütunu pasta değerleri eksenini olarak ayarlar. Radar grafiği için bu, radar eksenidir.

Grafik görünümünde eksen olarak görüntülenecek sütunları seçmek için

- Grafiğin solundaki sütunlar alanında, bu sütunu grafikte karşılık gelen eksen olarak görüntülemek için uygun eksen düğmelerinden birinin onay kutusuna tıklayın.

Eksen düğmeleri Grafik açılır listesinden seçilen grafiğin tipine bağlı olarak değişir.

- Grafiğe sütun eklemek için, seçim alanında sütuna tıklayın ve onu bir eksen olarak belirleyin.

Bu işlem, sütunu Ölçütleri Tanımla sayfasındaki rapora eklemeye eşdeğerdir.

- 3 Grafik görünümünü yenilemek için Yeniden Çiz'e tıklayın.

Grafik Görünümünde Eksen Ölçeklendirme Seçeneklerini Belirleme

Eksen sınırlarını, onay işaretlerini ve ölçek tipini ve ölçek işaretçilerinin özelliklerini kontrol edebilirsiniz.

Bir grafik görünümünün eksen ölçeklendirme seçeneklerini belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Ölçekleme iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Ölçeklendirme iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Sayısal eksenleri olan grafikler için eksen ölçeklendirme seçeneklerinin ayarları ölçeğin nasıl seçildiğini belirler:

- Öndeğeri seçtiğinizde, Oracle CRM On Demand ölçeği seçer ve eksen pozitif sayılar için sıfır (0) olarak ayarlar.
- Veri Aralığına Yakınlaştır'ı seçtiğinizde, Oracle CRM On Demand ölçeği seçer. Eksendeki değer aralığını değerlendirir ve ölçek için uygun olan minimum ve maksimum değerleri belirler. Bu özellik, hepsi birbirinin küçük bir yüzdesi olan büyük değerler kümesini grafikte gösterirken kullanışlıdır. Grafik, değerleri yakınlaştırarak farkların daha kolay ayırt edilebilmelerini sağlar.
- Ayrıca, eksen ölçekleme değerlerini manuel olarak belirli sayılara da ayarlayabilirsiniz.

Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Grafik Görünümünde Ölçek İşaretçilerini Düzenleme

Ölçek işaretçileri; temel noktalara, eşiklere, aralıklara vb. unsurlara işaret eden vurgulama çizgileri veya gölgeli arkaplan aralıklarıdır. Çizgi veya aralıklar, grafik türüne bağlı olarak bir veya daha fazla eksene uygulanabilir. Çizgiler grafik bilgilerinin önünde görünürken, aralıklar artalanda görünür.

NOT: Pasta grafikler gibi bazı grafik türleri, ölçek işaretçileri kullanmaz.

Aşağıdaki prosedürde, ölçek işaretçisini düzenlemek için genel adımlar verilmiştir.

Grafik görünümünde ölçek işaretçilerini düzenlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Ölçekleme iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Ölçekleme iletişim kutusunda, Ölçek İşaretçilerini Düzenle'ye tıklayın.
- 3 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, ilk ölçek işaretçisini eklemek üzere Ekle'ye tıklayın, ardından da işaretçi seçimlerinizi yapın.
Gelişmiş seçenekler arasında, ölçeği statik bir değere, belirli bir sütun adına ya da SQL sorgusunun sonucu olarak ayarlama yer alır. Ölçek işaretçilerinin tipleri ve gelişmiş seçenekleri kullanma hakkında daha fazla bilgi için, bunu izleyen prosedürlere bakın.
- 4 İletişim kutularını kapatmak için sırayla Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir. Grafik, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Çizgi ölçek işaretçisi oluşturmak için

- 1 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, Tip alanında Çizgi seçeneğini belirleyin.
- 2 Üçüncü sütuna bir çizgi genişliği girin.
Bu değer, çizginin piksel cinsinden kalınlığıdır.
- 3 Dördüncü sütuna çizgi konumunu girin.
Konum, çizginin eksende bulunacağı konumu belirtir. Örneğin, 0 ile 100 arası değerlere sahip sol ekseninizde 40 konumunu belirlerseniz, dikey ekseninde 40 konumuyla kesişen yatay bir çizgi elde edersiniz.
- 4 Çizgi rengini girin.
- 5 Çizgi için bir açıklama yazısı girin.
Açıklama yazısı, kullanıcı fareyi grafikte ve açıklamada çizgi üzerinde durdurduğunda görünür.
- 6 Tamam'a tıklayın.

Aralık ölçek işaretçisi oluşturmak için

- 1 Ölçek İşaretçileri iletişim kutusunda, Tür alanında Aralık seçeneğini belirleyin.
- 2 Üçüncü sütuna aralığın alt sınırını girin.
- 3 Dördüncü sütuna aralığın üst sınırını girin.
NOT: Aralıkla aynı ekseninde görünen değerleri belirtmeniz gerekir. Örneğin, 0 ile 100 arası değerlere sahip sol ekseninizde alt sınır olarak 20'yi, üst sınır olarak da 40'ı belirlerseniz, grafiğin arkaplanı bu değerleri kapsayan aralık için belirlediğiniz renkte görünür.
- 4 Aralık rengini girin.
- 5 Aralık için bir açıklama yazısı girin.
Açıklama yazısı, açıklama bölümünde görünür.

6 Tamam'a tıklayın.

Aralık ve Çizgi Değerleri için Gelişmiş Ayarları Belirleme

Bu değerlerin seçenekleri arasında şunlar bulunur: statik bir değer, raporda yer alan bir sütundan kaynaklanan ya da SQL sorgusundan alınan bir değer.

Gelişmiş bir ayar belirlemek için

- 1 Gelişmiş seçeneği belirlemek istediğiniz alanın yanındaki Özellikler düğmesine tıklayın.
- 2 Aşağıdaki seçeneklerden birini seçin.
 - **Statik Değer.** Sayısal bir artış girin.
 - **Değişken İfade.** Bu seçenek, bir oturumun sonuçlarını ve onun sunum değişkenlerini temel alır. Oturum veya sunum değişkenlerinin çoğu grafikteki değerlerle ilgili olmayabileceği için, bu seçenek sınırlıdır.
 - **Sütun Adı.** Artış için temel alınacak sütunu seçin.
 - **SQL Sorgusu.** Bu seçenekte, SQL sorgusunun sonuçları temel alınır. Sonuçlar bir tablo olabilir, ancak yalnızca ilk satır ve ilk sütun hücresi geçerlidir.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Grafik Görünümünde Eksen Başlıkları ve Etiketlerini Belirleme

Grafik görünümü için aşağıdakileri belirleyebilirsiniz:

Eksen başlıklarının ve veri etiketlerinin, grafiğin altında ve solunda görünüp görünmeyeceği

Etiketlerin grafiğe daha iyi sığması için döndürülüp döndürülmeyeceği

Maksimum etiket uzunluğu

Metin öndeğerinden farklıysa etiket metni

NOT: Grafik boyutunun ayarlanması, eksen etiketlerinin nasıl görüneceğini etkileyebilir.

Grafik görünümünde eksen başlığı belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Eksen Başlıkları ve Etiketleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Eksen Başlıkları ve Etiketleri iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.
Grafik görünümü yenilenir.

NOT: Etiket uzunluğunu sınırla seçeneğini ayarladığınızda, bir etiketin içerebileceği toplam karakter sayısını belirtin. Üç nokta (...), ek karakterlerin kaldırıldığı yerlerde görünür.

Kullanıcı Grafiğe Tıkladığında Ne Olacağını Belirleme

Kullanıcının grafiği görüntülediğinde grafiğe tıklaması durumunda meydana gelecek etkileşim türünü belirleyebilirsiniz. Aşağıda grafik için geçerli olan etkileşim türleri verilmiştir:

Detaya Git. Kullanıcının daha detaylı bilgiye ulaşmasına olanak tanır. Detaya gitme yolu otomatik olarak konfigüre edilmişse, etkileşim öndeğeri budur. Detaya gitmek için başlangıçta hiçbir yol belirtilmemişse, özel bir yol konfigüre etmek için Git seçeneğini kullanın.

Git. Kullanıcının kayıtlı başka bir rapora veya kumanda tablosuna gitmesine olanak tanır.

Yok. Detaya gitmeyi ya da grafikten gezinmeyi devre dışı bırakır.

Kullanıcı grafiğe tıkladığında ne olacağını belirlemek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunu açın:



- 2 Ek Grafik Seçenekleri iletişim kutusunda, Etkileşim sekmesine tıklayarak, etkileşim için seçiminizi yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Grafik Serisinin Görünümünü Biçimlendirme

Grafik serisini biçimlendirme özelliği, kullanıcıların seri bileşenlerini tek tek özelleştirmesine olanak tanır. Biçimlendirme, bileşenlerin konumlarına dayalıdır. Kullanıcılar, grafik serisinin görünümünü (renk, çizgi genişliği ve çizgi sembolleri gibi) biçimlendirebilirler.

Örneğin, iki veri serisine sahip bir çizgi-çubuk birleşim grafiğinde, çubuğun 1. konum, çizginin de 2. konum olduğunu varsayalım. Kullanıcılar, veri noktalarını temsil eden sembolü, çubuğun rengini ve çizginin genişliğini temsil eden sembolü değiştirebilirler. Ayrıca, serinin konumu belirtilen bir değere eşit olduğunda belirli bir rengin uygulanması gibi kural tabanlı biçimlendirme de uygulayabilirler.

Grafik serisinin görünümünü biçimlendirmek için

- 1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunu açın:



- 2 Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunda seçimlerinizi yapın.

Seri Biçimi Kontrolü iletişim kutusunda yer alan seçenekler, grafik türüne bağlıdır. Örneğin, şunları yapmak için:

- Seriyi özelleştirmek için, Öndeğeri Kullan seçeneğinin işaretini kaldırın.
- Seriyi ayar öndeğerlerine geri yüklemek için, Öndeğeri Kullan seçeneğini tekrar işaretleyin.
- Yeni bir biçim serisi kontrolü eklemek için, Ekle düğmesine tıklayın. Bu seri, güncel grafikte kullanılsa da gerektiğinde kullanılacaktır (örneğin, detaya gitmek için).
- Tüm serileri öndeğerlerine getirmek için, Tümünü Temizle'ye tıklayın.
- Renkleri değiştirmek için, renk kutusuna tıklayarak Renk Seçici iletişim kutusuna erişin.
- Diğer seri özniteliklerini değiştirmek için, ilgili sekmeye tıklayarak çubuk veya çizgi özniteliklerini belirleyin.

3 Tamam'a tıklayın.

Pasta Grafiklerde Veri Etiketlerinin Seçimlerini Yapma

Veri etiketleri, kullanıcı fareyi pasta grafikteki öğelerin üzerinde durdurduğunda görünür. Değerlerin nasıl görüldüğünü ve veri etiketlerinin ne görüntülediğini belirleyebilirsiniz. Değerleri toplamın yüzdeleri ya da gerçek değerler olarak gösterebilirsiniz. Veri etiketleri, yalnızca değeri veya adı ya da hem adı hem de değeri gösterebilir.

Seçiminize bağlı olarak, grafik, veri etiketlerinin görünmesini sağlamak üzere yeniden boyutlandırılabilir.

Pasta grafiklerde veri etiketlerinin seçimlerini yapmak için

1 Grafik Görünümü sayfasının üst kısmındaki şu düğmeye tıklayarak Grafik Türü Özel iletişim kutusunu açın:



2 Grafik Türü Özel iletişim kutusunda, değer ve veri etiketi için seçimlerinizi yapın. Ardından, Tamam'a tıklayın.

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](#) (bkz. "[Sonuçları Grafiklerde Gösterme](#)" sayfa 1211).
- 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](#) (bkz. "[Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme](#)" sayfa 1203).
- 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](#) (bkz. "Sütun Özelliklerini Düzenleme" sayfa 1188).

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](#) (sayfa 1591).

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](#) (sayfa 1591).

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](#) (sayfa 1591).
- To hide a row from the output, select Hidden.
- To define a new calculated item, click New Calculated Item.

For more information on defining calculated items, see the Building Calculations in Pivot Tables section of this topic.

- To duplicate the row in the pivot table, select Duplicate Layer.
- To remove the column from the report, select Remove Column.
- The column is removed from the pivot table and all other result views for the report.

NOTE: The Data Format settings for columns included in the Measures area inherit the settings for columns in the section.

Displaying Running Sums in Pivot Tables

Numeric measures in a pivot table can be displayed as running sums, where each consecutive cell for the measure displays the total of all previous cells for that measure. This option is a display feature only that has no effect on actual pivot table results.

Typically, running sums would be displayed for duplicated columns or for measures for which the option to show data as a percentage of the column has been selected, with the last value being 100 percent. Running sums apply to all totals. The running sum for each level of detail is computed separately.

Column headings are not affected when the running sum option is selected. You can format the column heading if you want it to indicate that the running sum option is in effect.

The following usage rules are in effect for running sums:

A running sum is incompatible with the SQL RSUM function (the effect would be a running sum of the running sum).

All running sums are reset with each new section. A running sum does not reset at a break within a section or continue across sections.

If a measure does not display in a single column or in a single row, the measure is summed left to right and then top to bottom. (The lower right cell will contain the grand total.) A running sum does not reset with each row or column.

Rolling minimums, maximums, and averages are not supported.

To display a measure as a running sum

In the Measures area, click the More Options button for the row or column to be summed and select the following option:

Display as running sum

Showing an Item's Relative Value in Pivot Tables

You can dynamically convert a stored or calculated measure on a pivot table into a percent or an index. This shows the relative value of the item, compared to the total, without the need to explicitly create a calculation for it.

For example, if you are using a pivot table to examine sales by region, you can duplicate the sales measure and view it as a percentage of the total. This allows you to see the actual sales, and the percentage of sales, that each region accounts for.

You can view the measure as a percentage between 0.00 and 100.00, or as an index between 0 and 1. Deciding which method to use is at your discretion.

To show an item as a relative value in a pivot table

- 1** In the pivot table view, click the More Options button to make the column show as a relative value.

The following step is optional. When you duplicate the measure in the pivot table, you can display both the total for the measure and its relative value. This eliminates the need to add the column twice on the Define Criteria page to display the total and its relative value in the pivot table.

- 2** To duplicate the measure, choose Duplicate Layer.

The measure appears a second time in the pivot table, with the same name. To rename the measure, click More Options and choose Format Headings, then enter the new name in the first field.

- 3 Click More Options and choose Show Data As, choose either Percent of or Index of, and then choose the appropriate submenu option.

NOTE: The option Show Data As is available only for items that are stored or calculated measures.

The options for Percent of and Index of are:

- Column
- Row
- Section
- Page
- Column Parent
- Row Parent
- Layer (If you choose layer, then you must also choose a column in the report by which to group the percentages.)

Using Calculations in Pivot Tables

You can use calculations in a pivot table to obtain different views of the data. The calculations allow you to override the default aggregation rule specified in the system, and for an existing report, the aggregation rule chosen by the author.

The following table describes the calculations that you can use in pivot tables.

Calculation	Description
Default	Applies the default aggregation rule as defined in the repository or by the original author of the report.
Sum	Calculates the sum obtained by adding up all values in the result set. Use this on items that have numeric values.
Min	Calculates the minimum value (lowest numeric value) of the rows in the result set. Use this on items that have numeric values.
Max	Calculates the maximum value (highest numeric value) of the rows in the result set. Use this on items that have numeric values.
Average	Calculates the average (mean) value of an item in the result set. Use this on items that have numeric values. Averages on pivot tables are rounded to nearest whole number.
First	In the result set, selects the first occurrence of the item.
Last	In the result set, selects the last occurrence of the item.
Count	Calculates the number of rows in the result set that have a nonnull value for the item. The item is typically a column name, in which case the number of rows with nonnull values for that column are returned.

Calculation	Description
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](#) (sayfa 1676).

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')
```

Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme

Sonuçları ölçme aletlerinde göstermek için ölçme aleti görünümünü kullanın. Ölçme aletleri amaçlarla karşılaştırmalı olarak performansı görüntülemek için kullanışlıdır. Desteklenen ölçme aleti tipleri arasında kadran, çubuk ve ampul stili ölçme aletleri vardır.

Ölçme aleti tipini seçebilir ve başlık, görüntülenecek aralıklar, bir satırda görüntülenecek ölçme aleti sayısı ve ölçme aleti genişliği, kadran ve gösterge ucu boyutu gibi özellikler için görünümünü özelleştirebilirsiniz. Ayrıca eşikler, kenarlıklar ve renkler ayarlayabilir ve diğer ölçme aleti özelliklerini denetleyebilirsiniz.

Ölçme aletlerinde gezinebilirsiniz. Bir kullanıcı ölçme aletine tıkladığında, kullanıcıyı başka bir kayıtlı rapora yönlendirebilirsiniz.

Bu konu ölçme aletlerini ve ölçme aleti görünümü ayarlarını açıklar. Ayrıca aşağıdaki görevleri gerçekleştirmeye yönelik yönergeler de sağlar:

Ölçme aletleri görünümleri ekleme veya değiştirme

Bir ölçme aleti görünümünde genel arkaplan özellikleri belirleme

Ölçme aleti görünümüne başlıklar ve alt bilgiler ekleme

Ölçme aleti görünümüne ölçme aleti aralıkları ekleme

Ölçme aleti görünümünde ek özellikler belirleme

Kadran ölçme aletlerinde kadranlar için gelişmiş özellikler belirleme

Ölçme Aletleri

Bu konu ölçme aleti tiplerini, alt tiplerini ve boyutlarını açıklar.

Ölçme Aleti Tipleri

Aşağıdaki tabloda Ölçme Aleti açılır listesinden kullanılabilen ölçme aletleri gösterilir ve kullanım şekilleri açıklanır. Ölçme aleti öndeğeri kadran ölçme aletidir.

Ölçme Aleti Tipi	Açıklama
Kadran	Kadran ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde nereye denk geldiğini gösterecek şekilde konum değiştiren bir veya daha çok gösterge ucuna sahip bir kadran kullanarak gösterir.
Çubuk	Çubuk ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde olup olmadığını gösterecek şekilde renk değiştiren tek çubuk kullanarak gösterir.
Ampul	Ampul ölçme aleti, verileri, verilerin önceden tanımlı sınırlar içinde olup olmadığını gösterecek şekilde renk değiştiren bir daire kullanarak gösterir. Bir dizi ampul tipi ölçme aleti özellikle puan çizelgesi tipindeki çıktılar için kullanışlıdır.

Ölçme Aleti Alt Tipleri

Ölçme aleti seçiminiz Tip aşağı açılır listesinden kullanılabilen ölçme aleti alt tiplerini belirler. Kadran ölçme aletinin alt tipi yoktur. Ölçme aleti alt tipleri aşağıdakileri içerir:

Çubuk ölçme aletleri: Dolgulu ve LED stili. Alt tip öndeğeri dolgudur.

Ampul ölçme aletleri: 3 boyutlu (3B) ve 2 boyutlu (2B) Alt tip öndeğeri 3B'dir.






Ölçme Aleti Boyutları

Ölçme aleti boyutları küçük, orta, büyük ve özel olabilir. Boyut öndeğeri ortadır.

Ölçme Aleti Görüntüleme Ayarları

Ölçme aleti görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeler çeşitli ölçme aleti ayarlarına erişim sağlar. Aşağıdaki tabloda ölçme aleti görüntüleme düğmeleri ve ayarları açıklanmıştır.

Ölçme Aleti Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
-----------------------------------	----------

Ölçme Aleti Görüntüleme Düğmeleri	Açıklama
	Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri. Ölçme aletinin görüntülediği arkaplanın genel özelliklerini ayarlamanıza olanak sağlar.
	Ölçme Aleti Başlıkları. Ölçme aleti için başlık, alt başlık, alt bilgi ve ikincil alt bilgi belirtmenize olanak tanır.
	Ölçme Aleti Aralıkları. Ölçme aletinde gösterilebilecek aralıkları belirtmenize olanak tanır.
	Ek Ölçme Aleti Özellikleri. Ölçme aleti içindeki bileşenlerin görünümünü kontrol etme, ölçme aleti sınırları ve onay işaretleri özelliklerini ayarlama ve kullanıcı ölçme aletine tıkladığında gerçekleşecek etkileşimi belirlemek gibi ek ölçme aleti özellikleri belirtmenize olanak tanır.
	Gelişmiş Özellikler. Kadran ölçme aletinde kadranın; ölçek etiketlerinin görüntülenme biçimi ve kadranın yay uzunluğu ve kalınlığı gibi gelişmiş özelliklerini ayarlamanıza olanak tanır.

Ölçme Aletleri Görünümleri Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedür, ölçme aleti görünümünü eklemeye veya değiştirmeye yönelik temel adımları sağlar.

NOT: Sonuçlarla uyumlu olmayan bir ölçme aleti tipi seçerseniz sonuçlar gösterilmez.

Ölçme aleti görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir ölçme aleti görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Ölçme Aleti seçimini yapın.
 - Mevcut bir ölçme aleti görünümünü düzenlemek için, ölçme aleti görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- Ölçme Aleti, Tip ve Stil alanlarında seçimlerinizi yapın.
- Tüm ölçme aleti tipleri için, kullanılacak ölçümü seçmek için Ölçümler açılır listesini kullanın.
- Kadran ölçme aletleri için:
 - Kullanılacak gösterge ucunu (örneğin, pusula, ok veya çizgi) seçmek için İşaretçi Tipi açılır listesini kullanın.

- b Gösterge ucunun rengini seçmek için Renk alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
 - c Başka bir gösterge ucu eklemek için, İşaretçi Ekle'ye tıklayın.
- 5 Ek ölçme aleti ayarları belirlemek için ölçme aleti görünümü sayfasının üst kısmındaki düğmeleri kullanın.
 - 6 Değişiklikleri kaldırmak ve ilk ölçme aleti öndeğerinden başlamak için, Öndeğeri Geri Yükle'ye tıklayın.
 - 7 Raporu kaydedin.

Ölçme Aleti Görünümlerinde Genel Ölçme Aleti Arkaplan Özelliklerini Belirleme

Ölçme aletinin görüntülediği arkaplanın, başlık görüntülenip görüntülenmemesi veya her ölçme aleti için bir göstergenin görüntülenip görüntülenmeyeceği gibi genel özelliklerini ayarlayabilirsiniz. Ayrıca bir arkaplan rengi, başlık rengi, arkaplanın etrafında bir kenarlık görüntülenip görüntülenmeyeceği, her satır için gösterilecek ölçme aleti sayısı ve bunlar arasındaki boşluk belirleyebilirsiniz.

Bir ölçme aleti görünümünün genel arkaplan özellikleri belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Ölçme Aleti Arkaplanı Özellikleri iletişim kutusunda, aşağıda açıklandığı gibi başlık seçiminizi yapın:
 - Ölçümün adını görüntülemek için Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu işaretlemeyin ve başlık metni alanını boş bırakın.
 - Farklı bir başlık görüntülemek için Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu işaretleyin ve başlık metnini girin.
 - Başlığın arkaplanda görüntülenmesini istemiyorsanız Öndeğeri Geçersiz Kıl onay kutusunu seçin ve başlık metni alanını boş bırakın.
- 3 Gösterge için, listeden bir seçim yapın veya gösterge görünümünü gizlemek istiyorsanız Hiçbiri seçimini yapın.
Göstergenin konum öndeğeri başlığın altıdır.
- 4 Ölçme aletinin görüntülediği alan için arkaplan rengi ayarlamak Arkaplan Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 5 Başlığı belirli bir renkte görüntülemek için Metin Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 6 Arkaplanın kenarlarında bir kenarlık görüntülemek için Kenarlık Rengi alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 7 Her satırda görüntülenecek ölçme aleti sayısını ve bunlar arasındaki boşluğu belirleyin.
Ölçme aletleri arasındaki boşluk piksel cinsinden ölçülür.
- 8 Tamam'a tıklayın.
Ölçme aleti görünümü yenilenir. Görünüm, seçimlerinizi kapsayacak şekilde yeniden boyutlandırılabilir.

Ölçme Aleti Görünümüne Başlıklar ve Alt Bilgiler Ekleme

Ölçme aleti için başlık, alt başlık, alt bilgi ve ikincil alt bilgi belirleyebilirsiniz. Arkaplanda birden çok ölçme aleti varsa, her ölçme aleti için başlıklar ve alt bilgiler görüntülenir. Başlıklar ve alt bilgiler isteğe bağlıdır.

Ölçme aleti görünümüne başlıklar ve alt bilgiler eklemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Başlıkları düğmesine tıklayın.
- 2 Ölçme Aletleri iletişim kutusunda, kullanılacak metni yazın ve Tamam'a tıklayın.

NOT: Açıklama görünümünde olduğu gibi, belirlenen sütunun sonuçlarını ölçme aleti başlıklarına dahil etmek için @n kullanabilirsiniz. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını dahil eder. Daha fazla bilgi için bkz. [Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme](#) (bkz. "Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme" sayfa 1247).

Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Ölçme Aleti Görünümüne Ölçme Aleti Aralıkları Ekleme

Ölçme aleti aralıkları, her aralık için minimum ve maksimum değerleri tanımlar ve aralığın ölçme aletinde görüntüleneceği bir renk içerir; örneğin, kabul edilebilir için yeşil, uyarı için sarı ve kritik için kırmızı.

Ölçme aleti aralıklarını statik bir değer, ölçümün sütun adı veya bir SQL sorgusunun sonucu olarak belirleyebilirsiniz.

Ölçme aleti görünümünde ölçme aleti aralığı belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ölçme Aleti Aralıkları düğmesine tıklayın.
- 2 Ölçme Aleti Aralıkları iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - a Aralık için bir açıklama yazısı yazın.
 - b Minimum ve maksimum ölçme aleti aralıklarını belirlemek için, Özellikler düğmesine tıklayın ve Gelişmiş Seçenekler iletişim kutusundan bir seçim yapın.
 - c Aralığın rengini belirlemek için Renk alanına tıklayın ve bir seçim yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.

Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Ölçme Aleti Görünümünde Ölçme Aleti için Ek Özellikler Belirleme

Ek ölçme aleti özellikleri arasında; ölçme aleti içindeki bileşenlerin görünümünü kontrol etme, ölçme aleti sınırları ve onay işaretleri gibi ölçek öğeleri özelliklerini ayarlama ve kullanıcı ölçme aletine tıkladığında gerçekleşecek etkileşimi belirleme vardır. Bu özellikler Ek Ölçme Aleti Özellikleri iletişim kutusunda belirlenir.

Bir ölçme aletinin görünümü ile ilgili seçenekler Görünüm sekmesinde görüntülenir ve şu öğeleri içerir:

Veri etiketlerinin görüntülenip görüntülenmeyeceği.

Veri etiketleri her zaman görüntülenebilir, kullanıcı fareyi pasta grafikteki bileşenlerin üzerinde durduğunda görüntülenir veya hiçbir zaman görüntülenmez.

Ölçme aletinin arkaplan rengi seçimleri, ölçme aleti içindeki metnin rengi ve ölçme aletinin etrafında bir kenarlık.

Ölçme aletinin piksel cinsinden yüksekliği ve genişliği.

Ölçek özellikleri seçimleri Ölçek sekmesinde görüntülenir ve şu öğeleri içerir:

Ölçme aleti sınırları öndeğeri veya özel ölçme aleti sınırları.

Büyük veya küçük onay işaretlerinin sayısı.

Ölçme aletinin kullanıcı etkileşimi Etkileşim sekmesinde görüntülenir ve şu işlemleri içerir:

Git. Kullanıcının kayıtlı başka bir rapora veya kumanda tablosuna gitmesine olanak tanır.

Yok. Ölçme aletinde gezinmeyi devre dışı bırakır.

Ayrıca, simgeye tıklayarak, Çubuk ölçme aleti tipi için gelişmiş özellikler ayarlayabilirsiniz.

Ölçme aleti görünümünde ek özellikler belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümü sayfasının üstünde Ek Ölçme Aleti Özellikleri düğmesine tıklayın.
- 2 Ek Ölçme Aleti Özellikleri iletişim kutusunda, Görünüm, Ölçek ve Etkileşim sekmelerinden seçimlerinizi yapın.
- 3 Tamam'a tıklayın.
Ölçme aleti görünümü yenilenir.

Kadran Ölçme Aletinde Kadran ile İlgili Gelişmiş Özellikleri Ayarlama

Gelişmiş özellikler ölçek etiketlerinin görüntülenip görüntülenmeyeceğini ve hangi tür değer göstereceklerini belirlemenize, kadran yay uzunluğunu ayarlamanıza ve kadranın kalınlığını seçmenize olanak tanır.

Ölçek etiketlerinin görüntülenmesi için aşağıdaki seçenekler kullanılabilir:

Toplamın yüzdesi

Gerçek değer

Kadran yay uzunluğu derece olarak ifade edilir. Örneğin, 360 değerinin belirtilmesi kadran ölçme aletinin tam daire olmasını sağlar.

Kadran kalınlığı piksel cinsinden ifade edilir. Daha büyük değerler belirtirseniz, ölçme aleti daha kalın olur ve kadranın iç çığı küçülür. Kadran boyutuna bağlı olarak çok büyük değerler belirtilmesi ölçme aletinin bozulmasına neden olabilir ve bu önerilmez.

Kadran ölçme aletinde kadran için gelişmiş özellikler belirlemek için

- 1 Ölçme aleti görünümünün üstünde Gelişmiş Özellikler düğmesine tıklayın.
- 2 Kadrana Özgü Özellikler iletişim kutusunda, ölçek etiketlerinin nasıl görüntüleneceği seçimlerinizi yapın. Ölçek etiketlerinin görünümü gizlemek için, Hiçbiri seçimini yapın.
- 3 Yay uzunluğu ve kadran kalınlığını belirlemek için bunları manuel olarak belirtme seçeneğine tıklayın ve değerler girin.
- 4 Tamam'a tıklayın.
Ölçme aleti görünümü yenilenir.

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](#). (bkz. "Adding Filters to Columns in Analytics" sayfa 1597)

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.

Sonuçlara İşaretleme Metni Ekleme

Sonuçlarla görünmek üzere işaretleme metni eklemek veya düzenlemek için Statik Metin görünümünü kullanın. Biçimlendirilmiş metin, ActiveX kontrolleri veya JavaScript, kısa konuşmalar, animasyon, özel logolar vs. içeren işaretleme metni ekleyebilirsiniz. İşaretleme metni, tarayıcınız tarafından desteklenen herhangi bir şeyi içerebilir.

Bu bölümde, Statik Metin görünümü ekleme veya değiştirme prosedürü ve bazı statik metin örnekleri verilmiştir. Yapmak istediğiniz işleme benzer bir örnekle karşılaşırsanız, örneği kopyalayarak ihtiyaçlarınıza uygun şekilde düzenleyebilirsiniz.

Statik Metin görünümünü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir statik metin görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Statik Metin seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir statik metin görünümünü düzenlemek için, statik metin görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında Statik Metin görünümü gösterilir.

2 İşaretleme metnini metin kutusuna girin.

Metnin kalın, italik veya altı çizili görünmesini sağlamak için, başlangıç ve bitiş HTML etiketlerini eklemek üzere ilgili düğmeye tıklayın, ardından da metni etiketler arasına girin ya da önce metni, sonra da biçimlendirme düğmesini seçin.

NOT: Satır sonu eklemek için, **Satır Sonu** düğmesini kullanın. **Enter** düğmesine basıldığında birden fazla metin satırı oluşmaz.

Aşağıdaki tabloda çeşitli örnekler verilmiştir.

Statik Metin Görünümü Örneği	Açıklama ve Kullanma Notları
HTML metni	<p>HTML'yi (ya da uygun biçimlendirilmiş metni) metin kutusuna yapıştırın veya yazın. Ayrıca, HTML etiketi düğmelerine de tıklayabilirsiniz. Girdiğiniz metnin biçimine dayalı olarak, işaretleme etiketleri kullanılarak metnin biçimi kontrol edilebilir. Aşağıda, yapabileceğiniz işlemlere yönelik bazı örnekler verilmiştir:</p> <p>Yazı tipi boyutunu ve rengini ayarlama:</p> <pre>Kırmızı Metin</pre> <p>Ek etkiler için etiketleri birleştirme:</p> <pre>Kırmızı Metin</pre>
ActiveX nesnesi	<p>Active-X, bağımsız olmalı ve tarayıcınız tarafından desteklenmelidir. Nesneyi, başlangıç ve bitiş etiketlerini (<object...> ve </object>) eklemeyi unutmadan HTML Metni penceresine yapıştırın veya yazın.</p>
JavaScript veya VBScript	<p>Komut listesi, bağımsız olmalı ve tarayıcınız tarafından desteklenmelidir. Komut listesini, başlangıç ve bitiş etiketlerini eklemeyi unutmadan metin yapıştırın veya yazın <script> ve </script>.</p>

Statik Metin Görünümü Örneği	Açıklama ve Kullanma Notları
Ses	<p>Ses klibinin konumunu bildiğinizden emin olun. Ses klibi paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır.</p> <p>Sesi eklemek için, <EMBED> HTML etiketini şu biçimde kullanın:</p> <pre><EMBED SRC="audi o" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>burada:</p> <p><i>"audio"</i>, ses klibinin konumu ve adıdır.</p> <p>Aşağıdaki HTML, sabit sürücünüzde yer alan bir ses klibini eklemek için örnektir:</p> <pre><EMBED SRC="c:\mycomputer\MIDI files\wakeup. mi d" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre> <p>Aşağıdaki HTML, aynı ses klibini Web sunucunuzda paylaşılan bir konumdan eklemek için örnektir:</p> <pre><EMBED SRC="ht tp: //ourwebserver. company. com/sounds/wakeup. mi d" AUTOSTART="true" LOOP="true" HIDDEN="true"></EMBED></pre>
Arkaplan görüntüsü	<p>Aşağıdaki örnekte JavaScript kullanılmıştır.</p> <p>Arkaplan olarak kullanılacak görüntünün konumunu bildiğinizden emin olun. Görüntü paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde ya da Web sitesinde yer almalıdır.</p> <p>Görüntü paylaşılan bir kumanda tablosu dosya klasöründeyseniz, HTML örneği aşağıdaki gibidir:</p> <pre><scri pt language="j avascript "> document. body. background = "http: //ourwebserver. company. com/graphi cs/"NameOfGrap hic"; </scri pt></pre> <p>burada:</p> <p><i>NameOfGraphic</i> , kullanılacak dosyanın adıdır (bricks.gif veya sand.jpg gibi).</p>

- 1 Statik metin görünümünde kullanılan yazı tipine estetik biçimlendirme uygulamak için, Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
- 2 Yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümde içe aktarmak için, Biçimlendirmeyi Başka Analizden İçe Aktar düğmesine tıklayın ve kayıtlı görünüme gidin.

Not: 2. Adımdaki (Yerleşimler Oluşturma) biçimlere sahip raporlardan biçimlendirme içe aktarabilirsiniz. 1. Adımdan (Ölçüt Tanımlama) biçimlendirme içe aktarılamaz.

- 3 İşleminiz tamamlandığında Tamam'a tıklayın.
- 4 Raporu kaydedin.

Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme

Ölçme aletlerinde uygulanan özel renklerin anlamları gibi, raporda kullanılan özel formatların anlamlarını açıklamak için Gösterge görünümünü kullanın.

Örneğin, kritik öğeleri kırmızı, dikkat gerektiren öğeleri sarı olarak göstermek için bir raporda koşullu biçimlendirme kullanabilirsiniz. Renklerin anlamlarını açıklayan metinlerin bulunduğu bir gösterge veya uygun işlemi özetleyen bir açıklama yazısı ekleyebilirsiniz. Metnin arkaplan renklerinin koşullu rapordaki renklerle eşleşmesini sağlamak için estetik biçimlendirme kullanabilirsiniz.

Gösterge görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir gösterge görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, ardından da Gösterge'yi seçin.
 - Mevcut bir gösterge görünümünü düzenlemek için, gösterge görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında gösterge görünümü gösterilir.
- 2 Açıklama Yazıları alanında, açıklama yazısının görüntülenmesini istediğiniz konumu seçin.

Seçenekler; Sağ, Sol ve Yok olur. Bir açıklama yazısının görüntülenmesini istemiyorsanız Yok seçimini yapın.
- 3 Satır Başına Gösterge Ögesi Sayısı alanında, her satır için istediğiniz gösterge ögesi sayısını seçin.
- 4 (İsteğe bağlı) Gösterge için bir başlık girin; örneğin, Gösterge.
- 5 İlk Açıklama Yazısı metin kutusuna, koşulun anlamını yazın; örneğin, Acil Müdahale Gerektiriyor.
- 6 İlk Örnek Metin metin kutusuna, açıklamak istediğiniz ilk koşulu yazın; örneğin, Kritik.

Arkaplan rengini ayarlamak için (örneğin, kırmızı) ortak biçimlendirme iletişim kutusunu kullanabilirsiniz. Metin girişi isteğe bağlıdır. İsterseniz yalnızca arkaplan rengi ayarlayabilirsiniz.
- 7 Başka bir açıklama yazısı eklemek için, Öğe Ekle düğmesine tıklayın.
- 8 Açıklama yazıları ekleme işiniz bittiğinde Tamam'a tıklayın.
- 9 Raporu kaydedin.

Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme

Kullanıcıların raporda hangi sütunların görüneceğini dinamik olarak değiştirmesine izin vermek için Sütun Seçici görünümünü kullanın. Belirli bir raporda her sütuna bir sütun seçici ve her sütun seçiciye birden fazla sütun (öznitelik) eklenebilir.

Sütun Seçici görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir sütun seçici görünümü eklemek için, Gelişmiş'e tıklayın, ardından da Sütun Seçici'yi belirleyin.
 - Mevcut bir sütun seçici görünümünü düzenlemek için, sütun seçici görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, görünüm seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- 2 Sütun seçicinin görünmesini istediğiniz her sütunda Etkinleştir onay kutusunu seçin.
- 3 Her seçici için bir Sütun Etiketini girin ve etiket için bir Etiket Konumu belirleyin.
NOT: Etiket girilmezse, sonuçları görüntüleyen kullanıcılara seçicide etiket görünmez.
- 4 Herhangi bir kullanıcı sütun seçiciden her seçim yaptığında sonuçların yenilenmesini istiyorsanız, Yeni sütun seçildiğinde otomatik olarak yenile onay kutusunu işaretleyin. Bu onay kutusunun işaretini kaldırırsanız, kullanıcılar, sütun seçicilerin yanında yeni sonuçları görüntülemek için tıklamaları gereken Git düğmesini görürler.
- 5 Sütun seçici görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 6 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 7 Sayfada sütun seçici görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Görünümü sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Sütun seçici görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Sütun seçici görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Sütun seçici görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 8 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme

Kaydedilen görünümler arasından belirli bir sonuç görünümü seçmek için Görünüm Seçici görünümü kullanın. Raporu yerleştirildiğinde, görünüm seçici kullanıcıların görmek istedikleri özel sonuç görünümünü seçebilecekleri bir açılır liste olarak görünür.

Görünüm Seçici görünümü eklemek veya değiştirmek için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir görünüm seçici görünümü eklemek için, Gelişmiş'e tıklayın, ardından da Görünüm Seçici'yi belirleyin.
- Mevcut bir görünüm seçici görünümünü düzenlemek için, görünüm seçici görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında görünüm seçici görünümü gösterilir.

2 (İsteğe bağlı) Görünüm seçici için bir açıklama yazısı girin ve görünüm seçiciye bağlı olarak açıklama yazısının nerede görüntüleneceğini belirtin.

3 Görünüm seçiciye eklemek istediğiniz görünüm seçenekleri için seçimlerinizi yapın:

- Kullanılabilir Görünümler kutusundan görünümleri seçin ve Dahil Edilen Görünümler kutusuna taşıyın.
- Dahil Edilen Görünümler kutusunda, seçilen bir görünümü yeniden adlandırmak için Yeniden Adlandır düğmesine tıklayın.

NOT: Yok görünümü yalnızca seçiciyi gösterir.

4 Görünüm seçici görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.

5 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.

6 Sayfada görünüm seçici görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:

- Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
- Görünüm seçici görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.

- Görünüm seçici görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
- Görünüm seçici görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.

7 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçları Huni Grafiklerde Gösterme

Sonuçları, hedef ve gerçek değerleri ve düzeyleri renklerle temsil eden üç boyutlu bir şema olarak gösteren Huni Grafik görünümünü kullanın. Huni grafikler, genellikle bir süreçteki aşamalarla ilgili verileri (örneğin, her satış aşaması için gösterilen potansiyel gelir tutarı) grafikte temsil etmek üzere kullanılır.

Huni grafikler, hedefin her aşamada önemli ölçüde azaldığı (ya da arttığı) bilinen veriler için (tüm satış olanakları gibi) gerçekle hedefleri karşılaştırmalı olarak göstermek için çok uygundur. Daha detaylı bilgileri görüntülemek için renkli alanlardan birine tıklayabilirsiniz.

Huni Grafiklerde, eşikler hedef değer bir yüzdesini belirtirken, renkler her aşamayla ilgili görsel bilgi sağlar:

Gerçek değer minimum eşiğin altına düştüğü tüm aşamalar kırmızı renktedir.

Gerçek değer maksimum eşiğin altına düştüğü tüm aşamalar sarı renktedir.

Gerçek değer maksimum eşiğin üstünde olduğu tüm aşamalar yeşil renktedir

Huni Grafik görünümü eklemek veya değiştirmek için

1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Yeni bir huni grafik görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Huni Grafik seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir huni grafik görünümünü düzenlemek için, huni grafik görünümünün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, huni grafik görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.

2 Çalışma alanında, alan seçimlerinizi yapın.

Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Huni Grafik Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Grafik Başlığı	Grafiğin en üst kısmında görüntülenecek başlığı belirtir.
Aşama	Açılan listeden temsil edilecek aşamayı tanımlar. Bu değerler yatay ekseninde gösterilir.
Gerçek Değer	Aşamanın gerçek değerini belirtir, açılan listeden seçilen bir sütun.
Hedef Değer	Aşamanın hedef değerini belirtir, açılan listeden seçilen bir sütun.
Yalnızca son aşama için hedef değer	Hedef değer her aşama için mi yoksa yalnızca son aşama için mi görüneceğini belirtir.
Hedefi karşılamak için gerekli faktör	Hedefleri karşılamak için gereken faktörleri tanımlar.
Minimum Eşik	Minimum eşiği belirtir. Bu yüzdenin altındaki değerler kırmızı renkte görünür. Bu yüzdeyle Maksimum Eşik arasındaki değerler

Huni Grafik Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
	sarı renkte görünür.
Maksimum Eşik	Maksimum eşiği belirtir. Bu yüzdenin üstündeki değerler yeşil renkte görünür.
Boyut	Boyutu belirtir.
Standart şekil ve eşit aşama genişlikleri sağla	Oracle CRM On Demand uygulamasının grafikte otomatik olarak standart bir şekil ve eşit aşama genişlikleri sağlayıp sağlamayacağını belirtir.
Etkileşim	Grafikte izin verilen etkileşim düzeyini belirtir. Seçenekler arasında Yok, Detaya Git ve Git yer alır.

- 3 Huni grafik görünümünün özizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 4 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 Sayfada huni grafik görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Huni grafik görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Huni grafik görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Huni grafik görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 6 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçlara Anlatı Metni Ekleme

Raporlarla birlikte görünmek üzere bir veya daha fazla metin paragrafı eklemek için anlatı görünümünü kullanın. Anlatı metni; bağlam, açıklayıcı metin ya da ilave açıklamalar gibi bilgileri sağlamak için kullanışlıdır. Anlatı görünümünde aşağıdaki işlemleri gerçekleştirebilirsiniz:

Sonuçlarda her sütun için yer tutucularla birlikte bir cümle girebilirsiniz.

Satırların nasıl ayrılması gerektiğini belirtebilirsiniz.

Metni kalın, italik veya altı çizili yapmak için biçimlendirme düğmelerini kullanabilir ve satır sonları ekleyebilirsiniz.

Anlatı görünümünde kullanılan yazı tiplerine estetik biçimlendirme uygulayabilir veya yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümden içe aktarabilirsiniz.

Anlatı Metni Görünümü için Örnek Kullanım Senaryosu

Bir kullanıcı, sonuç kümesinin bir parçası olarak ikinci sütunda bölge adını getiren bir rapor oluşturuyor. Bu kullanıcı, anlatı görünümünü giriş metniyle ve her bölgeyi yeni bir satırda listeleterek aşağıdaki gibi göstermek istiyor:

Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler:

Doğu Bölgesi

Batı Bölgesi

Aşağıdaki tabloda, kullanıcının anlatı görünümü girişleri listelenmiş ve açıklanmıştır:

Alan	Giriş	Açıklama
Önek	[b] Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler: [/b][br][br]	Girişte, anlatının başında bir metin bulunur. Metin kalın yazı tipiyle görünecek şekilde biçimlendirilir ve onu iki satır sonu izler. Kullanıcı, imleci Önek metin kutusuna yerleştirir ve kalın metin düğmesine (B) tıklayarak kalın metnin başlangıç ve bitiş etiketlerini ekler. Kullanıcı, etiketler arasına şu metni yazar: Bu rapor bölgeye göre satışınızı göstermektedir. Bölgeler: Daha sonra, kullanıcı Satır Sonu düğmesine iki kez tıklar.
Anlatı	@2	Giriş, ikinci sütundan (bölge adı) alınan sonuçları anlatı metnine dahil eder. Kullanıcı, imleci Anlatı metin kutusuna getirir ve @2 karakterlerini girer.
Satır Ayırıcı	[br]	Giriş, her anlatı metni satırını yeni bir satırda başlatır. Kullanıcı, imleci Satır Ayırıcı metin kutusuna getirir ve Satır Sonu düğmesine iki kez tıklar.
Sonek	[br][b] Bölgeye Göre Satış raporunun sonu[/b]	Giriş, metni anlatıya Önek kısmında olduğu gibi ekler.

Anlatı Görünümünde Ayrılmış Karakterler

Anlatı görünümünde, aşağıdaki karakterler ayrılmış karakterlerdir:

- @ (-de, -da işareti, Anlatı metin kutusunda sütun yer tutucusu olarak kullanılmadığı sürece)
- [(sol parantez)
-] (sağ parantez)
- ' (tek tırnak)

\ (ters eğik çizgi)

NOT: Ayrılmış bir karakter eklemek isterseniz, ondan kaçmak için önüne ters eğik çizgi (\) getirin. Örneğin, anlatı metnine ters eğik çizgi eklemek için, \\ girin.

Anlatı Görünümlerini Ekleme veya Değiştirme

Aşağıdaki prosedürde, anlatı görünümü oluşturmaya yönelik adımlar verilmiştir.

Önek, Anlatı ve Sonek metin kutularında, metnin kalın, italik veya altı çizili yazı tipiyle görünmesini sağlamak için biçimlendirme düğmelerini kullanabilirsiniz.

NOT: Satır sonu eklemek için, Satır Sonu düğmesini kullanın. Enter düğmesine basıldığında birden fazla metin satırı oluşmaz.

Anlatı görünümü eklemek veya değiştirmek için

- Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni anlatı görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Anlatı seçeneğini belirleyin.
 - Mevcut bir anlatı görünümünü düzenlemek için, görünüm için Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, anlatı görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- Çalışma alanında, alan seçimlerinizi girin.

Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Anlatı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklamalar
Önek	Anlatının başlığını belirtir. Bu metin, anlatının başında görünür.
Anlatı	Sonuçlarda her satır için görünecek anlatı metnini belirtir. Belirlenen sütunun sonuçlarını anlatıya dahil etmek için @n kullanın. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını anlatıya dahil eder.
Satır ayırıcı	Satır ayırıcı etiketini belirtir. Biçim öndeğeri dışında bir ayırıcı kullanmak için, Satır Ayırıcı metin kutusuna istediğiniz satır ayırıcıyı girin.
Sonek	Anlatının altbilgisini belirtir. Bu metin, anlatının sonunda görünür.

- Anlatı görünümünde kullanılan yazı tipine estetik biçimlendirme uygulamak için, Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
- Yazı tipi biçimlendirmesini daha önce kaydedilen bir görünümden içe aktarmak için, Biçimlendirmeyi Başka Analizden İçe Aktar düğmesine tıklayın ve kayıtlı görünüme gidin.

Not: 2. Adımdaki (Yerleşimler Oluşturma) biçimlere sahip raporlardan biçimlendirme içe aktarabilirsiniz. 1. Adımdan (Ölçüt Tanımlama) biçimlendirme içe aktarılamaz.

- 5 Anlatı görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 6 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 7 Sayfada anlatı görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Anlatı görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Anlatı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Anlatı görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 8 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Sonuçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme

Kayan yazı bandı, rapor sonuçlarını kayan yazı (sayfa boyunca hareket eden sonuçlar) olarak görüntüler. Kaydırma alanının boyutunu, sonuçların kayma hızı ve yönünü ve diğer görüntüleme ayarlarını özelleştirebilirsiniz.

NOT: Web tarayıcınız hareketli metni desteklemiyorsa, sonuçlar görünse de sayfa boyunca kaydırılmaz.

Kayan Yazı Bandı görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:
 - Yeni bir kayan yazı bandı görünümü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Kayan Yazı Bandı seçeneğini belirleyin.
 - Mevcut bir kayan yazı bandı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında, kayan yazı bandı görünümü seçenekleri ve ayarları gösterilir.
- 2 En sık kullanılan alanlar için ayar öndeğerleri oluşturmak amacıyla Öndeğerleri Ayarla düğmesine tıklayın.

DİKKAT: Diğer alanlara değerleri girdikten sonra Öndeğerleri Ayarla düğmesine tıklarsanız, girdiğiniz değerler silinir.
- 3 Tüm alanları temizlemek için, Alanları Temizle düğmesine tıklayın.

NOT: Tüm alanları temizledikten sonra, en sık kullanılan alanların ayar öndeğerlerini geri yüklemek için Öndeğeri Ayarla düğmesine tıklayabilirsiniz.

4 Çalışma alanında, alan seçimlerinizi yapın.

Aşağıdaki tabloda alanlar açıklanmıştır.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Davranış	Sonuçların kayan yazı bandında nasıl hareket ettiğini belirtir: Kaydır. Sonuçlar başlangıçta görünmez, daha sonra sayfada kayar, ardından da tekrar etmeden kaybolur. Slayt. Sonuçlar başlangıçta görünmez, daha sonra sayfada kayar, ardından da diğer tarafa bir kez dokunarak durur. Diğer. Sonuçlar, kayan yazı içinde öne ve arkaya doğru sığar.
Yön	Sonuçların kayan yazı bandında hareket ettiği yönü (Sol, Sağ, Aşağı veya Yukarı) belirtir.
Genişlik	Kayan yazı bandının genişliğini piksel cinsinden ya da sayfa genişliğinin bir yüzdesi olarak belirtir. Örneğin, 200 değeri 200 piksel genişliği belirtirken, %25 değeri sayfanın dörtte biri genişliği belirtir.
Yükseklik	Kayan yazı bandının yüksekliğini piksel cinsinden ya da sayfa yüksekliğinin bir yüzdesi olarak belirtir. Örneğin, 200 değeri 200 piksel yüksekliği belirtirken, %25 değeri sayfanın dörtte biri yüksekliği belirtir.
Başlangıç Metni	Sonuçların her yeni düzenlenişinde başta görünecek isteğe bağlı bir metni veya grafiği belirtir. Metni biçimlendirmek için HTML kullanabilirsiniz. Görüntü eklerseniz, görüntünün yerini bildiğinizden emin olun. Görüntü yalnızca sizin kullanımınız içinse, konumu örneğin şu şekilde olmalıdır: c:\mycomputer\temp\report.gif Görüntü paylaşılan bir ortamda veya web sitesinde kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Paylaşılan bir görüntü için UNC adını belirtin. Örneğin: \\ALLUSERS\graphics\report.gif
Satır Biçimi	Sonuçlardaki satırları biçimlendirmede kullanılacak HTML'yi belirtir. Belirli bir sütundaki sonuçları dahil etmek için @n kullanın. Örneğin, @1 ilk sütunun sonuçlarını, @3 ise üçüncü sütunun sonuçlarını dahil eder.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanı Alanları	Açıklama
Satır Ayırıcı	Bir satırı diğerinden ayıran karakteri belirtir.
Sütun Ayırıcı	Bir sütunu diğerinden ayıran karakteri belirtir. Bu, Sütun Biçimi boşluk olduğunda kullanılır ve böylece tüm sütunlar görüntülenir.
Bitiş Metni	<p>Sonuçların her yeni düzenlenişinde sonda görünecek isteğe bağlı bir metni veya grafiği belirtir. Metni biçimlendirmek için HTML kullanabilirsiniz.</p> <p>Görüntü eklerseniz, görüntünün yerini bildiğinizden emin olun. Görüntü yalnızca sizin kullanımınız içinse, konumu örneğin şu şekilde olmalıdır:</p> <p>c:\mycomputer\temp\report.gif</p> <p>Görüntü paylaşılan bir ortamda veya web sitesinde kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Paylaşılan bir görüntü için UNC adını belirtin. Örneğin:</p> <p>\\ALLUSERS\graphics\report.gif</p>

NOT: Bu alanların birkaçı, ilk biçimlendirmeyi sağlayan HTML tarafından önceden doldurulur. Bu metni düzenlerken, orijinal HTML'nin geçerliliğini koruması için dikkatli olun. Alanların birinden HTML'yi kaldırırsanız, diğerlerinden de kaldırmanız gerekir. Aksi halde, kayan yazı bandı düzgün çalışmaz.

5 Ek seçenekleri belirlemek için aşağıdaki işlemleri gerçekleştirin:

a Gelişmiş düğmesine tıklayın.

Gelişmiş Kayan Yazı Bandı Seçenekleri iletişim kutusu açılır.

b Gelişmiş seçenekler için seçimlerinizi yapın ve Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki tabloda gelişmiş seçenekler açıklanmıştır.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanında Gelişmiş Seçenekler	Açıklama
Döngü Sayısı	<p>Sonuçların kaç kez kayacağını belirtir. Öndeğer olarak, sonsuz sayıda döngü ayarlanmıştır.</p> <p>Bir tam sayı belirtmeniz gerekir.</p>
Kaydırma Miktarı	Sonuçların ardışık olarak yeniden düzenlenmeleri arasındaki piksel sayısını ayarlar. Büyük değerler hızlı, küçük değerler ise daha yavaş kaydırma sağlar.

Kayan Yazı Bandı Görünümü Çalışma Alanında Gelişmiş Seçenekler	Açıklama
Kayırdırma Geciktirme	Sonuçların ardışık olarak yeniden düzenlenmeleri arasındaki milisaniye sayısını belirtir. Büyük değerler yavaş kaydırma sağlar.
Arkaplan Rengi	Arkaplan için kullanılacak rengi belirtir. Tarayıcınızın desteklediklerine bağlı olarak, sarı veya mavi gibi bir renk adı girebilir ya da 6 basamaklı onaltılı bir biçim (soluk turkuaz rengi için #AFEEEE gibi) kullanabilirsiniz. (Onaltılı biçimden sayı işareti karakterini çıkarabilirsiniz.)
Ek Kayan Yazı Öznitelikleri	Tarayıcınızın destekleyebileceği diğer kayan yazı seçeneklerini belirtir (örneğin, kayan yazı bandını, çevresindeki metnin üst, orta veya alt kısmıyla hizalamak için ALIGN="top middle bottom"). Kayan yazı bandının görünümünü daha da özelleştirmek için HTML de ekleyebilirsiniz.

- 6 Kayan yazı bandı görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 7 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 8 Sayfada kayan yazı bandı görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Kayan yazı bandı görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.
Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Kayan yazı bandı görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Kayan yazı bandı görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 9 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma

Rapor hiçbir sonuç getirmediğinde görünecek açıklama metnini belirtmek için, Sonuç Yok görünümünü kullanın. Bu metin, kullanıcıları herhangi bir veri bulunamadığına dair bilgilendirir.

Sonuç Yok görünümü eklemek veya değiştirmek için

- 1 Yerleşim Oluştur sayfasında aşağıdaki işlemlerden birini gerçekleştirin:

- Sonuç Yok görünümünü eklemek için, Görünüm Ekle'ye tıklayın, Gelişmiş'i seçin, ardından da Sonuç Yok seçeneğini belirleyin.
- Mevcut bir Sonuç Yok görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.

Çalışma alanında Sonuç Yok görünümünü gösterilir.

- 2 Başlık ve Metin kutularına açıklama metni girin.
- 3 Sonuç Yok görünümünün önizlemesi için, Sonuçları Görüntüle onay kutusunu işaretleyin.
- 4 Yerleşim Görünümleri sayfasına dönmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 Sayfada, Sonuç Yok görünümünü (ve gerektiğinde diğer görünümleri) taşımak veya düzenlemek için şunları yapın:
 - Sayfada farklı bir konuma taşımak için, görünümü sürükleyip yeni bir konuma bırakın.
 - Sonuç Yok görünümünün şeklini biçimlendirmek için, görünümün Görünümü Biçimlendir düğmesine tıklayın.

Hücre, Kenarlık, Arkaplan ve Ek Biçimlendirme Seçenekleri (Genişlik, Yükseklik, Girinti, Sağ Doldurma, Üst Doldurma, Alt Doldurma) belirleyebilirsiniz.
 - Sonuç Yok görünümünü düzenlemek için, görünümün Görünümü Düzenle düğmesine tıklayın.
 - Sonuç Yok görünümünü silmek için, görünümün Görünümü Sil düğmesine tıklayın.
- 6 Değişikliklerinizi tamamladıktan sonra raporu kaydedin.

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](#) (sayfa 1673)

[Adding Image Prompts in Analytics](#) (sayfa 1674)

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](#) (bkz. "Sütun Formülleri Ayarlama" sayfa 1199).

Filter formulas. For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sayfa 1597).

Bins. For more information, see [Adding Filters to Columns in Analytics](#) (sayfa 1597).

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](#) (bkz. "[Sabit Değerleri İfade Etme](#)" sayfa 1262)

[Aggregate Functions](#) (bkz. "[Toplama İşlevleri](#)" sayfa 1263)

[String Functions](#) (bkz. "[Dize İşlevleri](#)" sayfa 1273)

[Math Functions](#) (bkz. "[Matematik İşlevleri](#)" sayfa 1280)

[Calendar Date/Time Functions](#) (bkz. "[Takvim Tarihi/Saati İşlevleri](#)" sayfa 1287)

[Conversion Functions](#) (bkz. "[Dönüştürme İşlevleri](#)" sayfa 1294)

[System Functions](#) (bkz. "[Sistem İşlevleri](#)" sayfa 1296)

Sabit Değerleri İfade Etme

Bir sabit, belirli bir veri tipine karşılık gelen boş olmayan bir değerdir. Sabitler normalde değişmeyen değerlerdir; yani, bire bir *olduğu gibi*, hiç değiştirilmeden ele alınan değerlerdir. Bir sabit değer, temsil ettiği veri tipi ile uyumlu olmalıdır.

Bu bölümde, her bir sabit değer türünün nasıl ifade edileceği açıklanmaktadır.

Karakter Sabitleri

Karakter sabit değeri harfler, sayılar ve semboller gibi karakterler içerir. Bir karakter sabitini ifade etmek için, karakter dizisinin etrafına tek tırnak (') koyun. Sabit değer uzunluğu tek tırnak içindeki karakter sayısı ile belirlenir.

Tarih/Saat Sabit Değerleri

SQL 92 standardı, aşağıdaki biçimlerde yazılan üç tür tarih/saat sabit değeri tanımlar:

DATE 'yyyy-MM-dd'

TIME 'hh:MM:ss'

TIMESTAMP 'yyyy-MM-dd hh:mm:ss'

Bu biçimler sabittir. Yazılı tarih/saat sabit değeri ifade etmek için, arkasından tek tırnak işareti içindeki tarih/saat dizisi gelen DATE, TIME veya TIMESTAMP anahtar sözcüklerini kullanın. Yıl haricindeki bileşenler için, değer tek basamaklı olsa da iki basamak gereklidir.

Örnek:

CASE

```
WHEN Opportunity."Close Date" >= TIMESTAMP '2006-01-01 00:00:00' THEN '2006'
```

```
ELSE 'Pre-2006'
```

END

Sayısal Sabit Değerler

Sayısal sabit değer, sayısal veri tipinde bir değeri gösterir. Sayısal sabit değer ifade etmek için, sayıyı eklemeniz yeterlidir.

Sayısal sabit değerleri tek tırnak içine almayın; bunun yapılması sayısal sabit değer karakter sabit değer olarak ifade edilmesine neden olur.

Bir sayının önüne pozitif sayı olduğunu göstermek için artı (+) veya negatif sayı olduğunu göstermek için eksi (-) işaretleri gelebilir. Sayılarda, ondalık virgülu ve ondalık basamaklar olabilir.

Kayan noktalı sayıları karakter sabitleri olarak ifade etmek için, arkasından *E* harfi (büyük harf veya küçük harf) ve pozitif veya negatif kuvvet olduğunu göstermek için artı işareti (+) veya eksi işareti (-) gelen bir sayı girin. Tamsayı, *E* harfi ve kuvvet işareti arasında boşluklara izin verilmez.

Örnekler:

52

2. 98

- 326

12. 5E6

Toplama İşlevleri

Toplama işlevleri, özet sonuçlar oluşturmak için birden fazla değer üzerinde çalışır. Toplama işlevleri, toplama kuralı öndeğeri Oracle CRM On Demand tarafından önceden tanımlanan sütunlardaki ifadelerde iç içe toplama oluşturmak için kullanılamaz.

Avg

Sonuç kümesinde, bir ifadenin ortalama değerini hesaplar. Argümanı olarak sayısal bir ifade almalıdır.

Sözdizimi:

AVG (n_expression)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

AvgDistinct

Bir ifadenin tüm benzersiz değerlerinin ortalamasını hesaplar. Argümanı olarak sayısal bir ifade almalıdır.

Sözdizimi:

AVG (DISTINCT n_expression)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

BottomN

İfade argümanının en düşük n sayıda değerini 1'den n'ye doğru sıralar (burada, 1 en düşük sayısal değere karşılık gelir). BOTTOMN işlevi, sonuç kümesinde getirilen değerler üzerinde çalışır.

Sözdizimi:

BOTTOMN (n_expression, n)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Sonuç kümesinde görüntülenen sıralamalardaki en

alt sayıyı temsil eder (burada, 1 en alt sıradır).

NOT: Bir sorgu, yalnızca bir tane ALTN ifade içerebilir.

Count

İfade için boş dışında bir değere sahip satırların sayısını hesaplar. İfade, genellikle sütun adıdır ve bu durumda, söz konusu sütun için boş dışında bir değere sahip satırların sayısı getirilir.

Sözdizimi:

```
COUNT (expression)
```

burada:

expression Herhangi bir ifade.

CountDistinct

COUNT işlevine benzersiz işleme özelliği ekler.

Sözdizimi:

```
COUNT (DISTINCT expression)
```

burada:

expression Herhangi bir ifade.

Count (*) (CountStar)

Satırların sayısını hesaplar.

Sözdizimi:

```
COUNT(*)
```

Örneğin, Olgular adlı bir tablo 200.000.000 satır içeriyorsa, aşağıdaki sorgu şu sonuçları getirir:

```
SELECT COUNT(*) FROM Facts
```

```
COUNT(*)
```

```
200000000
```


Mavg

Verilerin, geçerli satır dahil olmak üzere, son n satırının hareketli ortalamasını hesaplar.

İlk satırın ortalaması ilk satırın sayısal ifadesine eşittir, ikinci satırın ortalaması ise verilerin ilk iki satırının ortalaması alınarak hesaplanır, üçüncü satırın ortalaması da ilk üç veri satırının ortalaması alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir. N. satıra ulaşıldığında, ortalama, verilerin son n veri satırına dayalı olarak hesaplanır.

Sözdizimi:

MAVG (**numExpr**, **i nteger**)

burada:

numExpr Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.
integer Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son n satırının ortalamasını temsil eder.

Max

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların maksimum değerini (en büyük sayısal değer) hesaplar.

Sözdizimi:

MAX (**expressi on**)

burada:

expression Herhangi bir ifade.

Median

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların medyan (ortanca) değerini hesaplar. Çift sayıda satır olduğunda, medyan, iki orta satırın ortalamasıdır. Bu işlev her zaman çift döndürür.

Sözdizimi:

MEDIAN (**n_expressi on**)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Min

Sayısal ifade argümanını karşılayan satırların minimum değerini (en küçük sayısal değer) hesaplar.

Sözdizimi:

MIN (expression)

burada:

expression Herhangi bir ifade.

NTile

NTILE işlevi, bir değer'in sırasını kullanıcı tarafından belirtilen aralığa göre belirler. Herhangi bir satır aralığını temsil eden tamsayıları döndürür. Başka bir deyişle, ortaya çıkan sıralı veri kümesi, her parçada yaklaşık eşit sayıda değer'in bulunduğu birkaç parçaya bölünür.

Sözdizimi:

NTILE (n_expression, n)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Parçaların sayısını temsil eden pozitif, boş olmayan bir tamsayı.

n_expression argümanı NULL değilse, işlev, bildirilen aralık dahilinde bir sırayı temsil eden bir tamsayı döndürür.

n=100 olan bir NTile, genellikle *yüzdebirlik* (1 - 100 arası sayılarla, 100 sıranın üst ucunu temsil eder) olarak adlandırılan bir değer döndürür. Bu değer, SQL 92'de *yüzde sırası* olarak adlandırılan değere karşılık gelen ve 0 ile 1 arası değerler döndüren Oracle BI Server yüzdebirlik işlevinin sonuçlarından farklıdır.

Percentile

Sayısal ifade argümanını karşılayan her değer'in yüzde sırasını hesaplar. Yüzde sırası aralıkları, 0 (1. yüzdebirlik) ile 1 (100. yüzdebirlik) (0 ile 1 dahil) arasında uzanır.

PERCENTILE işlevi, yüzdebirliği, sorgunun sonuç kümesindeki değerleri temel olarak hesaplar.

Sözdizimi:

PERCENTILE (n_expression)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Rank

Sayısal ifade argümanını karşılayan her değer'in sırasını hesaplar. En yüksek sayı 1. sıraya atanır ve ondan sonra gelen her sıraya bir sonraki ardışık tamsayı (2, 3, 4,...) atanır. Birbirine eşit olan sayılara aynı sıra atanır (örneğin, 1, 1, 1, 4, 5, 5, 7...).

RANK işlevi, sırayı, sorgunun sonuç kümesindeki değerleri temel olarak hesaplar.

Sözdizimi:

RANK (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

StdDev

STDDEV işlevi, herhangi bir değerler kümesi için standart sapmayı döndürür. Dönüş türü her zaman çifttir.

Sözdizimi:

STDDEV(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

ALL belirtilmişse, standart sapma, kümedeki tüm veriler için hesaplanır.

DISTINCT belirtilmişse, yinelenen tüm veriler hesaplamada yoksayılır.

Hiçbir şey belirtilmemişse (öndeğer), tüm veriler hesaba dahil edilir.

STDDEV ile ilişkili iki işlev daha vardır:

STDDEV_POP(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

STDDEV_SAMP(*[ALL | DISTINCT] n_expression*)

STDDEV ve STDDEV_SAMP eş anlamlıdır.

StdDev_Pop

Popülasyon farkı ve standart sapma hesaplama formülünü kullanarak bir değerler kümesi için standart sapmayı döndürür.

Sözdizimi:

StdDev_Pop(*[ALL | DISTINCT] numExpr*)

burada:

numExpr Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

ALL belirtilmişse, standart sapma, kümedeki tüm veriler için hesaplanır.

DISTINCT belirtilmişse, yinelenen tüm veriler hesaplamada yoksayılır.

Sum

Sayısal ifade argümanını karşılayan tüm değerlerin toplanmasıyla elde edilen toplamı hesaplar.

Sözdizimi:

SUM (n_expressi on)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

SumDistinct

Sayısal ifade argümanını karşılayan tüm benzersiz değerlerin toplanmasıyla elde edilen toplamı hesaplar.

Sözdizimi:

SUM(DISTINCT n_expressi on)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

TopN

İfade argümanının en yüksek n sayıda değerini 1'den n'ye doğru sıralar (burada, 1 en yüksek sayısal değere karşılık gelir).

TOPN işlevi, sonuç kümesinde getirilen değerler üzerinde çalışır.

Sözdizimi:

TOPN (n_expressi on, n)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Sonuç kümesinde görüntülenen sıralamalardaki en üst sayıyı temsil eder (burada, 1 en üst sıradır).

Bir sorgu, yalnızca bir tane TOPN ifade içerebilir.

Toplama İşlevlerini Çalıştırma

Toplama işlevlerinin çalıştırılması, işlevsel toplamların çalıştırılmasıyla, girdi olarak bir kayıt kümesini alması bakımından benzerlik, kayıt kümesinin bütünü için tek bir toplam vermek yerine toplamı o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak hesaplaması bakımından farklılık gösterir.

Bu bölümde, Oracle BI Server tarafından desteklenen toplama işlevlerinin çalıştırılması açıklanmaktadır.

MAVG

Sonuç kümesindeki verilerin, geçerli satır dahil olmak üzere, son n satırının hareketli ortalamasını hesaplar.

Sözdizimi:

MAVG (*n_expression*, *n*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son n satırının ortalamasını temsil eder.

İlk satırın ortalaması ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın ortalaması ise verilerin ilk iki satırının ortalaması alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın ortalaması da ilk üç veri satırının ortalaması alınarak hesaplanır ve hesaplamaya, ortalamanın son n veri satırı temel alınarak hesaplandığı n. satıra gelinceye kadar devam edilir.

MSUM

Bu işlev, geçerli satır dahil olmak üzere, verilerin son n satırının hareketli toplamını hesaplar.

İlk satırın toplamı ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın toplamı ise verilerin ilk iki satırının toplamı alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın toplamı da ilk üç veri satırının toplamı alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir. N. satıra ulaşıldığında, toplam, verilerin son n veri satırına dayalı olarak hesaplanır.

Sözdizimi:

MSUM (*n_expression*, *n*)

Burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Herhangi bir pozitif tamsayı. Verilerin son n satırının toplamını temsil eder.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, MSUM işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	GELİR	3_MO_SUM
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	300.00
MART	100.00	400.00
NİSAN	100.00	400.00

Analytics

MAYIS	300.00	500.00
HAZİRAN	400.00	800.00
TEMMUZ	500.00	1200.00
AĞUSTOS	500.00	1400.00
EYLÜL	500.00	1500.00
EKİM	300.00	1300.00
KASIM	200.00	1000.00
ARALIK	100.00	600.00

RSUM

Bu işlev, o ana kadar karşılaşılan kayıtları temel alarak, yürüyen toplamı hesaplar. İlk satırın toplamı ilk satırın sayısal ifadesine eşittir. İkinci satırın toplamı ise verilerin ilk iki satırının toplamı alınarak hesaplanır. Üçüncü satırın toplamı da ilk üç veri satırının toplamı alınarak hesaplanır ve hesaplamaya bu şekilde devam edilir.

Sözdizimi:

RSUM (*n_expression*)

Burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RSUM işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	GELİR	RUNNING_SUM
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	300.00
MART	100.00	400.00
NİSAN	100.00	500.00
MAYIS	300.00	800.00
HAZİRAN	400.00	1200.00
TEMMUZ	500.00	1700.00
AĞUSTOS	500.00	2200.00
EYLÜL	500.00	2700.00
EKİM	300.00	3000.00
KASIM	200.00	3200.00

ARALIK 100.00 3300.00

RCOUNT

Bu işlev, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtların sayısını hesaplar. Sorgudaki her grup için kendi değerini sıfırlar. Herhangi bir sütunda sıralama düzeni tanımlanmışsa, bu işlev, sıralanan sütun için aynı değerler eklendiğinde artış göstermez. Bu sorundan kaçınmak için, raporlar hiçbir sütunda sıralama düzeni içermemeli veya tüm sütunlarda sıralama düzeni içermelidir.

Sözdizimi:

RCOUNT (Expr)

Burada:

Expr Herhangi bir veri tipindeki ifade.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RCOUNT işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	KAR	RCOUNT
MAYIS	300.00	2
HAZİRAN	400.00	3
TEMMUZ	500.00	4
AĞUSTOS	500.00	5
EYLÜL	500.00	6
EKİM	300.00	7

RMAX

Bu işlev, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak maksimum değeri gösterir. Belirtilen veri tipi, sıralanabilir olmalıdır.

Sözdizimi:

RMAX (expression)

Burada:

expression Herhangi bir veri tipindeki ifade. Veri tipiyle ilişkili bir sıralama düzeni olmalıdır.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RMAX işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

Analytics

AY	KAR	RMAX
OCAK	100.00	100.00
ŞUBAT	200.00	200.00
MART	100.00	200.00
NİSAN	100.00	200.00
MAYIS	300.00	300.00
HAZİRAN	400.00	400.00
TEMMUZ	500.00	500.00
AĞUSTOS	500.00	500.00
EYLÜL	500.00	500.00
EKİM	300.00	500.00
KASIM	200.00	500.00
ARALIK	100.00	500.00

RMIN

Bu işlem, bir kayıt kümesini girdi olarak alır ve o ana kadar karşılaşılan kayıtlara dayalı olarak minimum değeri gösterir. Belirtilen veri tipi, sıralanabilir olmalıdır.

Sözdizimi:

RMIN (expression)

Burada:

expression Herhangi bir veri tipindeki ifade. Veri tipiyle ilişkili bir sıralama düzeni olmalıdır.

Örnek:

Aşağıdaki örnekte, RMIN işlevini kullanan bir rapor gösterilmiştir.

AY	KAR	RMIN
OCAK	400,00	400,00
ŞUBAT	200,00	200,00
MART	100,00	100,00
NİSAN	100,00	100,00
MAYIS	300,00	100,00
HAZİRAN	400,00	100,00

TEMMUZ	500, 00	100, 00
AĞUSTOS	500, 00	100, 00
EYLÜL	500, 00	100, 00
EKİM	300, 00	100, 00
KASIM	200, 00	100, 00
ARALIK	100, 00	100, 00

Dize İşlevleri

Dize işlevleri, çeşitli karakter işlemlerini gerçekleştirir ve karakter dizelerinde çalışır.

ASCII

Tek bir karakter dizesini, 0 ile 255 arasında kendisine karşılık gelen ASCII koduna dönüştürür.

Sözdizimi:

ASCII (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir ASCII karakterine karşılık gelen herhangi bir ifade.

Karakter ifadesi birden fazla karaktere karşılık gelirse, ifadedeki ilk karaktere denk gelen ASCII kodu döndürülür.

BIT_LENGTH

Belirli bir dizinin, bit cinsinden uzunluğunu döndürür. Her Unicode karakteri, 16 bite eşit olan 2 bayt uzunluğundadır.

Sözdizimi:

BIT_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

CHAR

0 ile 255 arasındaki sayısal bir değeri, ASCII koduna karşılık gelen karakter değerine dönüştürür.

Sözdizimi:

CHAR (*n_expression*)

burada:

n_expression 0 ile 255 arasında sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

CHAR_LENGTH

Belirli bir dizenin, karakter sayısına göre uzunluğunu döndürür. Dize uzunluğunda, baştaki ve sondaki boşluklar sayılmaz.

Sözdizimi:

CHAR_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression 0 ile 255 arasında sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

CONCAT

Bu işlevin iki formu vardır. İlk formda, iki karakter dizesi birleştirilir. İkinci formda, karakter dizesi birleştirme karakteri ikiden fazla karakter dizesini birleştirmek üzere kullanılır.

Form 1 Sözdizimi:

CONCAT (*character_expression1*, *character_expression2*)

burada:

character_expression Karakter dizelerine karşılık gelen ifadeler.

Form 2 Sözdizimi:

string_expression1 || string_expression2 || ... string_expressionx

burada:

string_expression Karakter dizelerine karşılık gelen ve karakter dizesi birleştirme işlevi || (iki dikey çubuk) ile ayrılan ifadeler. İlk dize ikinci dizeyle birleştirilerek bir ara dize oluşturulur, ardından da bu ara dize bir sonraki dizeyle birleştirilir ve bu işlem

bu şekilde devam eder.

Örnek:

```
Account. "Account Name" || ' - ' || Account. "Account Location"
```

Sonuçlar şu şekildedir:

```
Action Rentals - Genel Merkezler
```

INSERT

Herhangi bir karakter dizesini, hedef dizede belirli sayıda karakterin yerine koyarak başka bir karakter dizesinde belirtilen yere ekler.

Sözdizimi:

```
INSERT (character_expression1, n, m, character_expression2)
```

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, eklemenin yapıldığı dizedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, eklenecek dizedir.

n İlk dizenin başlangıcından itibaren, ikinci dizenin bir kısmının ekleneceği karakter sayısını temsil eden pozitif bir tamsayı.

m İlk dizede ikinci dizenin tamamıyla değiştirilecek karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

LEFT

Bir dizenin solundan belirtilen sayıda karakter döndürür.

Sözdizimi:

```
LEFT (character_expression, n)
```

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Dizenin solundan döndürülen karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

LENGTH

Belirli bir dizenin, karakter sayısına göre uzunluğunu döndürür. Uzunluk, sondaki tüm boşluk karakterleri hariç tutularak döndürülür.

Sözdizimi:

LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

LOCATE

Bir dizenin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Dize bulunamazsa, LOCATE işlevi 0 değerini döndürür. Aramanın başlatılacağı bir başlangıç konumu belirlemek isterseniz, bunun yerine LOCATEN işlevini kullanın.

Sözdizimi:

LOCATE (*character_expression1*, *character_expression2*)

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, karakter ifadesinde aranacak ifadedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aramanın yapılacağı ifadedir.

LOCATEN

Bir dizenin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Bunun LOCATE işlevinden tek farkı, aramanın bir tamsayı argümanı ile belirtilen konumdan başlatılmasıdır. Dize bulunamazsa, LOCATEN işlevi 0 değerini döndürür. Döndürülecek sayısal konum, tamsayı argümanının değeri göz önünde bulundurulmadan, dizedeki ilk karakter 1 konumunda sayılarak belirlenir.

Sözdizimi:

LOCATEN (*character_expression1*, *character_expression2*, *n*)

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aranacak dizedir.

<i>character_expression2</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aramanın yapılacağı dizedir.
<i>n</i>	Yer bulma ifadesi için aramaya başlanacak başlangıç konumunu temsil eden, sıfır olmayan herhangi bir pozitif tamsayı.

LOWER

Bir karakter dizesini küçük harfe dönüştürür.

Sözdizimi:

LOWER (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

OCTET_LENGTH

Belirli bir dizinin, 8 tabanlı birimlerle (bayt sayısı) bit sayısını döndürür.

Sözdizimi:

OCTET_LENGTH (*character_expression*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

POSITION

Bir dizinin başka bir dize içindeki sayısal konumunu döndürür. Dize bulunamazsa, işlev 0 değerini döndürür.

Sözdizimi:

POSITION (*character_expression1* IN *character_expression2*)

burada:

character_expression1 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, aranacak dizedir.

character_expression2 Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, içinde aramanın yapılacağı dizedir.

REPEAT

Belirli bir ifadeyi n kez (n pozitif bir tamsayıdır) tekrar eder.

Sözdizimi:

REPEAT (*character_expression*, *n*)

REPLACE

Bir dizedeki belirli karakterleri belirtilen diğer karakterlerle değiştirir.

Sözdizimi:

REPLACE (*character_expression*, *change_expression*, *replace_with_expression*)

burada:

<i>character_expression</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, karakterleri değiştirilecek olan dizedir.
<i>change_expression</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. İlk dizede değiştirilecek olan karakterleri belirtir.
<i>replace_with_expression</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade. İlk dizedeki karakterlerin yerini alacak karakterleri belirtir.

RIGHT

Bir dizenin sağından belirtilen sayıda karakter döndürür.

Sözdizimi:

RIGHT (*character_expression*, *n*)

burada:

<i>character_expression</i>	Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.
<i>n</i>	Dizenin sağından döndürülen karakterlerin sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

SPACE

Boşluk ekler.

Sözdizimi:

SPACE (*integer*)

burada:

integer Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

SUBSTRING

Orijinal dizede, sabit sayıda karakterden itibaren başlayan yeni bir dize oluşturur.

Sözdizimi:

SUBSTRING (*character_expression* **FROM** *starting_position*)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

starting_position İlk karakter dizesindeki başlangıç konumunu belirten pozitif bir tamsayı.

Örnek:

SUBSTRING ('ABCDEF' **FROM** 3)

Şununla sonuçlanır:

CDEF

TRIM

Bir karakter dizisinin başından ve/veya sonundan belirtilen karakterleri çıkarır.

Sözdizimi:

TRIM (*type* 'character' **FROM** *character_expression*)

burada:

type **LEADING** Bir karakter dizisinin başından belirtilen karakterleri çıkarır.

TRAILING Bir karakter dizisinin sonundan belirtilen karakterleri çıkarır.

Bir karakter dizisinin hem başından hem de sonundan belirtilen karakterleri

BOTH çıkarır.

character Herhangi bir tek karakter. Spesifikasyondan karakter kısmı ya da tek tırnak işaretleri çıkarılırsa, öndeğer olarak bir boşluk karakteri kullanılır.

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

NOT: TRIM (character_expressi on) sözdizimi de geçerlidir. Bu, baştaki ve sondaki tüm boşlukları çıkarır.

UPPER

Bir karakter dizesini büyük harfe dönüştürür.

Sözdizimi:

UPPER (character_expressi on)

burada:

character_expression Bir karakter dizesine karşılık gelen herhangi bir ifade.

Matematik İşlevleri

Matematik işlevleri, matematik işlemlerini yapar.

Abs

Sayısal bir ifadenin mutlak değerini hesaplar.

Sözdizimi:

ABS (n_expressi on)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Acos

Sayısal bir ifadenin ark kosinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

ACOS (n_expressi on)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Asin

Sayısal bir ifadenin ark sinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

ASIN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Atan

Sayısal bir ifadenin ark tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

ATAN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Atan2

y ilk sayısal ifade, x ise ikinci sayısal ifade olmak üzere, y/x'in ark tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

ATAN2 (*n_expression1*, *n_expression2*)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Ceiling

Tamsayı olmayan sayısal bir ifadeyi bir sonraki en yüksek tamsayıya yuvarlar. Sayısal ifade bir tamsayıya karşılık geliyorsa, Ceiling işlevi o tamsayıyı döndürür.

Sözdizimi:

CEILING (*n_expression*)

Analytics

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Cos

Sayısal bir ifadenin kosinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

COS (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Cot

Sayısal bir ifadenin kotanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

COT (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Degrees

Bir ifadeyi radyandan dereceye dönüştürür.

Sözdizimi:

DEGREES (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Exp

Belirtilen kuvvetin e değerini hesaplar.

Sözdizimi:

EXP (*n_expression*)

burada:

1698 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Floor

Tamsayı olmayan sayısal bir ifadeyi bir sonraki en düşük tamsayıya yuvarlar. Sayısal ifade bir tamsayıya karşılık geliyorsa, FLOOR işlevi o tamsayıyı döndürür.

Sözdizimi:

FLOOR (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Log

Bir ifadenin doğal logaritmasını hesaplar.

Sözdizimi:

LOG (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Log10

Bir ifadenin 10 tabanlı logaritmasını hesaplar.

Sözdizimi:

LOG10 (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Mod

İlk sayısal ifadeyi ikinci sayısal ifadeye böler ve bölümün kalan kısmını döndürür.

Sözdizimi:

MOD (*n_expression1*, *n_expression2*)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Pi

Sabit pi değerini (dairenin çevresinin çapına bölünmesiyle elde edilir) döndürür.

Sözdizimi:

PI ()

Power

İlk sayısal ifadeyi alır ve ikinci sayısal ifadede belirtilen kuvvete yükseltir.

Sözdizimi:

POWER(n_expressi on1, n_expressi on2)

burada:

n_expression (1 ve 2) Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Radians

Bir ifadeyi dereceden radyana dönüştürür.

Sözdizimi:

RADIANS (n_expressi on)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Rand

0 ile 1 arasında sözde rasgele bir sayı döndürür.

Sözdizimi:

RAND()

RandFromSeed

Bir temel veri değerine bağlı olarak sözde rastgele bir sayı döndürür. Belirli bir temel veri değeri için aynı rastgele sayılar oluşturulur.

Sözdizimi:

RAND (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Yuvarla

n basamaklık bir hassasiyetle, sayısal bir ifadeyi yuvarlar.

Sözdizimi:

ROUND (*n_expression*, *n*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Yuvarlamada kullanılacak hassasiyet basamak sayısını (ondalık basamak) gösteren herhangi bir pozitif tamsayı değeri.

Örnek:

ROUND (12.358, 2)

Şu sonucu döndürür:

12.36

İşaret

Sayısal ifade bağımsız değişkeni pozitif sayı ise 1 değerini, sayısal ifade bağımsız değişkeni negatif sayı ise -1 değerini ve sayısal ifade bağımsız değişkeni sıfır ise 0 değerini döndürür.

Sözdizimi:

SIGN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Sin

Sayısal bir ifadenin sinüsünü hesaplar.

Sözdizimi:

SIN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Karekök

Sayısal bir ifadenin karekökünü hesaplar. Sayısal ifadenin negatif olmayan bir sayı olması gerekir.

Sözdizimi:

SQRT (*n_expression*)

burada:

n_expression Negatif olmayan sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Tan

Sayısal bir ifadenin tanjantını hesaplar.

Sözdizimi:

TAN (*n_expression*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

Kes

Ondalık sayıyı, belirtilen sayıda ondalık basamak döndürecek şekilde keser.

Sözdizimi:

TRUNCATE (*n_expression*, *n*)

burada:

n_expression Sayısal bir değere karşılık gelen herhangi bir ifade.

n Döndürülen ondalık basamak sayısını temsil eden herhangi bir pozitif tamsayı.

Örnek:

TRUNCATE (12.358, 2)

Şu sonucu döndürür:

12. 35

Takvim Tarihi/Saati İşlevleri

Takvim tarihi/saati işlevleri tarih, saat ve zaman damgası ile ilgili veri tiplerindeki verileri kullanır. (Zaman damgası veri tipi tarih ve saat değerlerinin birleşimidir.)

Tüm tarih işlevleri ISO 8601 uyumludur. Bu, özellikle Week_Of_Year ve Week_Of_Quarter gibi, yılın ilk haftasının bir Perşembe günü içeren ilk tam hafta olduğu işlevleri etkiler. Tarih işlevlerinin nasıl hesaplandığı ile ilgili detaylı bilgiler için ISO 8601 standardına bakın.

Current_Date

Günün tarihini döndürür. Tarih bilgisayar tarafından belirlenir. Bu değer bir tarih bileşeni içermez.

Sözdizimi:

`CURRENT_DATE`

Current_Time

O andaki saati döndürür. Zaman bilgisayar tarafından belirlenir. Değer, tarih bileşeni içermez.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

`CURRENT_TIME (n)`

burada:

n Kesirli saniyenin görüntülenmesi için hassasiyet basamak sayısını gösteren bir tamsayı. Bu bağımsız değişken isteğe bağlıdır; hiçbir bağımsız değişken belirtilmediğinde işlev hassasiyet öndeğerini döndürür.

Current_TimeStamp

O andaki tarih/saat damgasını döndürür. Zaman damgası bilgisayar tarafından belirlenir.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

`CURRENT_TIMESTAMP (n)`

burada:

n Kesirli saniyenin görüntülenmesi için hassasiyet basamak sayısını gösteren bir tamsayı. Bu bağımsız değişken isteğe bağlıdır; hiçbir bağımsız değişken belirtilmediğinde işlem hassasiyet öndeğerini döndürür.

Day_Of_Quarter

Belirtilen tarihin üç aylık dönemdeki kaçınıcı gün olduğunu gösteren bir sayı (1-92) döndürür.

Sözdizimi:

DAY_OF_QUARTER (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayName

Belirtilen bir tarih için, haftanın günü değerini (İngilizce) döndürür.

Sözdizimi:

DAYNAME (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfMonth

Belirtilen bir tarih için, ayın gününe karşılık gelen sayıyı döndürür.

Sözdizimi:

DAYOFMONTH (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfWeek

Belirtilen bir tarih için, haftanın gününe karşılık gelen, 1-7 arasında sayı döndürür. 1 sayısı Pazara, 7 sayısı Cumartesiye karşılık gelir.

Sözdizimi:

1704 Oracle CRM On Demand Çevrimiçi Yardımı Sürüm 36
Mart 2018

DAYOFWEEK (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

DayOfYear

Belirtilen bir tarih için, yılın gününe karşılık gelen bir sayı (1-366) döndürür.

Sözdizimi:

DAYOFYEAR (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Saat

Belirtilen bir zaman için, saate karşılık gelen bir sayı (0-23) döndürür. Örneğin 0, 00:00 ve 23, 23:00 saatlerine karşılık gelir.

Sözdizimi:

HOUR (time_expression)

burada:

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

Dakika

Belirtilen bir zaman için, dakikaya karşılık gelen bir sayı (0-59) döndürür.

Sözdizimi:

MINUTE (time_expression)

burada:

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

Ay

Belirtilen bir tarih için, aya karşılık gelen bir sayı (1-12) döndürür.

Sözdizimi:

MONTH (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Month_Of_Quarter

Belirtilen bir tarih için, üç aylık dönemdeki aya karşılık gelen bir sayı (1-3) döndürür.

Sözdizimi:

MONTH_OF_QUARTER (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

MonthName

Belirtilen bir tarih için, ay adını (İngilizce) döndürür.

Sözdizimi:

MONTHNAME (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Now

O andaki zamandamgasını döndürür. NOW işlevi CURRENT_TIMESTAMP işlevine eşdeğerdir.

Not: Bu işlev o andaki saati, raporun çalıştırıldığı saatten alır. Bu işlevin analiz konu alanında kullanılması raporun, performansı düşürecek şekilde önbellek kullanmasını önler.

Sözdizimi:

NOW ()

Quarter_Of_Year

Belirtilen bir tarih için, yılın üç aylık dönemine karşılık gelen bir sayı (1-4) döndürür.

Sözdizimi:

QUARTER_OF_YEAR (date_expression)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Second

Belirtilen bir zaman için, saniyeye karşılık gelen sayıyı (0-59) döndürür.

Sözdizimi:

SECOND (time_expression)

burada:

time_expression Bir saate karşılık gelen herhangi bir ifade.

TimestampAdd

TimestampAdd işlevi belirtilen zaman damgasına belirli sayıda aralık ekler. Tek zaman damgası döndürülür.

Sözdizimi:

TimestampAdd (interval, integer_expression, timestamp_expression)

burada:

<i>interval</i>	Belirtilen aralık. Geçerli değerler şunlardır: 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>	Bir tamsayıya karşılık gelen herhangi bir ifade. Bu, eklenecek aralık sayısıdır.
<i>timestamp_expression</i>	Zaman damgası bir hesaplamada temel olarak kullanılır.

Bu işleve iletilen bir boş tamsayı ifadesi veya boş zaman damgası ifadesi boş sonuç değeri döndürür.

En basit senaryoda, bu işlev sadece belirtilen tamsayı değerini (`integer_expression`), aralığa bağlı olarak zaman damgasının uygun bileşenine ekler. Hafta eklemek, yedi gün eklemeye; üç aylık dönem eklemek üç ay eklemeye dönüşür. Negatif tamsayı değeri bir çıkarma işlemi (zamanda geri gitme) ile sonuçlanır.

Belirtilen bileşende taşma olması (örneğin 60 saniyeden, 24 saatten, on iki aydan vb. fazla) sonraki bileşene uygun miktar eklenmesini gerektirir. Örneğin, bir zaman damgasının gün bileşenine ekleme yapılırken, bu işlev taşmayı ele alır ve belirli bir aydaki gün sayısını gözönünde bulundurur (Şubat ayının 29 gün olduğu artık yıllar dahil).

Bir zaman damgasının ay bileşenine ekleme yaparken, bu bileşen sonuç zaman damgasının, gün bileşeni için yeterli gün sayısına sahip olduğunu doğrular. Örneğin, 2000-05-31 için 1 ay eklenmesi 2000-06-31 olarak sonuçlanmaz, çünkü Haziran ayında 31 gün yoktur. Bu işlev gün bileşenini ayın son gününe indirger; bu örnekte, 2000-06-30.

Bir zaman damgasında, ay bileşeni Şubat ve gün bileşeni 29 (yani, artık yıldaki bir Şubat ayının son günü) olan bir yıl bileşenine ekleme yapılırken benzer bir sorun ortaya çıkar. Sonuç zaman damgası bir artık yıla denk gelmezse, bu işlev gün bileşenini 28'e düşürür.

Aşağıda `TimestampAdd` işlevinin örnekleri verilmiştir:

Aşağıdaki kod örneği 2000-02-27 14:30:00 değerine 3 gün eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Şubat, 2000 artık yıl olduğundan bu, 2000-03-01 14:30:00 tek zaman damgasını döndürür.

```
Ti mestampAdd(SQL_TSI_DAY, 3, TIMESTAMP' 2000-02-27 14:30:00')
```

Aşağıdaki kod örneği 1999-07-31 0:0:0 değerine 7 ay eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Bu, 2000-02-29 00:00:00 tek zaman damgasını döndürür. Şubat ayı kısa olduğu için gün bileşeninin 29'a düşürüldüğüne dikkat edin.

```
Ti mestampAdd(SQL_TSI_MONTH, 7, TIMESTAMP' 1999-07-31 00:00:00')
```

Aşağıdaki kod örneği 31.07.2000 23:35:00 değerine 25 dakika eklendiğindeki sonuç zaman damgasını ister. Bu, 01.08.2000 00:00:00 tek zaman damgasını döndürür. Taşmanın ay bileşenine yayıldığına dikkat edin.

```
Ti mestampAdd(SQL_TSI_MINUTE, 25, TIMESTAMP' 2000-07-31 23:35:00')
```

TimeStampDiff

`TimeStampDiff` işlevi iki zaman damgası arasında belirtilen toplam aralık sayısını döndürür.

Sözdizimi:

```
Ti mestampDi ff (interval, ti mestamp_expressi on1, ti mestamp_expressi on2)
```

burada:

<i>interval</i>	Belirtilen aralık. Geçerli değerler şunlardır: 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>	İkinci zaman damgasından çıkarılacak zaman damgası.
<i>timestamp_expression2</i>	İkinci zaman damgası. <i>timestamp_expression1</i> farkın belirlenmesi için bu zaman damgasından çıkarılır.

Bu işleve iletilen bir boş zaman damgası ifade parametresi boş sonuç değeri döndürür.

Bu işlev önce, belirtilen aralık parametresine karşılık gelen zaman damgası bileşenini belirler. Örneğin, SQL_TSI_DAY gün bileşenine, SQL_TSI_MONTH ay bileşenine karşılık gelir.

Ardından işlev, her zaman damgasının toplam aralık sayısını hesaplamak için her iki zaman damgasında yüksek sıradaki bileşenlere bakar. Örneğin, belirtilen aralık ay bileşenine karşılık geliyorsa, işlev her zaman damgası için, ay bileşenini ve yıl bileşeninin on iki katını ekleyerek toplam ay sayısını hesaplar.

Sonuç olarak, işlev ilk zaman damgasının toplam aralık sayısını ikinci zaman damgasının toplam aralık sayısından çıkarır.

Günler arasındaki farkı hesaplarırken bu fonksiyon her iki Zaman Damgası ifadesindeki saat değerlerini keser ve tarih değerlerini çıkarır.

Haftalar arasındaki farkı hesaplarırken, işlev günler arasındaki farkı hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce yediye böler.

Üç aylık dönemler arasındaki farkı hesaplarırken, işlev aylar arasındaki farkı hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce üçe böler.

Yıllar arasındaki farkı hesaplarırken bu fonksiyon aradaki farkı ay cinsinden hesaplar ve yuvarlama yapmadan önce on ikiye böler.

TimestampDiff İşlevi ve Sonuçları Örneği

Aşağıdaki kod örneği 1998-07-31 23:35:00 ve 2000-04-01 14:24:00 zaman damgaları arasındaki gün farkını sorar. 610 değerini döndürür. Artık yıl olan 2000'in, sonuca bir gün eklenmesine neden olduğuna dikkat edin.

```
TimestampDiff(SQL_TSI_DAY, TIMESTAMP' 1998-07-31 23:35:00', TIMESTAMP' 2000-04-01 14:24:00')
```

Week_Of_Quarter

Belirtilen tarihin üç aylık dönemdeki kaçınıcı hafta olduğunu gösteren bir sayı (1-13) döndürür.

Sözdizimi:

WEEK_OF_QUARTER (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Week_Of_Year

Belirtilen tarihin yılın kaçınıcı haftası olduğunu gösteren bir sayı (1-53) döndürür.

Sözdizimi:

WEEK_OF_YEAR (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Yıl

Belirtilen bir tarih için yılı döndürür.

Sözdizimi:

YEAR (*date_expression*)

burada:

date_expression Bir tarihe karşılık gelen herhangi bir ifade.

Örnek:

YEAR (CURRENT_DATE)

Dönüştürme İşlevleri

Dönüştürme işlevleri bir değeri bir biçimden diğerine dönüştürür.

Cast

Bir değerin veya boş değerin veri tipini başka bir veri tipine değiştirir. Bir veri tipindeki değerlerin, başka bir veri tipi bekleyen bir işlevde veya işlemde kullanılması için önce bu değişikliğin yapılması gerekir.

Sözdizimi:

```
CAST (expressi on|NULL AS datatype)
```

Değerin değiştirilebileceği, desteklenen veri tipleri aşağıda verilmiştir:

```
CHARACTER, VARCHAR, INTEGER, FLOAT, SMALLINT, DOUBLE PRECISION, DATE, TIME, TIMESTAMP,  
BIT, BIT VARYING
```

Kaynak veri tipine bağlı olarak, bazı hedef tipler desteklenmez. Örneğin kaynak veri tipi BIT dizesiyse, hedef veri tipi bir karakter dizesi veya başka bir BIT dizesi olmalıdır.

Örnek:

Aşağıda, ilk olarak ondalık değerlerin kaldırılması için Yıllık Gelirler bir INTEGER değerine dönüştürülür, ardından bir karakter sabiti değeri ile bitleştirilmek üzere ('K' metni) CHARACTER değerine dönüştürülür:

```
CAST ( CAST ( Account. "Account Revenue"/1000 AS INTEGER ) AS CHARACTER ) || ' K'
```

CAST fonksiyonunu kullanırsanız, CAST fonksiyonu değer sonunda fazladan bir boşluk bırakabilir, örneğin: CAST(YEAR("Date Created".Date) as char) || '*' "2012 *" sonucunu verir

Bu sorundan sonuç değerinin uzunluğunu belirterek kaçınabilirsiniz, örneğin:

```
CAST(YEAR("Date Created".Date) as char(4))
```

IfNull

Bir ifadenin boş değere karşılık gelip gelmediğini test eder; boş değere karşılık geliyorsa belirtilen değeri ifadeye atar.

Sözdizimi:

```
IFNULL (expressi on, val ue)
```

ValueOf()

Bir oturum değişkeninin değerine referansta bulunmak için bir ifade oluşturucuda veya filtrede VALUEOF işlevini kullanın. Daha fazla bilgi için bkz. [Oturum Değişkenleri](#) (sayfa 1300).

Oturum değişkenleri VALUEOF işlevinin bağımsız değişkenleri olarak kullanılmalıdır. Oturum değişkenlerine ada göre referansta bulunun.

Örnek:

NQ_SESSION.CURRENT_YEAR adlı bir oturum değişkeninin değerini kullanmak için:

```
CASE WHEN "Year" > VALUEOF(NQ_SESSION.CURRENT_YEAR) THEN 'Future' WHEN ... ELSE... END
```

Bir oturum değişkenine tam nitelenmiş adı ile referansta bulunmanız gerekir.

Sistem İşlevleri

Sistem işlevleri oturum ile ilgili değerleri döndürür.

Kullanıcı

Geçerli Oracle CRM On Demand kullanıcısının bilgilerini döndürür.

Kullanıcı Oracle CRM On Demand Sürüm 18 veya öncesinde oluşturulduysa, kullanıcı bilgileri her kullanıcı için benzersiz olan Kullanıcı kimliğidir.

Kullanıcı Oracle CRM On Demand Sürüm 19 veya sonrasında oluşturulduysa, kullanıcı bilgileri kullanıcı kaydı satır kimliğidir. Kullanıcı kimliğini almak için VALUEOF işlevini ve REPLUSER oturum değişkenini aşağıdaki gibi kullanın:

```
VALUEOF(NQ_SESSION.REPLUSER)
```

Sözdizimi:

```
USER ()
```

İşleçler

İşleçler, bir ifadede belirli tipte karşılaştırmalar yapmak üzere ifade bileşenlerini birleştirmek için kullanılır.

İşleç	Bir İfadedeki İşlev
+	Toplama için artı işareti.
-	Çıkarma için eksi işareti
*	Çarpma için çarpma işareti
/	Bölme için bölme işareti
	Karakter dizesi bitleştirme
(İşlemleri gruplandırma parantezi açma
)	İşlemleri gruplandırma parantezini kapatma
>	Karşılaştırılandan büyük değerleri gösteren büyüktür işareti
<	Karşılaştırılandan küçük değerleri gösteren küçüktür işareti
=	Aynı değeri gösteren eşittir işareti
<=	Karşılaştırılan ile aynı veya karşılaştırılandan küçük değerleri gösteren küçük-eşittir işareti
>=	Karşılaştırılan ile aynı veya karşılaştırılandan büyük değerleri gösteren büyük-eşittir işareti
<>	Değerlerin büyük veya küçük olduğunu, eşit olmadığını gösteren eşit değildir işareti
AND	Bileşke koşul oluşturacak şekilde bir veya daha çok koşul kesişimini gösteren AND bağlacı
OR	Bileşke koşul oluşturacak şekilde bir veya daha çok koşul birleşimini gösteren OR bağlacı

İşleç	Bir İfadedeki İşlev
NOT	Bir koşulun karşılanmadığını gösteren NOT bağlacı
,	Virgöl, bir listedeki bileşenleri ayırmak için kullanılır

Durum İfadeleri

Durum ifadeleri, farklı sütun değerleri için farklı sonuçlar üretebilen koşullu ifadeler oluşturmak için kullanılan temel yapı taşlarıdır.

Durum (Switch)

Durum ifadesinin bu biçimine CASE (Lookup) biçimi de denir. Önce expression1 değeri incelenir, ardından WHEN ifadeleri. expression1 değeri herhangi bir WHEN ifadesiyle eşleşirse, karşılık gelen THEN ifadesindeki değeri atar.

expression1 birden çok WHEN tümceciğindeki bir ifade ile eşleşirse, yalnızca ilk eşleşmeyi izleyen ifade atanır.

Hiçbir WHEN ifadesi eşleşmezse, ELSE ifadesinde belirtilen değeri atar. Hiçbir ELSE ifadesi belirtilmezse, Boş değerini atar.

Durum (If) ifadesine de bakın.

Sözdizimi:

```

CASE expression1
  WHEN expression THEN expression
  {WHEN expression... THEN expression...}
  ELSE expression
END

```

Burada:

CASE

CASE ifadesini başlatır. Arkasından bir ifade ve bir veya daha çok WHEN ve THEN ifadesi, isteğe bağlı olarak ELSE ifadesi ve END anahtar sözcüğü gelmelidir.

WHEN

Karşılanması gereken koşulu belirtir.

THEN

İlgili WHEN ifadesi karşılandıysa atanacak değeri belirtir.

ELSE

Hiçbir WHEN ifadesi karşılanmadıysa atanacak değeri belirtir. Kaldırılırsa, ELSE NULL varsayılır.

END

CASE ifadesini sonlandırır.

Örnek

CASE Golf skoru

```
WHEN -5 THEN 'Par 6' da Birdie'  
WHEN -4 THEN 'Tiger olsa gerek'  
WHEN -3 THEN 'Par'ın üç altı'  
WHEN -2 THEN 'Par'ın iki altı'  
WHEN -1 THEN 'Birdie'  
WHEN 0 THEN 'Par'  
WHEN 1 THEN 'Bogey'  
WHEN 2 THEN 'Double Bogey'  
ELSE 'Triple Bogey veya Kötüsü'
```

END

Yukarıdaki örnekte, WHEN ifadeleri kesin eşitlik göstermelidir; şu şekilde bir WHEN koşulu

```
WHEN < 0 THEN 'Par Altı'
```

karşılaştırma işlemlerine izin verilmediğinden geçersizdir.

Case (If)

Case ifadesinin bu biçimi her bir WHEN koşuluna karşılık gelir ve karşılanırsa, ilgili THEN ifadesindeki değeri atar.

Hiçbir WHEN koşulu karşılanmazsa, ELSE ifadesinde belirtilen öndeğeri atar. Hiçbir ELSE ifadesi belirtilmezse, Boş değerini atar.

Durum (Switch) ifadesine de bakın.

Sözdizimi:

CASE

```
WHEN request_condi ti on1 THEN expressi on1  
{WHEN request_condi ti on2 THEN expressi on2}  
{WHEN request_condi ti on... THEN expressi on...}  
ELSE expressi on
```

END

Burada:

CASE

CASE ifadesini başlatır. Arkasından bir veya daha çok WHEN ve THEN ifadesi, isteğe bağlı olarak ELSE ifadesi ve END anahtar sözcüğü gelmelidir.

WHEN

Karşılanması gereken koşulu belirtir.

THEN

İlgili WHEN ifadesi karşılandıysa atanacak değer.

ELSE

Hiçbir WHEN ifadesinin karşılanmadığı durumdaki değeri belirtir. Kaldırılırsa, ELSE NULL varsayılır.

END

CASE ifadesini sonlandırır.

Örnek

CASE

WHEN score-par < 0 **THEN** 'Par Altı'

WHEN score-par = 0 **THEN** 'Par'

WHEN score-par = 1 **THEN** 'Bogie'

WHEN score-par = 2 **THEN** 'Double Bogey'

ELSE 'Triple Bogey veya Kötüsü'

END

CASE ifadesinin Switch biçiminin aksine, If biçimindeki WHEN ifadeleri karşılaştırma işlemlerine izin verir; şu şekilde bir WHEN koşulu

WHEN < 0 **THEN** 'Par Altı'

geçersizdir.

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.

Analytics

A session variable is referenced using the syntax `NQ_SESSION.{Variable Name}`. To use it in a column formula, it is referenced using the syntax `VALUEOF(NQ_SESSION.Variable Name)`.

Session Variable	Description
CURRENT_DT	Current date and time.
COMPANY_LANG	Company's default language.
COMPANY_TIMEZONE	Company's default time zone.
COMPANY_TMPLT_COUNTRY	Company's default country.
CONTEXT_ID	ID of currently selected custom book or user in the Book selector.
CURRENT_MONTH	Current fiscal month of the session for the user. The values range from 1 to 12.
CURRENT_QTR	Current fiscal quarter of the session for the user. The values range from 1 to 4.
CURRENT_YEAR	Current fiscal year of the session for the user. A four-digit value, for example: 2011.
DISPLAYNAME	Current user's name.
INC_SUBITEM	Currently selected value of Include Sub-Items check box in the Book selector.
LAST_QTR	Previous quarter.
LAST_QTR_YEAR	Year of the previous quarter.
LAST_YEAR	Previous year.
NEXT_QTR	Next quarter.
NEXT_QTR_YEAR	Year of the next quarter.
NEXT_YEAR	Next year.
QAGO	Date (full date prefixed with fiscal calendar definition code) a quarter ago.
QTR_BEFORE_LAST	Two quarters ago.
QTR_BEFORE_LAST_YEAR	Year of two quarters ago.
REPLUSER	Current user's login ID.
SERVER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the server timestamp and company default timestamp. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_ALIAS	Current user's alias.

USER_BUSINESS_UNIT	Current user's business unit
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_1	Level 1 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_2	Level 2 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_3	Level 3 business unit in user's business unit hierarchy
USER_BUSINESS_UNIT_LEVEL_4	Level 4 business unit in user's business unit hierarchy
USER_COMPANY_CURCY	Company's default currency.
USER_COMPANY_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the user timestamp and company default timestamp. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_COUNTRY	Current user's country
USER_DEFAULT_CURCY	User's default currency.
USER_DEPARTMENT	Current user's department
USER_DIVISION	Current user's division
USER_FISCAL_CALENDAR	First month of the current user's fiscal year.
USER_ID	Current user's unique system ID
USER_LANG	User's default language.
USER_LAST_REFRESH_DT	The timestamp, in the user's timezone, of the start of the most recent refresh of the historical data.
USER_MANAGER_ALIAS	Current user's manager alias
USER_REFRESH_COMPLETE_DT	The timestamp, in the user's timezone, of the end of the most recent refresh of the historical data.
USER_REGION	Current user's region
USER_REPORTS_TO	Current user's manager
USER_ROLE	Current user's role
USER_SERVER_TIMEZONE_OFFSET	The offset (in minutes) between the user timestamp and server timestamp. The value of this variable is set when you log in. It is not updated during your session..
USER_SUBREGION	Current user's subregion

USER_TIMESTAMP	The timestamp of the user based on the timezone the setting defined in the user profile. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
USER_TIMEZONE	The timezone description as defined in your user profile. The value of this variable is set when you log in. The variable is not updated during your session.
YAGO	Date (full date prefixed with fiscal calendar definition code) a year ago.
YEAR_MINUS_THREE	Three years ago.
YEAR_MINUS_TWO	Two years ago.
YEAR_PLUS_TWO	Two years from now.

Rapor Performansı Hakkında

Rapor performansı, yüksek hacimli veri ve kullanıcıya sahip şirketler için önem taşır. Raporlama ihtiyaçlarınız ne kadar büyük ve sofistike hale gelirse, rapor performansı sizin için o kadar önem taşır. Oracle CRM On Demand uygulamasının, farklı zamanlarda, verileri nasıl etkili şekilde dengeleyip önbelleğe alarak işlediğini anlamak, olabilecek en iyi performansla rapor oluşturmanıza yardımcı olur.

Bu konuda, gecelik yenileme sırasında ve analiz veri ve araçlarının yerine raporlama konu alanlarını kullanırken beklenen performansın yanı sıra kısa yanıt süresine olanak tanıyan yerleşik önbelleğe alma mekanizması açıklanmaktadır. Rapor performansı hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Performansı Optimize Etme](#) (sayfa 1303).

Önbelleğe Alma Hakkında

Raporlar ve sorgular, analiz ve veri araçları konu alanları kullanılarak çalıştırıldığında, sorgu sonuçları önbelleğe alınır. Sorgu önbelleği, Oracle CRM On Demand uygulamasının, izleyen sorgu isteklerini veritabanına dönmek zorunda kalmadan daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmesine olanak tanır. Bu azaltma, daha kısa bir sorgu yanıtı süresine olanak tanır. Daha kısa bir sorgu yanıtı süresine ek olarak, bu özellik ağ kaynaklarını ayırır ve maliyetli veritabanı işlemlerini ortadan kaldırır. Bu sorgu önbelleğe alma işleminden yararlanması için sorguların aynı olması gerekmez. Önceden çalıştırılan bir sorgunun filtre koşulu içeren alt kümesi veya daha az sütuna sahip aynı sorgu bile önceki bir sorguyla oluşturulmuş önbelleği kullanabilir. Sorgu önbelleğe almada, veri görünürlüğüne tamamen uyulur. Veritabanı, artımlı yenileme sırasında güncellendiği için, izleyen bir dizi yeni sorgu dizisi çalıştırıldığında sorgu önbelleği temizlenir ve yeniden doldurulur.

Sorgu önbelleğe alma, yalnızca analiz veri ve araçları konu alanları kullanan raporlar ve sorgular için desteklenir. Sorgu önbelleği ile gerçek zamanlı raporlar ve sorgular etkinleştirilemez. Ancak, hem gerçek zamanlı hem de tarihsel raporlar ve sorgular bir Web sunucusu önbelleği kullanır. Web sunucusu önbelleği, Oracle CRM On Demand tarafından desteklenen sorgu önbelleği ile aynı değildir. Gerçek zamanlı ve tarihsel sorgular için Web sunucusu önbelleği, oluşturulduktan veya kullanıldıktan sonra en az 10 dakika boyunca mevcuttur ancak 60 dakika sonra temizlenir. Bazı sorgular, çalıştırılmakta olan istek sayısına bağlı olarak 60 dakikadan daha kısa sürede temizlenebilir.

Analiz Veri ve Araçları (Tarihsel) Raporlarla Raporlama (Gerçek Zamanlı) Raporların Karşılaştırılması

Analiz veri ve araçları (tarihsel) konu alanları kullanılarak çalıştırılan sorgular, raporlama (gerçek zamanlı) konu alanları kullanılarak çalıştırılan sorgulardan görece daha hızlıdır. Analiz veri ve araçları konu alanları, analiz ve raporlama için özel olarak tasarlanan ve optimize edilen özelleştirilmiş bir veri deposu kullanır. Ancak, gerçek zamanlı konu alanları düşük hacimli kayıtların oldukça hızlı bir şekilde okunduğu, yazıldığı ve güncellendiği işlem aktivitelerini desteklemek üzere optimize edilen veritabanını kullanır. Böylece, gerçek zamanlı konu alanları kullanıldığında, sorgular, Oracle CRM On Demand uygulamasının, hem Oracle CRM On Demand uygulamasının hem de gerçek zamanlı sorguların performansını etkileyen işlem güncellemeleri ihtiyaçlarıyla da ilgilenmek zorunda olan veritabanı kaynakları için rekabet etmek zorundadır. En güncel verilerin raporlanmasının desteklenmesi gerektiğinden, gerçek zamanlı konu alanları, benzer sorgular için bile sorgu performansı sorunlarını daha da azaltan sorgu önbelleğe alma ile kullanılamaz.

Gerçek zamanlı konu alanlarını yalnızca en güncel verileri almak kritik önem taşıdığına veya tarihsel konu alanları raporlama ihtiyaçlarınızı karşılamadığında kullanın.

Gecelik Yenileme Sırasındaki Rapor Performansı

Gerçek zamanlı rapor sorgusu performansı, gecelik yenileme işlemi sırasında bir şekilde etkilenir. Bunun nedeni, tarihsel konu alanlarını destekleyen veri deposunun doldurulması için gecelik yenileme işleminde isteği yerine getirmek için alınmakta olan verilerin de okunuyor olmasıdır. Ancak, tarihsel rapor sorgularının performansı gecelik yenileme işlemi sırasında etkilenmez. Bunun nedeni de gecelik yenilemenin başlangıcında veri deposunun geçici kütüğünün alınması ve kullanıcıların bu yinelenen kopyaya yönlendirilmesidir. Gecelik yenilemenin tamamlanmasının ardından, kullanıcılar yenilenen veri deposuna otomatik olarak yönlendirilir. Bu özellik kullanıcılar için saydamdır.

Performansı Optimize Etme

Bir rapora veya analize her eriştiğinizde, verileriniz veritabanından alınır, raporlama sunucusu tarafından işlenir ve sayfada görüntülenir. Analiz ne kadar karmaşıkça, verileri almak ve sunmak için veritabanını sorgulamak o kadar fazla zaman alır. Bu konuda, olabildiğince çabuk görüntülenen raporlar oluşturmanıza yardımcı olacak yönergeler bulunmaktadır.

Başlamadan önce. Aşağıdakileri yapın:

Oracle CRM On Demand uygulamasında bulunan önceden oluşturulmuş raporları gözden geçirin. Bu raporlar, raporlama gereksinimlerinizin çoğuna yanıt verebilir.

Eğitim kursları alın.

Raporlama gereksinimlerinizi bir araya toplayın ve bunları pay sahiplerine onaylatın.

Gözetici istemcisinin performans için düzgün şekilde konfigüre edildiğinden emin olmak için gözetici ayarlarınızı denetleyin.

Rapor performansını anlayın. Daha fazla bilgi için bkz. [Rapor Performansı Hakkında](#) (sayfa 1302).

Konu Alanları Hakkında

Raporlama ve iş gereksinimlerinize bağlı olarak iki konu alanı tipi kullanabilirsiniz.

Rapor oluşturmak için, mümkün olduğu her sefer Analiz Veri ve Araçları konu alanları kullanılmalıdır. Bu konu alanları, daha iyi sorgu performansı için uyarlanmış, özel olarak oluşturulmuş veri deposu kullanılarak oluşturulmuştur. Analiz Veri ve Araçları konu alanları için kullanılan veri deposu günlük olarak yenilenir ve bu konu alanları kullanılarak oluşturulan raporlar, büyük ve karmaşık sorgular için bile sonuçları Raporlama konu alanlarından daha hızlı bir şekilde görüntüler.

Raporlama konu alanları, uygulamadaki diğer tüm işlemlerin olduğu aynı veritabanı kullanılarak oluşturulur. Bu nedenle de, raporlar için veriler getirilirken uygulamanızın güvendiği aynı kaynaklar için rekabet eder.

Raporlama Konu Alanı Kullanma Yönergeleri

Raporlama konu alanı kullanıyorsanız şu yönergeleri uygulayın:

Mümkün olduğunda, Adres (Genişletilmiş) klasörlerindeki alanları kullanın.

Mümkün olduğunda, aşağıdakilerin kullanımını en aza indirin:

- Özel seçim listesi alanları.
- Herhangi bir Sahibi Kullanıcı klasöründeki alanlar. Bunun yerine, Sahip alanını kullanın.
- Firma klasöründeki Birincil İlgili Kişi klasöründen alanlar.
- Tarih veya Tarih/Saat alanları için CAST işlevleri.
- Üst Firma, En Son Güncelleyen, Oluşturan ve Yönetici alanları.
- Tarih tipi klasörlerindeki alanlar (örneğin, Oluşturma Tarihi ve Kapatma Tarihi klasörleri).

Bu klasörler, tarih özneliğinin hafta, ay, üç aylık dönem veya yıl olarak kullanışlı bir biçimde gruplandırılmasına olanak tanısa da, bunların kullanılması sorgunun daha karmaşık hale gelmesine neden olur ve rapor performansını etkileyebilir. Tarih klasörlerindeki alanlarda performans sorunları yaşıyorsanız, birincil kayıt türü klasöründeki Tarih veya Tarih/Saat alanlarını kullanmayı deneyin. Örneğin, İş Fırsatı konu alanını açın ve Kapatma Tarihi klasöründeki bir alan yerine İş Fırsatları klasöründeki Kapatma Tarihi alanını seçin.

Performans Geliştirme Yönergeleri

Performansı geliştirmek için şu yönergeleri uygulayın:

Raporları Artımlı Olarak Oluşturun

Aşağıdakileri yapın:

Küçükten başlayın ve raporu geliştirdikçe test edin. Birkaç alanla başlayın ve daha fazla sütun eklemeyen önce bu alanları test edin.

Kullanılacak en iyi sırayı belirlemek için filtrelerinizi test edin.

Farklı sıralar performansı artırabilir veya düşürebilir, ancak yalnızca deneme ve yanılma bunu belirlemenize yardımcı olur.

Alan ve Sütunlarla Çakışan Kayıt Tiplerinin Kullanımını En Aza İndirin

Bu yönergeleri uygulayın:

Sütunlar. Analiziniz için birden fazla kayıt tipinden sütun seçtiğinizde, veri sorgusuna karmaşıklık eklemiş olursunuz. Bu karmaşıklık sonuçların görüntülenme hızını etkileyebilir. Dolayısıyla, bir rapora çapraz kayıt tipi alanları eklerken bunu göz önünde bulundurun.

Sütun Seçiciler. Tüm sütun seçicileri aynı kayıt tipinde tutun. Her mümkün olduğunda, başka bir kayıt tipiyle çakışan bir sütun seçici kullanmayın.

Bilgi İstemleri. Tüm bilgi istemi başvuru alanlarını, aynı kayıt tipi klasöründe yapmaya çalışın.

Dizin Oluşturulan Alanları Kullanın

Aşağıdakileri yapın:

Gerçek zamanlı raporlardaki verileri filtrelemek için dizin oluşturulan alan kullanın.

Dizin oluşturulan alanlar, raporunuzun sonuçları daha hızlı görünecek şekilde optimize edilir.

Dizin oluşturulan alanlarda doğru verilerin depolandığından emin olmak için verilerinizi ayarlarken ileriye dönük plan yapın.

Bu uygulamanın izlenmesi, olası en iyi yerlere yerleştirerek, dizin oluşturulan alanları kullanan raporlar oluşturmanıza olanak tanır. Oracle CRM On Demand, sınırlı sayıda sizin oluşturulan özel alana sahiptir. Sayı, alan tipine ve kayıt tipine göre değişiklik gösterir.

Organizasyon Hiyerarşisini Beş Düzeyle Sınırlandırın

Bir kullanıcı organizasyon hiyerarşisinde ne kadar yüksekse, o kadar fazla veri döndürülür ve rapor o kadar yavaş çalışır. Bu nedenle, hiyerarşiyi maksimum beş düzeyle sınırlandırın.

Filtre Kullanın

Filtre kullanılması, bir analize eriştiğinizde döndürülen verilerin miktarını kısıtlar. Filtreleme, raporunuzun çalışma hızını artırabilir.

Rapor oluşturmanın ilk adımı olarak filtre uygulayın. Şirketiniz çok fazla veriye sahipse, önce filtreleri uygulayana dek raporun önizlemesini çalıştırmayın.

Tetikleyen kayıt tipinizi öncelikli olarak filtreleyin. Örneğin, Aktiviteler konu alanını kullanırken, Aktiviteleri filtreleyin.

Önce en kısıtlayıcı filtreleri seçin, ardından da, denedikten sonra kısıtlamaları gerektiği gibi kolaylaştırın.

Ancak, filtre eklerken şu yönergeleri göz önünde bulundurun:

Bir filtre temel bir CASE formülüne sahip bir sütuna başvuruda bulunuyorsa, formüle ve gereken ilgili işleme bağlı olarak bu filtre raporlama performansını ters biçimde etkileyebilir. Bir CASE ifadesi veya başka bir formül kullanarak alan filtrelediğinizde, bu filtrelemenin raporlama performansını nasıl etkilediğini belirlemek için gözlemde bulunun.

CASE fomülünü kullanmadan önce kendinize şu soruları sorun:

- Bu sınıflandırma Oracle CRM On Demand uygulamasında İş Akışı özelliği kullanılarak gerçekleştirilebilir mi?

- Sınıflandırma kodu diğer raporlarda görünüyor mu? Görünüyorsa, yeni bir sütun oluşturmayı ve bu sütunu doldurmak üzere yeni bir iş akışı oluşturmayı göz önünde bulundurun.

Özel bir Tarih alanını filtreleyen bir rapor, özel bir Tarih ve Saat alanını filtreleyen benzer bir rapordan daha hızlı çalışır. Bunun nedeni tüm Tarih ve Saat alanlarının, raporlama performansını etkileyen saat dilimi dönüşümü içermesidir. Bu nedenle, mümkün olduğunda, özel Tarih ve Saat alanlarının yerine özel Tarih alanlarını filtreleyin.

Farklı kayıt tipleri ve sütunlar üzerinde OR yan tümcesi kullanmaktan kaçınin (örneğin, SR.Type = 'A' OR SR.Priority = 'Yüksek' OR Account.Industry = 'Tıbbi' olduğunda). Bunun yerine şunu deneyin:

- OR yan tümcesini kaldırıp özet tabloda ek sınıflandırma gerçekleştirin.
- Raporu, daha küçük birden çok rapora bölün ve sonucu, birleşik analiz veri ve araçlarını kullanarak birleştirin.

Bilgi İstemleri Tanımlama Yönergelerini Uygulayın

Oracle CRM On Demand uygulamasındaki Analiz Oluşturma ve Görüntüleme sayfasında bulunan 3. Adımda raporunuz için bilgi istemleri tanımlayabilirsiniz. Bu bilgi istemleri, tamamlanan rapora erişen kullanıcıların rapordaki verileri sınırlandırmak üzere seçimler yapmasına olanak tanır. Bilgi istemleri kullanan bir rapor çalıştırdığınızda, kullanıcının deneyimi bilgi istemi işleme süresinden ve rapor işleme süresinden etkilenir.

Raporunuza bilgi istemleri eklerseniz aşağıdakileri yapın:

Rapor için kullanılan bilgi istemlerinin sayısını en aza indirin.

Resim bilgi istemleri için yüksek çözünürlüklü resimler kullanmaktan kaçınin. 100 nokta/inç'i (dpi) aşan bir raporda resim kullanmamanız önerilir. En iyi performans için 50 dpi veya daha düşük çözünürlüklü resimler kullanın.

Bilgi istemleri tanımlarken, Kullanıcıya Gösterilecek Değerler menüsünde, en hızlı performans için Yok veya Tüm Değerler seçeneğini belirleyin. Filtreyle Sınırlanmış Değerler seçeneğini kullanmaktan kaçınin. Bu seçenek, raporun görüntülediği bilgi istemi seçimlerini kısıtlar. Kısıtlama, rapora uygulanan diğer filtrelerle ve bilgi istemlerine dayalıdır. bir rapor yüksek miktarda veri içeriyorsa, bu seçenek raporlama performansını düşürebilir.

Yok, Tüm Değerler veya Sınırlı Değerleri Filtrele seçeneklerinden hangisinin kullanılacağına karar verirken, istediğiniz raporlama performansı düzeyi ile seçilebilir değerlerin kullanıcılara optimum düzeyde sunulması arasında denge kurmanız önerilir.

Detaylı Raporlara Detaya Gitme Bağlantıları Verin

Uzun veri tablosu, grafik ve çizge listeleri sunan bir rapor oluşturmak yerine şunları yapın:

Özet bilgileri veya eğilimleri göstermek için bir başlangıç raporu tasarlayın ve kullanıcının bilgilerde detaya gitmesine izin verin.

İlk rapordaki verileri hedefleyerek daha detaylı bilgiler için raporlar oluşturun. Ardından, özet rapora detaya gitme bağlantıları verin.

Aşağıdaki prosedürde raporların tablolara nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Tablolara rapor bağlantısı vermek için

- 1 Sütun Özellikleri iletişim kutusunu açmak için Biçim Sütunu simgesine tıklayın.
 - 2 Sütun Biçimi sekmesine tıklayın.
 - 3 Değer Etkileşimi Tipi açılan listesinde, Git'i seçin.
 - 4 Başka Bir Analize Git alanında, detaya gitmek istediğiniz detaylı bir rapor bulun ve Tamam'a tıklayın.
- Aşağıdaki prosedürde raporların grafiklere nasıl bağlanacağı açıklanmıştır.

Grafiklere rapor bağlantısı vermek için

- 1 Grafik Düzenleme sayfasındaki Ek Grafik Oluşturma Seçenekleri simgesine tıklayın (Analiz: Rapor Başlığı çubuğu altında, sayfanın sol tarafında).
- 2 Etkileşim sekmesine tıklayın.
- 3 Git'i seçin ve grafikte, detaya itmek istediğiniz detaylı bir rapora göz atın.

Küme İşlemlerinin Sayısını Sınırlandırın

Gelişmiş özellikler sorguları birleştirmenize olanak tanır. Daha sonra bu sorgular üzerinde, nihai rapor oluşturmak üzere birleştirme, kesişim ve diğer birleştirme işlemleri gibi küme işlemlerini gerçekleştirebilirsiniz. Birleştirilen sorgu sonucu sayısı ne kadar fazlaysa, nihai raporun çalıştırılması için o kadar fazla işlem süresi gerekir. En hızlı işleme için, küme işlemlerinin sayısını üçten fazla olamayacak şekilde sınırlandırın.

HTML Kodunu ve Anlatıları Netleştirin

SQL ile bağlantılı olarak HTML kullanırken aşağıdakileri yapın:

HTML'in net ve açık olmasını, gereksiz etiket veya yersiz bilgi içermemesini sağlayın.

Anlatıların net ve açık olmasını, gereksiz yönerge içermemesini sağlayın.

Net anlatılar, belirtilen biçimlendirmenin daha etkili olmasını sağlar ve performans sorunlarını azaltır.

Özet Tablolardaki Sütunları Kaldırın

Özet tablolar, raporu, birden fazla rapor yazmadan birden fazla görünümde görmenize olanak tanır. Ancak, performansı da etkileyebilir. Mümkün olduğunda, rapor ölçütlerinden özet tabloda kullanılmayan sütunları kaldırın (Adım 1 - Ölçüt Tanımlama'da).

Grafik Özet Sonuçlarını Kullanın

Mümkün olduğunda, grafik gerektiren her özet tablo için, ayrı bir grafik görünümü oluşturmak yerine Grafik Özet Sonuçları seçeneğini kullanın. Bir rapordaki birden fazla grafik daha fazla işlem gerektirebilir. Bunun nedeni, Oracle CRM On Demand uygulamasının, özet tabloyla eşzamanlı oluşturmak yerine grafikleri tek tek oluşturmak zorunda olmasıdır.

Raporların Ölçeklenebilir Olduğundan Emin Olun

Tüm üretim verileriniz içe aktarılmadan önce raporlar testte iyi çalışabilir. Tüm üretim verileri içe aktarıldıktan sonra, artan veri hacmi raporlama performansını ters biçimde etkiler. Oracle CRM On Demand uygulama sürecindeyseniz, yeniden test için zaman ayırın ve tüm üretim verileri içe aktarıldıktan sonra raporları ayarlayın.

Filtrelerde Optimize Edilmiş Kod ve UTC Alanları Kullanın

Birçok raporlama konu alanı, boyutlarında, filtrelerde kullanıldığında sorgu süresini azaltacak şekilde optimize edilmiş özel alanlar içerir. Optimize edilmiş alanlar *Kod* veya *UTC* kelimeleriyle sona erer. Örneğin, Firma boyutu Firma Tipi alanına sahip. Ayrıca, bir de Firma Tipi alanının optimize edilmiş versiyonu olan Firma Tipi Kodu alanı vardır. Optimize edilen ve optimize edilmeyen alanlar, raporlarda aynı sonucu üretir, ancak filtrede optimize edilmiş alan kullanılması daha hızlı sorgular üretir. Bu yöntem, optimize edilmemiş alanın kullanılmasından daha hızlıdır. Filtre koşullarında bu alanların kullanılması, ek tablo birleştirmelerini azaltır ve şirketinizin saat dilimine dayalı zaman damgası dönüştürmelerini engeller.

Not: Bu optimize edilmiş alanlar, desteklenen tüm diller için dil çevirilerini destekler, ancak kayıt tipi yeniden adlandırmayı desteklemez.

Belirli bir raporlama konu alanı için optimize edilmiş filtreleme alanları olup olmadığını belirlemek için, ilgili konu alanının çevrimiçi yardımına bakın ve *Optimize Edilmiş Filtreleme Alanları* başlığını bulun.

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](#) (bkz. "Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme" sayfa 1334).

Manage Dashboards, including changing visibility to dashboards. For more information, see [Managing Dashboards](#) (bkz. "Kumanda Tablolarının Yönetimi" sayfa 1311).

NOTE: You cannot change the prebuilt dashboards provided in Oracle CRM On Demand, but you can hide them. For more information, see [Displaying Dashboards](#) (bkz. "Kumanda Tablolarını Görüntüleme" sayfa 1333).

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](#) (bkz. "Raporlar" sayfa 919) and [Setting Up User Visibility to Shared Report Folders](#) (bkz. "Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama" sayfa 935) topics.

The reports that are added to the interactive dashboards might not be visible to all users in the company. Access to reports depends on the user role.

Analytics

If a user's role does not allow the user to view a certain report on a dashboard, then an error message is displayed on the dashboard.

If a report is deleted after it has been added to a dashboard, a user editing the dashboard sees an exclamation mark (!) beside the report name in the Dashboard Editor. If a user is viewing the dashboard, then an error message is displayed.

The periods in your reports might be based on your company's fiscal calendar, which might differ from a standard calendar. For example, your company's fiscal year might begin on June 1 of each calendar year. If your company has recently changed its fiscal calendar year in Oracle CRM On Demand, then review historical analyses with caution if they span multiple years. If data in your reports is based on your previous fiscal calendar, then it cannot be aligned with data using a new fiscal calendar.

The following table describes the terms in the Dashboard Editor.

Term	Definition
Columns	Columns are used to align the content on a dashboard. The sections within columns hold the content. You can create as many columns on a dashboard page as you want. Every new dashboard page automatically contains one empty column with one empty section in it. The columns used in dashboards are not related to the columns used in reports.
Dashboard Objects	Dashboard objects are items that are used only in a dashboard. Examples of dashboard objects are sections that hold content and navigation links.
Folders	Folders are organizational constructs that hold content saved in the Oracle CRM On Demand Presentation Catalog. A folder is similar to a UNIX directory or a Microsoft Windows folder.
Pages	Pages contain the columns and sections that hold the content of a dashboard. Every dashboard has at least one page. In the Dashboard Editor, pages are identified by tabs across the top of the dashboard. Multiple pages are used to organize content. For example, you might have the following pages: 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	The Oracle CRM On Demand Presentation Catalog stores the content created. The types of content stored in the Presentation Catalog include: Requests Filters that are applied to results Information about dashboards

Related Topics

See the following topics for related information:

[Managing Dashboards](#) (bkz. "Kumanda Tablolarının Yönetimi" sayfa 1311)

[Analytics](#) (sayfa 1337)

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

Kumanda Tablolarının Yönetimi

Rolünüz Kumanda Tablolarını Yönetme ayrıcalığına sahipse etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için kumanda tablosu düzenleyicisini kullanabilirsiniz. Kumanda tablolarını yönetmek için aşağıdaki görevleri gerçekleştirin:

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (bkz. "Creating Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1730)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#) (sayfa 1314)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma](#) (sayfa 1325)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#) (sayfa 1330)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme](#) (sayfa 1326)

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (bkz. "Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1746)

[Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme](#) (sayfa 1333)

[Analytics'te Kumanda Tablolarını Görüntüleme](#) (bkz. "Displaying Dashboards in Analytics" sayfa 1752)

[Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme](#) (sayfa 1334)

[Analytics'te Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönetme](#) (bkz. "Managing Dashboard Visibility in Analytics" sayfa 1754)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#) (sayfa 1335)

[Konu Alanlarındaki Kullanım Notları](#) (sayfa 1337)

Creating Interactive Dashboards in Analytics

This topic describes how to create a new interactive dashboard.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

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](#) (bkz. "[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#)" sayfa 1313)

[Adding and Displaying Content on Interactive Dashboard Pages](#) (bkz. "[Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#)" sayfa 1314)

[Changing the Properties of Interactive Dashboards](#) (bkz. "[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#)" sayfa 1330)

[Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics](#) (sayfa 1746)

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.

Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme

Kumanda tablosu düzenleyicisinde, etkileşimli kumanda tablolarına içerik ekleyebilirsiniz. Ayrıca, kumanda tablolarının görünümünü kontrol edebilir ve onlar üzerindeki nesnelere yeniden adlandırabilir ve silebilirsiniz.

NOT: Oracle CRM On Demand uygulamasında önceden oluşturulmuş kumanda tablolarını değiştiremezsiniz.

Bu konuda, mevcut etkileşimli kumanda tablolarıyla çalışmak üzere kumanda tablosu düzenleyiciye nasıl gidileceği açıklanmıştır. Yeni bir kumanda tablosu oluşturmak istiyorsanız bkz. [Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (sayfa 1312).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitmek için

- 1 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasını açın ve düzenlemek istediğiniz kumanda tablosunun kayıt düzeyi menüsünde Tasarım'ı seçin.

Kumanda tablosu düzenleyicisi diğer Oracle CRM On Demand sayfalarından bağımsız olarak ayrı bir sayfada görünür.

Aşağıdaki prosedürde, çalışmak istediğiniz kumanda tablosu sayfasının nasıl seçileceği açıklanmıştır.

Kumanda tablosu sayfası seçmek için

NOT: Zaten bir kumanda tablosu sayfası üzerinde çalışıyorsanız, bu işlemi gerçekleştirdiğinizde çalışmakta olduğunuz sayfada yaptığınız tüm değişiklikler kaydedilir.

Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında kumanda tablosu adının yanındaki Sayfa açılan listesinden, düzenlemek istediğiniz sayfayı seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme

Etkileşimli kumanda tablosuna sayfa ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna sayfa eklemek için

- 1** Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2** Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, sayfanın üst kısmına yakın bulunan Kumanda Tablosu Sayfası Ekle simgesine tıklayın.



- 3** Kumanda tablosu sayfası için bir ad ve açıklama girin.
- 4** Tamam'a tıklayın.

Yeni sayfa kumanda tablosunda görünür.

NOT: Kumanda tablosunda yalnızca bir tane sayfa varsa, sayfa adı sekmede görünmez. Sekmeler yalnızca birden fazla sayfa olduğunda görünür, böylece sayfalar arasında gezinmek için sekmelere tıklayabilirsiniz.

Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme

Aşağıdaki konularda, etkileşimli kumanda tablosu sayfalarında içeriğin nasıl eklenip görüntüleneceği açıklanmıştır:

NOT: Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

[Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme](#) (sayfa 1313)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme](#) (sayfa 1315)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama](#) (sayfa 1317)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme](#) (sayfa 1317)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme](#) (sayfa 1318)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümü Ekleme](#) (sayfa 1321)

[Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme](#) (sayfa 1321)

[Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Göründüğünü Kontrol Etme](#) (sayfa 1322)

[Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1323)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama](#) (sayfa 1324)

İlgili Konular

Etkileşimli kumanda tablolarıyla ilgili bilgiler için aşağıdaki konulara bakın:

[Analytics'te Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma](#) (bkz. "Creating Interactive Dashboards in Analytics" sayfa 1730)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma](#) (sayfa 1325)

[Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme](#) (sayfa 1330)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme](#) (sayfa 1326)

[Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (sayfa 1327)

[Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında](#) (sayfa 1335)

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme

Bu konuda, kumanda tablosu düzenleyiciyi kullanarak kumanda tablosu düzenleyicinin görünümünü nasıl kontrol edeceğiniz açıklanmıştır. Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Sütunlarla Çalışma

Sütunlar, kumanda tablosundaki içeriği hizalamak için kullanılır. Sütunlardaki bölümler içeriği tutar. Sütun ekleyip kaldırabilir, piksel ya da kumanda tablosu sayfasının yüzdesi olarak genişliği ayarlayabilir ve sütunları bölebilirsiniz.

Kumanda tablosu sayfasında birden fazla sütuna sahipseniz, sütunları bölerek sayfada düzenleyebilirsiniz. (Sürükleyip bırakma özelliği, sütunları yeniden konumlandırmaz.) Örneğin, yan yana iki sütununuz varsa, en sağdaki sütunu böldüğünüzde bu sütun ilk sütunun altına geçer ve her iki sütun da en başta yan yanayken kapladıkları genişlik boyunca uzanır. Yan yana üç sütununuz varsa, ortadaki sütunu kestiğinizde, dıştaki sütunlar ilk sütunun altına geçer ve ilk sütun başlangıçta ilk iki sütunun kapladığı genişlik boyunca uzanır.

Yeni sütun eklemek için

Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasının üst kısmına yakın bulunan Sütun Ekle simgesine tıklayın.



Sütun, kumanda tablosu sayfasına eklenir.

Sütun genişliğini ayarlamak için

- 1 Özellikler'e tıklayın ve Sütun Özellikleri'ni seçin.
- 2 Sütun Özellikleri iletişim kutusunda, Ek Biçimlendirme Seçenekleri bağlantısını genişletin.
- 3 Ek Biçimlendirme Seçenekleri bölümünde, sütun genişliğini belirtin:
 - Genişliği piksel olarak belirtmek için, piksel sayısını (örneğin, 200) girin.
 - Genişliği kumanda tablosu sayfasının yüzdesi olarak belirtmek için, yüzde (%) işaretini kullanın (örneğin, %20).
- 4 Tamam'a tıklayın.

Sütun kesmek için

Özellikler'e tıklayın, Sütun Boşluğu Ekle'yi seçin, ardından da uygun boşluk türünü seçin.

Sütunu tekrar keserseniz, sütun yerleşimi önceki yerleşime döner.

Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarına Bölümler Ekleme

Bölümler, kumanda tablosunun içeriğini tutmak üzere sütunlarda kullanılır. Bölümler, öndeğer olarak dikey şekilde hizalanır. Bir sütuna, istediğiniz sayıda bölüm sürükleyebilirsiniz.

Sütuna içeriği tutacak bir bölüm eklemeyen önce içerik sürükleyip bırakırsanız, otomatik olarak bir bölüm oluşturulur.

Bir bölümü bir sütundan diğerine sürüklerseniz, o bölümdeki tüm içerikler de dahil edilir.

Sütuna bölüm eklemek için

Seçim bölmesinden, Kumanda Tablosu Nesneleri alanından bir Seçim nesnesini sütuna sürükleyip bırakın.

Sütunda bölümü bırakmak üzere uygun bir konuma geldiğinizde sütun vurgulanır.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Bölümleri Yatay Görünür Olarak Ayarlama

Bölümler için hizalama öndeğeri, dikey hizalamadır.

Bir bölümün yatay olarak görünmesi için

Bölüm için Özellikler'e tıklayın ve Yatay Düzenle'yi seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Değişiklikleri Kaydetme

Değişikliklerinizi istediğiniz zaman kaydedebilirsiniz.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasına değişiklikleri kaydetmek için

Şu işlemlerden birini yapın:

Kaydet'e tıklayın.

Kumanda tablosu düzenleyicide çalışmakta olduğunuz sayfayı bırakın.

Örneğin, başka bir sayfa ekler veya düzenlerseniz, kumanda tablosu özelliklerini değiştirirseniz ya da bir bilgi istemi, filtre veya isteği değiştirirseniz değişiklikleriniz kaydedilir.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama

Kumanda tablosunun bütün bir bölümünün ve içeriğinin, belirli bir istek için alınan sonuçlar temelinde koşullu olarak görünmesini sağlayabilirsiniz. Bu işlevi kullanarak kullanıcıları kumanda tablolarını görüntülerken yönlendirebilirsiniz. Kullanıcıları bu şekilde yönlendirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinti Hakkında](#) (bkz. "Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında" sayfa 1335).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

İçeriği etkileşimli kumanda tablosu sayfasında koşullu olarak görünür hale getirmek için

1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, içeriğin bulunduğu bölümde Özellikler'e tıklayın, ardından da Kılavuzlu Gezinti'yi seçin.

- 3 Kılavuzlu Gezinti Özellikleri iletişim kutusunda, seçeneklerinizi belirtin ve Sunum Kataloğundan isteği seçmek üzere gözetin.
- 4 Tamam'a tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme

Etkileşimli kumanda tablosu sayfalarındaki kılavuzlu gezinti bağlantıları, statik veya koşullu olabilir. Statik bağlantılar her zaman görünür. Koşullu bağlantılar yalnızca sonuçlar belirli ölçütleri karşılırsa görünür. Bu işlevi kullanarak kullanıcıları kumanda tablolarını görüntülerken yönlendirebilirsiniz. Kılavuzlu gezinti hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinti Hakkında](#) (bkz. "Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında" sayfa 1335).

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna kılavuzlu gezinti bağlantısı eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, seçim bölgesinden Kılavuzlu Gezinti Bağlantısı nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3 Bağlantının Özellikler düğmesine tıklayın.
- 4 Kılavuzlu Gezinti Bağlantısı Özellikleri iletişim kutusunda aşağıdakileri yapın:
 - Bağlantıyı koşullu hale getirmek isterseniz, Kaynak İsteğini Referans Al seçeneğinde Evet'i belirleyin, ardından da kaynak isteğini belirtin.
 - Bağlantı özelliklerini belirtin.

NOT: URL'ler için tam dizin yolunu sağlayın.
- 5 Tamam'a tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme

Kumanda tablosuna metin bağlantıları ve görüntü bağlantıları ekleyebilir ve kullanıcı bağlantıya tıkladığında ne olacağını belirleyebilirsiniz. Örneğin, kullanıcıları başka bir Web sitesine ya da kumanda tablosuna yönlendirebilir, dokümanları açabilir, uygulamaları başlatabilir ya da tarayıcınızın desteklediği diğer herhangi bir işlemi gerçekleştirebilirsiniz. Ayrıca, hiçbir bağlantı olmadan yalnızca görüntü veya metin de ekleyebilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna metin bağlantısı veya görüntü eklemek için

- 1** Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2** Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasındaki seçim bölmesinden, bir Bağlantı veya Görüntü nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3** Nesnenin Özellikler düğmesine tıklayın.
Bağlantı veya Görüntü Özellikleri iletişim kutusu açılır.
- 4** Seçimlerinizi belirleyin:
 - Metin bağlantısı için, metni Açıklama Yazısı alanına girin.
 - Görüntü bağlantısı için, görüntünün konum ve adını Görüntü alanına girin.
Konumu URL olarak belirtin. Aşağıda örnekler verilmiştir:
`http://imageserver/MyImage.gif`
`/DashboardFiles/image.gif`
Görüntü yerel bir sunucuda değilse, URL `http://` içermelidir. Görüntü paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır.
Görüntü için açıklama yazısı istiyorsanız, Açıklama Yazısı alanına açıklamayı girin ve yazının görüntüye göre nerede konumlandırılacağını belirlemek için Yerleşim açılan listesini kullanın.
- 5** Kullanıcı metne veya görüntüye tıkladığında ne olacağını belirleyin:
 - Kullanıcı bağlantı veya görüntüye tıkladığında bir istek veya kumanda tablosunun görünmesini sağlamak için, hedefi İstek veya Kumanda Tablosu olarak belirleyin ve istek ya da kumanda tablosunu seçmek için Gözet düğmesine tıklayın.
 - Web sitesi, doküman ya da program açma gibi başka bir işlemin gerçekleştirileceğini belirtmek için, hedefi URL olarak belirleyin ve Hedef seçeneklerini izleyen alana tam izin yolunu girin. Hedef alanında, hedefin kullanıcının mevcut tarayıcı penceresinde mi yoksa yeni bir pencerede mi görüneceğini seçin.
Bağlantı, tarayıcınızın yorumlayacağı herhangi bir URL (Tekdüzen Kaynak Konum Belirleyicisi) olarak tanımlanır. URL'ler Web sitelerine, dokümanlara, görüntülere, FTP sitelerine, haber gruplarına, vs. işaret edebilir. Tarayıcınıza bağlı olarak, geçerli URL örnekleri aşağıda belirtilmiştir.
`http://home.netscape.com/index.html`
`ftp://ftp.microsoft.com`
`news:news.announce.newusers`

Bağlantı verebileceğiniz dahili veya harici içerik türleri hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki tabloya bakın.

NOT: Şirket yöneticiniz, paylaşılan dokümanlar için Sunum sunucusunda \DashboardFiles adlı bir sanal dizin oluşturabilir ve bu sanal dizini aynı ada sahip paylaşılan bir ağla eşleyebilir. Sanal dizin, uygun izinlere sahip kullanıcılara bu klasörde dosya yayınlama ve tam nitelikli ağ paylaşım adları yerine ilgili URL adlarını kullanarak bu dosyalara referans verme (örneğin, \\SharedServer\CommonShare\DashboardFiles\AnnualReport.doc yerine \DashboardFiles\AnnualReport.doc) olanağı tanır.

İPUCU: Hedefin kullanıcının mevcut tarayıcı penceresinde mi yoksa yeni bir pencerede mi görüneceğini seçerken aşağıdaki bilgileri göz önünde bulundurun. Posta gönderme ve program yürütme dışındaki her işlem için, bağlantının nasıl görüneceğini kontrol edebilirsiniz. İşlemin kumanda tablosunun ekran bölmesinde gerçekleşmesini istediğinizde geçerli pencereyi seçin. Kumanda tablosu, arkaplanda aktif kalır. İşlemin yeni bir tarayıcı penceresinde gerçekleşmesini istediğinizde yeni bir pencere seçin.

NOT: Hiçbir bağlantı olmadan yalnızca metin veya görüntü eklemek için, Hedef seçeneklerini izleyen alanı boş bırakın.

6 Tamam'a tıklayın.

Aşağıdaki tabloda, kumanda tablosu düzenleyiciyi kullanarak metin bağlantısı veya görüntü ekleme seçenekleri gösterilmiştir.

Bağlantı Seçeneği	Açıklamalar
Web sitesi veya doküman	<p>Site veya doküman için URL veya adresi bulmanız gerekir. Hedef adresi tarayıcınızın adres veya konum metin kutusundan kopyalayıp yapıştırabilirsiniz.</p> <p>Web sitesi için, URL Web sunucunuzda bulunuyorsa (intranet siteniz gibi) adresin <code>http://</code> kısmını çıkarabilirsiniz.</p> <p>URL, organizasyonunuzun Web sunucusunda bulunuyorsa, dosyanın görelili adresini girebilirsiniz. Örneğin:</p> <p style="text-align: center;">\DashboardFiles\Logo.gif</p>
Yerel veya paylaşılan doküman	<p>Doküman paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Açabileceğiniz doküman türlerine örnek olarak, güncel satış raporlarını içeren çalışma tabloları, yeni bir ürünü tanıtan slayt gösterisi, şirketinizin yıllık raporunu içeren bir Microsoft Word dokümanı, havaalanıyla genel merkezleriniz arasındaki yolu gösteren haritayı içeren bir grafik dosyası, vb. verilebilir.</p> <p>Örneğin, dokümanı yalnızca siz kullanacaksanız konuma şu şekilde örnek verilebilir:</p> <p style="text-align: center;">c:\mycomputer\reports\report.doc</p> <p>Paylaşılan bir doküman için UNC adını belirtin. Örneğin:</p> <p style="text-align: center;">\\ALLUSERS\reports\report.doc</p>
Belirtilen kullanıcıya e-posta gönderme	Mailto URL'sini bilmeniz gerekir, örneğin:

Bağlantı Seçeneği	Açıklamalar
	<p><code>mailto:support@oracle.com</code></p> <p>Kullanıcı bu bağlantıyı seçtiğinde, tarayıcı, e-posta uygulamasını Kime: alanı dolu bir şekilde başlatır. (Tarayıcı, e-posta uygulamasının başlatılmasını kontrol eder.)</p>
Program yürütme	<p>Program paylaşılan bir ortamda kullanılacaksa, tüm kullanıcıların erişebileceği bir ağ sürücüsünde yer almalıdır. Bu özelliği, bir uygulamayı indirmek ve çalıştırmak için kullanabilirsiniz. (İşletim sistemi, uygulamanın başlatılmasını kontrol eder.) Örneğin, Microsoft Word'ü yalnızca kendi kullanımınız için başlatmak istiyorsanız, konuma şu şekilde örnek verilebilir:</p> <p><code>c:\MSOFFICE\OFFICE\winword.exe</code></p> <p>Paylaşılan bir sürücüde çok kullanıcı lisanslı bir program için, konumun UNC adını girin. Örneğin:</p> <p><code>\\ALLUSERS\SOFTWARE\MSOFFICE\OFFICE\WORD\winword.exe</code></p>
JavaScript kullanarak tarayıcınızı yenileyin	<p>Aşağıdaki örneği kullanmak için tarayıcınız JavaScript'i desteklemelidir.</p> <p><code>javascript:window.location.reload()</code></p> <p>Hedef alanında, Geçerli Pencere seçeneğini belirleyin.</p>

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümünü Ekleme

Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğu klasörünün ve onun içeriğinin (kayıtlı istekler gibi) görünümünü kumanda tablosuna ekleyebilirsiniz. Örneğin, sıklıkla çalıştırdığınız bir kayıtlı istekler grubu varsa, klasörü kumanda tablosunda açarak kayıtlı isteğe gidebilir, isteğe tıklayıp çalıştırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasına Sunum Kataloğu klasörü görünümünü eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Seçim bölgesinden, Klasör nesnesini kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
- 3 Klasörün Özellikler düğmesine tıklayın.
Klasör Özellikleri iletişim kutusu açılır.
- 4 Klasörü seçmek için gözetin ve Tamam'a tıklayın.

- 5 Özellikleri kaydetmek için Tamam'a tıklayın.

Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme

Sizin veya başka birinin, paylaşılan bir klasöre ya da kumanda tablosuna daha önce kaydettiği kumanda tablosu bilgi istemleri ve raporlar gibi içeriği ekleyebilirsiniz. İçeriği bulmak için, içeriğin bulunduğu Sunum Kataloğu klasörü ya da görüldüğü kumanda tablosu için arama yapabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Sunum Kataloğuna kayıtlı içeriği etkileşimli kumanda tablosu sayfalarına eklemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasındaki seçim bölmesinde, Kayıtlı İçerik alanında, kumanda tablosuna eklemek istediğiniz içeriğin bulunduğu klasöre ya da kumanda tablosuna gidin.
- 3 Eklemek istediğiniz içeriği bularak kumanda tablosu sayfasındaki bir bölüme sürükleyip bırakın.
Bu adım sayesinde, Sunum Kataloğuna kaydedilen içeriğe bir kısayol eklenir. İçerik değişirse, değişiklik kumanda tablosu sayfasına yansıtılır.
Kumanda tablosu bilgi istemlerinin ve raporların özelliklerini düzenleme hakkında bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme](#) (sayfa 1323).

Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Görüldüğünü Kontrol Etme

Kullanıcı, etkileşimli kumanda tablosunda bir raporda detaya gittiğinde sonuçların nasıl görüntüleneceğini kontrol edebilirsiniz. Sonuçlar, şu yöntemlerden biriyle görüntülenebilir:

Yeni sonuçlar orijinal raporun yerini alarak doğrudan kumanda tablosunda görüntülenir.

Bu, davranış öndeğeridir. Orijinal raporun kapladığı alan, yeni sonuçları içerecek şekilde otomatik olarak yeniden boyutlandırılır.

Kumanda tablosunun tamamı, yeni sonuçlarla değiştirilebilir.

Bu davranış, kumanda tablosu düzenleyicideki Detaya Gitme Yeri seçeneğiyle kontrol edilir. Bu seçenek, bölüm düzeyinde ayarlanır ve bu da bölümde detaylı olarak görüntülenebilir olan tüm raporlar için geçerli olduğu anlamına gelir. Kullanıcılar, orijinal rapora ya da kumanda tablosuna dönmek için tarayıcının Geri düğmesine tıklayabilir.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Kullanıcılar etkileşimli kumanda tablosu sayfalarında detaya gittiğinde sonuçların nasıl görüldüğünü kontrol etmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, bölümün Özellikler düğmesine tıklayın ve Detaya Gitme Yeri seçeneği için seçiminizi yapın:
 - Yeni sonuçları doğrudan kumanda tablosunda göstermek üzere seçim yapmak için Detaya Gitme Yeri'ne tıklayın. Bu seçenek belirlendiğinde yanında bir onay işareti görünür. Bu, davranış öndeğeridir.
 - Kumanda tablosunu yeni sonuçlarla değiştirmek için, onay kutusunu kaldırmak üzere Detaya Gitme Yeri'ne tıklayın.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme

Bir kumanda tablosuna ekli etkileşimli kumanda tablosu bilgi istemlerinin özelliklerini Sunum Kataloğundan düzenleyebilirsiniz.

NOT: Burada açıklandığı şekilde, etkileşimli kumanda tablosu bilgi istemlerinin ve raporların özelliklerini değiştirdiğinizde, çalıştığınız sayfada yaptığınız diğer değişiklikler de kaydedilir.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu bilgi isteminin özelliklerini düzenlemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosunun Özellikler düğmesine tıklayın ve Değiştir'e tıklayın.
Kumanda Tablosu Bilgi İstemi sayfası açılır.
- 3 Kumanda tablosundaki değişikliklerinizi yapın.
- 4 Kumanda tablosunu kaydetmek için Kaydet'e tıklayın.

Bir raporun özelliklerini düzenlemek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, raporun Özellikler düğmesine tıklayın.
- 3 Değiştirmek istediğiniz özelliği seçin:
 - Sonuçları Görüntüle

Bölümde Gömülü seçeneğini belirlediğinizde, istek otomatik olarak yürütülür ve sonuçlar doğrudan kumanda tablosunda görüntülenir. Raporlar için bu seçenek otomatik olarak belirlenir.

Alternatif olarak, isteği, kullanıcıların isteği yürütmek için tıklamaları gereken bir bağlantı olarak görüntülemeyi seçebilir veya sonuçların kumanda tablosunda ya da ayrı bir pencerede görüntülenmelerini belirleyebilirsiniz.
 - Rapor Bağlantıları

Bu seçenek, kumanda tablosunda raporla birlikte görüntülenmelerini istediğiniz bağlantıları seçebileceğiniz Rapor Bağlantıları iletişim kutusunu açar.
 - Görünüm Göster

Bu seçenek, raporun kullanılabilir görünümünü gösterir. Görmek istediğiniz görünümü seçebilirsiniz.
 - İsteği Değiştir

Bu seçenek, raporu oluşturan isteği değiştirebileceğiniz Ölçütler sekmesini görüntüler.

Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama

Kumanda tablosu düzenleyicisinde, kumanda tablolarına ve kumanda tablolarının görsel özellikleri üzerinde denetime biçimlendirme iletişim kutusu ile erişim sağlanır. Biçimlendirdiğiniz nesneye bağlı olarak, iletişim kutusunda, yazı tipi, hücre ve kenarlık denetimleri, arkaplan rengi ve hücre dolgusu gibi ek biçimlendirme seçenekleri gibi farklı seçenekler görüntülenir. Biçimlendirme, sütunların görsel görünümünü ve kumanda tablosundaki arkaplan rengi ve kenarlıklar gibi bölümleri etkiler.

Yatay ve dikey hizalama seçimleri görüntülendiğinde, kelime işlemcilerdeki metin yaslama seçimlerine benzerler. Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosuna biçimlendirme uygulamak için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasında, sütunun veya bölümün Özellikler düğmesine tıklayın ve Sütun Özellikleri veya Format Bölümü seçeneğini belirleyin.

- 3 Yazı Tipi alanında, yazı tipi ailesi, boyut, renk, stil (kalın gibi) seçimlerinizi yapın ve uygulamak istediğiniz efektleri (altı çizili gibi) seçin.
NOT: Bazı öğeler için bu seçenek kullanılamaz.
- 4 Hücre alanında, hizalama ve arkaplan rengini ayarlayın.
NOT: Yatay hizalamada, metin verileri için kullanılan en yaygın yaslama biçimi soladır. Sayısal veriler için en yaygın kullanılan yaslama biçimi sağdır.
Sütun, diğer sütunların birkaç satırı boyunca uzanmadığı sürece dikey hizalamanın hiçbir etkisi yoktur.
- 5 Kenarlık alanında, kenarlık yeri, rengi ve hücre biçimi için seçimlerinizi yapın.
İPUCU: Yer açılan listesinin yanındaki üst, alt, sol veya sağ kenarlıklara tıklayarak özel kenarlıkları seçebilir veya onların seçimini kaldırabilirsiniz.
- 6 Hücre içi boşluğu biçimlendirmek için, Ek Biçimlendirme Seçenekleri'ne tıklayın ve hücre içeriklerinin genişlik ve yükseklik değerlerini ve içeriklerin üst, alt, sol ve sağındaki boşluğu belirtin.
Değerler piksel cinsinden belirtilir.
- 7 Oracle CRM On Demand stil tablolarında belirtilen stil ve sınıf unsurlarını geçersiz kılmak için, Özel CSS Stili Seçenekleri alanında kendi seçimlerinizi yapın:
 - a Kullanmak istediğiniz ayarlara tıklayın.
 - b Sınıf, stil veya stil tablosunun yerini sağlayın.**NOT:** Gelişmiş stil biçimlendirme seçenekleri, basamaklı stil tablolarıyla çalışmayı bilen kullanıcılar içindir.
- 8 Tamam'a tıklayın.

Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma

Etkileşimli kumanda tablosundaki, zaten bir adı olmayan kumanda tablosu nesnelere, Bölüm 1, Bağlantı 1 vb. bir ad ödeğeri atanır. Kumanda tablosu nesnelerini anlamlı ve açıklayıcı adlar atayacak şekilde yeniden adlandırabilirsiniz.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasında bir kumanda tablosu nesnesini yeniden adlandırmak için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosu nesnesinin Yeniden Adlandır düğmesine tıklayın.
- 3 Yeniden Adlandır iletişim kutusunda, kumanda tablosu nesnesi için yeni bir ad yazın.
- 4 Tamam'a tıklayın.

Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme

Kumanda tablosu nesnelerini etkileşimli kumanda tablosu sayfalarından silebilirsiniz. Sildiğiniz kumanda tablosu nesnesi Oracle CRM On Demand Sunum Kataloğunda zaten kayıtlı ise, bu nesne yalnızca kumanda tablosu sayfasından silinir. Sunum Kataloğundan silinmez. (Uygun izinlere sahip olan kullanıcılar, seçim bölümündeki Katalog sekmesinde Yönet'e tıklayarak Sunum Kataloğunun içeriğini düzenleyebilir.)

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasından kumanda tablosu nesnesi silmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyicisi sayfasında, kumanda tablosu nesnesi ile ilgili olarak Sil'e tıklayın.
NOT: Bir sütunu sildiğinizde, sayfadaki diğer sütunlar sütun hizalamasını korumak için otomatik olarak yeniden boyutlandırılabilir.

Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme

Etkileşimli kumanda tablosundan, PDF çıktısı için sayfa ayarlarını ve üstbilgi ile altbilgi içeriğini belirtebilirsiniz. Kumanda tabloları ve görünüm Adobe Acrobat PDF biçiminde yazdırılır. Adobe PDF kullanarak yazdırmak için Adobe Reader 6.0 veya üst sürümü gereklidir.

Üstbilgi ve altbilgi biçimlendirmesi HTML ve PDF çıktısında görünür.

NOT: Belirlediğini yazdırma seçimleri yalnızca PDF çıktısına uygulanır. PDF'i yerel bir yazıcıdan veya ağ yazıcısından yazdırıyorsanız, gözetiminde belirlediğiniz yazdırma seçenekleri etkili olur (örneğin, kağıt boyutu seçimi).

PDF ve yazdırma seçeneklerini değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

- 2 Çalışma alanının üst tarafına yakın olan PDF ve Yazdırma Kontrolü Özellikleri simgesine tıklayın.



PDF ve Yazdırma Kontrolü iletişim kutusu görünür.

- 3 Sayfa ayarları için seçimlerinizi yapın.
- 4 Üstbilgi veya altbilgi eklemek için aşağıdakileri yapın:
 - a Uygun seçeneği belirleyin ve Düzenle'ye tıklayın.
 - b Üstbilgiyi veya altbilgiyi oluşturmak için iletişim kutusundaki seçenekleri kullanın. Üstbilgilerin ve altbilgilerin her biri en çok üç satır içerebilir.
 - c Bir üstbilgi veya altbilgi öğesine kozmetik biçimlendirme uygulamak için biçimlendirme düğmesine tıklayın.

Kozmetik biçimlendirme hakkında daha fazla bilgi için bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama](#) (sayfa 1324).
 - d Üstbilgiyi veya altbilgiyi kaydetmek için Tamam'a tıklayın.
- 5 PDF ve yazdırma seçeneklerini değiştirmeyi tamamladığınızda Tamam'a tıklayın.

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 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.
Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).
- 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.

Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme

Kumanda tablosunun tamamı için geçerli olan özellikleri (örneğin, kullanılacak stil) ayarlayabilirsiniz ve sayfaları silebilir, sıralarını değiştirebilir veya gizleyebilirsiniz. Kumanda tablosu özelliklerinin değiştirilmesi, çalışmakta olduğunuz sayfada yapılan değişiklikleri otomatik olarak kaydeder.

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosunun Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasına erişmek için

- 1 Kumanda tablosu düzenleyiciye gidin.

Kumanda tablosu düzenleyiciye gitme hakkında bilgi için bkz. [Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme](#) (sayfa 1313).

- 2 Kumanda Tablosu Düzenleyici sayfasının üst kısmına yakın bulunan Kumanda Tablosu Özellikleri simgesine tıklayın.



Kumanda Tablosu Özellikleri sayfası açılır.

Etkileşimli Kumanda Tablosu için Stil Seçme

Stiller kumanda tablolarının ve sonuçların görüntülenmek üzere nasıl biçimlendirileceklerini kontrol eder. Başlangıçta, sonuçlar bir stil öndeğeri kullanılarak biçimlendirilir. Oracle CRM On Demand seçim yapabileceğiniz önceden tanımlanan stiller sağlar.

Etkileşimli kumanda tablosuna stil seçmek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Genel Özellikler alanında, Stil açılır menüsünden kullanmak istediğiniz stili seçin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu için Açıklama Ekleme

Açıklamalar kumanda tablolarında depolanır ama görüntülenmez.

Etkileşimli kumanda tablosuna açıklama eklemek için

Kumanda tablosu için Açıklama metin kutusuna ve Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasına bir açıklama girin.

Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarını Yeniden Adlandırma, Silme, Sırasını Değıştirme ve Gizleme

Bu konuda, etkileşimli kumanda tablosu sayfalarını yeniden adlandırma, silme, sırasını değıştirme ve gizleme yöntemlerini açıklayan prosedürler verilmiştir. Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları alanı, kumanda tablosu ile ilgili sayfaları gösterir. Sayfalar kendi sekmeleri ile aynı sırayla listelenir.

Bir kumanda tablosunu yeniden adlandırdığınızda, kullanıcıların eski ada olan referanslarını koruyabilirsiniz. Bu işlem, Sunum Kataloğundaki yeniden adlandırılan kumanda tablosunu işaret eden eski ada bir kısayol oluşturur.

Bir kumanda tablosu sayfası üzerinde çalışıyorsanız, yaptığınız değışiklikler tamamlanıncaya kadar sayfayı kullanıcılardan gizleyebilirsiniz.

DİKKAT: Aşağıdaki prosedürlerde açıklanan işlemleri İptal'e tıklayarak geri alamazsınız.

Etkileşimli bir kumanda tablosu sayfasını yeniden adlandırmak için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, Öğeyi Yeniden Adlandır sayfasını açmak için Yeniden Adlandır simgesine tıklayın ve o sayfada verilen yönergeleri gerçekleştirin.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasını silmek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, Sil simgesine tıklayın ve istendiğinde silme işlemini onaylayın.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasının sırasını değiştirmek için

Kumanda tablosu sayfasını listede yukarı taşımak için, Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde yukarı oka tıklayın.

Kumanda tablosunda, sayfanın sekmesi sola hareket eder.

Kumanda tablosu sayfasını listede aşağı taşımak için, Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde aşağı oka tıklayın.

Kumanda tablosunda, sayfanın sekmesi sağa hareket eder.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasını gizlemek için

Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümünde, bir sayfa ile ilgili Sayfayı Gizle onay kutusunu seçin.

Sayfa, onu görüntüleyen her kullanıcı için görünür halde kalmaya devam eder.

NOT: Bir kumanda tablosu sayfasındaki izinleri değiştiremezsiniz. Kumanda Tablosu Özellikleri sayfasının Kumanda Tablosu Sayfaları bölümündeki Güvenlik simgesi devre dışı bırakılır.

Etkileşimli kumanda tablosu sayfasında görüntülenen para birimini değiştirmek için

Para birimi menüsünü seçin ve rapor için yeni bir para birimi seçin.

Bu işlevi kullanmak için, kumanda tablosuna Şirket Aktif Para Birimleri önceden oluşturulmuş kumanda tablosu istemini eklemeniz gerekir. Bir kumanda tablosuna kumanda tablosu istemi gibi önceden oluşturulmuş içerik ekleme ile ilgili daha fazla bilgi için, bkz. [Etkileşimli Kumanda Tabloları için Bilgi İstemleri Oluşturma](#) (sayfa 1327). Bu önceden oluşturulmuş kumanda tablosu bilgi istemini eklediğinizde, para birimi menüsünü seçin ve rapor için yeni bir para birimi seçin. Kumanda tablosundaki tüm para birimi alanları, seçilen para birimini görüntüleyecek şekilde güncellenir. Para birimleri listesi, bir döviz kuru tanımlanmış para birimleri ile sınırlandırılmıştır.

Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme

Başlamadan önce. Etkileşimli kumanda tabloları oluşturmak ve düzenlemek için, rolünüz Kumanda Tablolarını Yönet yetkisini içermelidir.

Etkileşimli kumanda tablosunun adını veya açıklamasını değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu açın.
- 2 Kumanda Tablosu sayfasında, Kumanda Tablolarını Yönet bağlantısına tıklayın.
- 3 Kumanda Tablolarını Yönet sayfasında, değiştirmek istediğiniz kumanda tablosunun düzenle bağlantısına tıklayın.
- 4 Kumanda Tablosu Düzenleme sayfasında, adı veya açıklamayı değiştirip Kaydet'e tıklayın.

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](#) (bkz. "Kumanda Tablolarının Yönetimi" sayfa 1311)

Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme

Önceden oluşturulmuş ve özel kumanda tablolarının görüntülenme sırasını değiştirebilirsiniz.

Kumanda tablosu sırasını değiştirmek için

- 1 Kumanda tablosu açın.
- 2 Kumanda Tablosu Sırasına tıklayın.
Kumanda Tablosu Sırasını Görüntüle sayfası açılır.
- 3 Sol ve sağ ok düğmelerine tıklayarak kumanda tablolarını Kullanılabilir Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tabloları listesinden Görüntülenecek Önceden Oluşturulmuş Kumanda Tabloları listesine taşıyın.
NOT: Listede görüntülenebilecek maksimum kumanda tablosu sayısı 299'dur. Daha fazla kumanda tablosu oluşturursanız, bunlar listede görünmez.
- 4 Sırayı yeniden düzenlemek için yukarı ve aşağı ok düğmelerine tıklayın.
- 5 Sol ve sağ ok düğmelerine tıklayarak kumanda tablolarını Kullanılabilir Özel Kumanda Tabloları listesinden Görüntülenecek Özel Kumanda Tabloları listesine taşıyın.
- 6 Sırayı yeniden düzenlemek için aşağı ve yukarı ok düğmelerine tıklayın.

7 Kaydet'e tıklayın.

Özel bir kumanda tablosunu yeniden adlandırırsanız bu kumanda tablosu Görüntülenecek Özel Kumanda Tabloları listesinden kaldırılır. Yeniden görüntülenmesi için kumanda tablosu sırasını düzenlemeniz gerekir.

Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında

Kılavuzlu gezinme, kullanıcıların raporlardan alınan sonuçları incelemeleri sırasında onlara kılavuzluk ederek, iş sorunlarını anlamalarına ve yapmaları gereken uygun işlemleri belirlemelerine yardımcı olur. Kılavuzlu gezinme, sektörünüz veya organizasyonunuz için yaygın senaryoları ve en iyi uygulamaları temel aldığında, kullanıcıların ilgili sonuç gruplarına, başka bir kumanda tablosuna veya bir URL'ye giderek ilgili sorunları görmelerine ve analiz etmelerine olanak tanır. Kılavuzlu gezinme, kumanda tablosu düzenleyicisi kullanılarak belirtilir.

Üç tip kılavuzlu gezinme vardır:

Statik bağlantılar kullanarak kılavuzlu gezinme. Bir istek için belirlendiğinde, kumanda tablosundaki sonuçlar her zaman başka bir isteğe, kumanda tablosuna veya URL'ye bağlantı içerir. Örneğin, müşteri memnuniyetindeki boşlukların eğilimini gösteren bir rapor her zaman ürün serisi bazında müşteri memnuniyetini gösteren bir rapora bağlantı içerebilir.

Koşullu bağlantılar kullanarak kılavuzlu gezinme. Bir istek için belirlendiğinde, başka bir isteğe, kumanda tablosuna veya URL'ye bağlantı yalnızca sonuçlar belirli ölçütleri karşılıyorsa görüntülenir. Örneğin, açık kritik servis isteği sayısı belirli bir eşiği aşıyorsa, sonuç kümesinde çalışan bazında müşteri memnuniyetini gösteren bir rapora bağlantı bulunabilir.

Koşullu bölümler kullanarak kılavuzlu gezinme. Belirli bir istek için döndürülen sonuçlara bağlı olarak kumanda tablosu bölümleri bütün olarak görüntülenebilir. Örneğin, sonuçlar satışların geçen hafta yüzde 15 veya daha fazla azaldığını gösterirse, ilgili raporlara ve araçlara bağlantılar içeren bir kumanda tablosu bölümü görüntülenebilir.

Statik bağlantıların görüntülenmesi genellikle kumanda tablosu görüntülenme süresini etkilemez. Çok sayıda koşullu bağlantının veya bölümün görüntülenmesi kumanda tablosu görüntülenme süresini etkileyebilir. Kumanda tablosu düzenleyicisi hakkında bilgi için, bkz. [Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme](#) (sayfa 1314).

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.

Konu Alanlarındaki Kullanım Notları

Bu konuda, tarih ve saat konu alanları ile kota dönemleri hakkında bilgiler sağlanmaktadır.

Tarih ve Saat Konu Alanları

Raporlarınızdaki dönemler, şirketinizin standart takvimlerden farklılık gösterebilen mali takvimine dayalı olabilir. Örneğin, şirketinizin mali yılı her takvim yılında 1 Haziran'da başlayabilir. Şirketiniz kısa süre önce Oracle CRM On Demand uygulamasında mali takvim yılı yöntemini değiştirmişse, tarihsel analizleri, birden fazla yıla yayılıyorsa dikkatle gözden geçirmelisiniz. Önceki mali takvim yönteminize dayalı raporlardaki veriler, yeni bir mali takvim yöntemi kullanan verilerle hizalanamaz.

Kota Dönemleri

Yol bazında kota bilgileri içeren raporlar yılın kapanış ayını kullanır. Ancak Kota ekranında, yıl, raporlarınızinkinden farklı olarak, kota döneminin başlangıç ayını gösterir. Örneğin, kota dönemi Kasım 2009'dan Ocak 2010'a kadarsa, Kota ekranı yılı 2009 olarak gösterir ancak raporlarda yıl 2010 olarak görünür.

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.

Dizin

A

About Custom Fiscal Calendar in Analytics - 1354
About Limitations in Analytics - 1378
Accessing My Dashboard - 1733
Account Addresses Historical Analytics Subject Area - 1388
Account and Competitor History Analytic Subject Area - 1390
Account and Partner Historical Analytics Subject Area - 1393
Account and Related Account Historical Analytics Subject Area - 1397
Account Contact Historical Analytics Subject Area - 1400
Account Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1487
Account History Historical Analytics Subject Area - 1402
Account Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1488
Account Team Historical Analytics Subject Area - 1405
Accounts and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1493
Accounts and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1496
Accounts and Related Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1499
Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1490
Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1503
Activity History Historical Analytics Subject Area - 1406
Adding Action Links to Analyses - 1621
Adding Column Filter Prompts in Analytics - 1677
Adding Filters to Columns in Analytics - 1601
Adding Image Prompts in Analytics - 1678
Adım 1
Ölçüt Tanımlama - 1182
Adım 2
Yerleşimler Oluşturma - 1209
Adım 3
Bilgi İstemlerini Tanımlama (İsteğe Bağlı) - 1258
Adım 4
Raporları Gözden Geçirme - 1263
Adres Alanları - 384
Adres Bilgilerinin Coğrafi Kodlaması Hakkında - 388

Adres Giriş Sayfasıyla Çalışma - 371
Adres Kayıt Tipindeki GeoCode Alanları Hakkında - 386
Adres Kayıtlarını Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Görüntüleme - 383
Adresler - 369
Adresleri Firmalar, İlgili Kişiler, Bayiler veya İş Ortaklarından Kaldırma - 381
Adresleri Yönetme - 372
Advanced Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1505
Akıllı İlişkilendirmeler ve Otomatik Çözümleme İşlevi Hakkında - 106
Aktivite Alanları - 241
Aktivite Anımsatıcıları Hakkında - 207
Aktivite Değerlendirme Metinlerini Kullanma - 239
Aktivite Listeleriyle çalışma - 211
Aktivite Oluşturma - 207
Aktivite Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 983
Aktiviteler İçin Önerilen Mesaj Planlarını İnceleme - 720
Aktiviteler Raporlama Konu Alanı - 1083
Aktiviteleri Görüntüleme - 205
Aktiviteleri Güncelleme - 209
Alan Yerleşimlerini Kişiselleştirme - 881
Ana Firmaları Belirleme - 291
Ana Kayıtlardaki Bağlantılı Kayıtları Güncelleme - 125
Anahtar Sözcük Araması Hakkında - 86
Anahtar Sözcük Araması İçin Arama Alanı Öndeğerleri - 87
Analiz Veri ve Araçlarında Kayıt Görünürlüğü Hakkında - 1356
Analizinizin Tamamlanması - 1264
Analizlerdeki İşlevleri Kullanma - 1265
Analizleri Yönetme - 937
Analytic Dashboards - 1729
Analytics - 1341
Ara Envanter Sayımı İsteme - 632
Araç Profili - 833
Arama Pencerelerinde Kayıt Arama - 100
Arayüz hakkında - 33
Assessments Real-Time Reporting Subject Area - 1520
Asset History Historical Analytics Subject Area - 1409
Assets Real-Time Reporting Subject Area - 1523
B
Basit Liste Gerecini Gömme - 898
Başka Bir Çalışana Aktivite Atama - 217
Başka Kayıt Tiplerine Bağlı Kayıt Tipleri Örnekleri - 120
Başkalarıyla Randevu Çizelgeleme - 229

- Başlarken - 29
Başvuru Oluşturma - 508
Başvurular - 506
Başvurular Giriş Sayfasıyla Çalışma - 506
Başvuruları Geri Çağırma - 510
Başvuruları İçer Aktarma - 512
Başvuruları İnceleme - 509
Başvuruları İptal Etme - 511
Başvuruları Onaya Sunma - 509
Başvuruları Onaylama - 510
Başvuruları Reddetme - 510
Başvuruları Silme - 511
Başvuruları Yönetme - 507
Bayi Alanları - 840
Bayi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 837
Bayi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1011, 1433
Bayiler - 837
Bayileri Yönetme - 839
Bilgileri Verilen bir Ürün için Birincil Çağrı Hedefini, Birincil Bir Sonraki Çağrı Hedefini veya Birincil Sonucu Seçme - 739
Bir Adres için Haritaya Erişim - 383
Bir Grup Firmaya veya Bölgeye Yönelik Planları Yönetme Senaryosu - 407
Bir Kayıttaki Birincil Özel Defteri Değiştirme - 153
Bir Tahsisteki Numuneyi Değiştirme - 688
Bir Tarayıcı Oturumunda İletişim Araç Çubuğunu Devre Dışı Bırakma - 464
Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında - 95
Birden Çok Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme - 99
Birden Fazla Hesap için Randevular Oluşturma - 302
Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenleme - 64
Birleştirilmiş Alandaki Alanlar Düzenlenirken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler - 62
Birleştirilmiş Alanlar Hakkında - 62
Business Planning Real-Time Reporting Subject Area - 1525
C
Call Activity Historical Analytics Subject Area - 1411
Campaign Historical Analytics Subject Area - 1414
Campaign Response Historical Analytics Subject Area - 1416
Campaigns Real-Time Reporting Subject Area - 1528
Changing the Appearance of Reports in Analytics - 1595
Combining Analyses - 1728
Contact Addresses Historical Analytics Subject Area - 1419
Contact Historical Analytics Subject Area - 1420
Contact Interests Historical Analytics Subject Area - 1422
Contact Relationships Real-Time Reporting Subject Area - 1531
Contact Revenue Historical Analytics Subject Area - 1424
Contact Team Historical Analytics Subject Area - 1426
Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1533
Copying and Moving Analyses - 1373
Creating a Condition - 1348
Creating a Dashboard - 1731
Creating a Filter - 1347
Creating an Action - 1352
Creating Interactive Dashboards in Analytics - 1734
Creating Prompts for Interactive Dashboards in Analytics - 1750
Custom Objects and Accounts Real-Time Reporting Subject Area - 1535
Custom Objects and Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1538
Custom Objects and Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1540
Custom Objects and Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1543
Custom Objects Real-Time Reporting Subject Area - 1545
Ç
Çağrı Aktivitesi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 988
Çağrı Detayı Bilgilerini Şablon Olarak Kaydetme - 672
Çağrı Hedeflerini İlişkilendirme, Bir Sonraki Çağrı Hedefi ve Satış Çağrısında Bilgileri Verilen Ürünlerin Sonuçları - 737
Çağrı Merkezini Yönetme - 455
Çağrı Yapma - 464
Çağrı, Sesli Posta ve E-posta Detay Sayfaları - 478
Çağrılara Katılımcı Ekleme - 656
Çağrılara Numune İsteği Bilgileri Bağlama - 668
Çağrılara Promosyon Kalem Bilgileri Bağlama - 666
Çağrılara Ürün Detaylı Bilgileri Bağlama - 659
Çağrılara Verilen Numune Bilgileri Bağlama - 663
Çok Dilde Numune Feragatnameleri Oluşturma - 702
Çoklu Seçim Listelerinde Arama Yapma Hakkında - 86
Çözülen Servis İsteklerini Kapatma - 441
Çözüm Alanları - 451
Çözüm Giriş Sayfasıyla Çalışma - 446
Çözümüne Defter Ekleme - 450
Çözümler - 444
Çözümler Raporlama Konu Alanı - 1171
Çözümler Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1055

Çözümleri Değerlendirme - 450
 Çözümleri Gözden Geçirme - 449
 Çözümleri Onaylama ve Yayımlama - 449
 Çözümleri Yönetme - 448
 Çözümleri Yönetme Hakkında - 444
D
 Dahil Olan Taraf Alanları - 823
 Dahil Olan Taraf Giriş Sayfasıyla Çalışma - 822
 Dahil Olan Taraflar - 821
 Dahil Olan Tarafları Yönetme - 823
 Deal Registration Historical Analytics Subject Area - 1427
 Deal Registration Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1430
 Defter Seçiciyi Kullanma - 106
 Değerlendirme Metinleri Kullanma - 172
 Değerlendirmeler Raporlama Konu Alanı - 1101
 Deleting Analyses - 1372
 Denetim Listesi Alanlarını Görüntüleme - 869
 Denklik Belgelerini Diğer Denklik Belgeleriyle İlişkilendirme - 601
 Denklik Belgelerini İş Ortaklarına Görünür Kılma - 603
 Denklik Belgelerini Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme - 601
 Denklik Belgelerini Yönetme - 600
 Denklik Belgesi - 598
 Denklik Belgesi Alanları - 604
 Denklik Belgesi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 598
 Denklik Belgesi için Sertifikasyon Gerekliliklerini Kaydetme - 602
 Denklik Belgesi İsteği Alanları - 607
 Denklik Belgesi İsteği Kaydını Güncelleme - 604
 Denklik Belgesi İsteme - 603
 Designing a Condition - 1349
 Designing a Dashboard - 1732
 Designing a Dashboard Prompt - 1735
 Designing a Filter - 1347
 Designing an Action - 1350
 Designing an Analysis - 1356
 Detay Sayfası Yerleşiminizi Değiştirme - 875
 Dışa Aktarma İsteği Eklerini İndirme ve Silme - 893
 Dışa Aktarma İsteklerinizi Görüntüleme - 891
 Diğer Kullanıcılar Tarafından Oluşturulan Özel Listeleri Düzenleme Hakkında - 138
 Diğer Kullanıcılara Not Gönderme - 163
 Diğer Kullanıcıların Takvimlerini Görüntüleme - 233
 Diğer Uygulamalarla Çalışma - 899
 Dil Ayarınızı Değiştirme - 868
 Displaying Dashboards in Analytics - 1756
 Dize İşlevleri - 1277, 1693
 Downloading Analyses - 1370
 Dönüştürme İşlevleri - 1298, 1714
 Durum İfadeleri - 1301, 1717

E
 Ebiz PIP Integration ve Oracle CRM On Demand Order Management Hakkında - 749
 Ek Listesi Sayfası - 170
 Ekibinizin Tahminlerini Yönetme - 365
 Ekle İlgili Öğeler - 169
 Ekler Hakkında - 164
 Eklerle Çalışma - 164
 Elektronik İmzalar Hakkında - 673
 Elektronik İmzaları Kontrol Etme - 673
 En İyi Çağrı Zamanlarını İzleme - 324
 Engellenmiş İlgili Kişiler Hakkında - 325
 Engellenmiş Ürün Alanları - 759
 Engellenmiş Ürün Giriş Sayfasıyla Çalışma - 755
 Engellenmiş Ürünler - 754
 Engellenmiş Ürünleri Yönetme - 757
 Envanter Denetim Raporlarını Yönetme - 641
 Envanter Denetim Raporu - 641
 Envanter Denetim Raporu Alanları - 642
 Envanter Dönemi - 626
 Envanter Dönemi Alanları - 635
 Envanter Dönemi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 627
 Envanter Dönemi İçin Envanter Denetim Raporu Oluşturma - 632
 Envanter Dönemine Defterler Ekleme - 631
 Envanter Dönemine Numune Envanteri Ekleme - 630
 Envanter Dönemine Numune İşlemleri Ekleme - 630
 Envanter Dönemini Kapatma - 633
 Envanter Dönemini Mutabık Kılma - 634
 Envanter Dönemlerini Yönetme - 629
 Envanter İzleme için Çağrı Detaylı Bilgileri Sunma - 672
 Envanterin Mutabık Kılınması İşlemi - 638
 E-posta Adreslerindeki Özel Karakterler Hakkında - 70
 E-postaları Yönetme - 467
 Eşleştirme ve Coğrafi Kodlama Veri Kapsamı - 402
 Etkileşim Tarihçesini Gözden Geçirme - 473
 Etkileşimli Kumanda Tabloları İçin Bilgi İstemleri Oluşturma - 1331
 Etkileşimli Kumanda Tabloları Oluşturma - 1316
 Etkileşimli Kumanda Tablolarına Biçimlendirme Uygulama - 1328, 1747
 Etkileşimli Kumanda Tablolarına Sayfa Ekleme - 1317, 1737
 Etkileşimli Kumanda Tablolarında Kılavuzlu Gezinme Hakkında - 1339, 1758
 Etkileşimli Kumanda Tablolarında PDF ve Yazdırma Seçeneklerini Değiştirme - 1330, 1749
 Etkileşimli Kumanda Tablolarının Özelliklerini Değiştirme - 1334, 1753
 Etkileşimli Kumanda Tablosu Bilgi İstemleri ve Raporlarının Özelliklerini Düzenleme - 1327, 1746

- Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Kılavuzlu Gezinti Bağlantıları Ekleme - 1321, 1741
- Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Metin Bağlantıları ve Görüntü Bağlantıları Ekleme - 1322, 1741
- Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Sunum Kataloğu Klasörleri Görünümünü Ekleme - 1325, 1744
- Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında İçeriği Koşullu Görünür Olarak Ayarlama - 1321, 1740
- Etkileşimli Kumanda Tablosu sayfalarında İçerik Ekleme ve Görüntüleme - 1318, 1737
- Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarının Görünümünü Kontrol Etme - 1319, 1738
- Etkileşimli Kumanda Tablosunun Adını veya Açıklamasını Değiştirme - 1337, 1756
- Etkinlik Alanları - 619
- Etkinlik Davetlilerinin Kaydını Tutma - 616
- Etkinlik Giriş Sayfasıyla Çalışma - 613
- Etkinlik Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1012
- Etkinlikler - 613
- Etkinlikleri Yönetme - 615
- Event History Historical Analytics Subject Area - 1433
- Events Real-Time Reporting Subject Area - 1548
- Excel için Raporlar ve Analiz Şablonlarını Kullanma - 911
- Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunun On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında - 912
- Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu İndirme - 913
- Excel için Raporlar ve Analiz Şablonunu Kullanarak Raporlar Oluşturma - 913
- Excel için Raporlar ve Analiz Şablonuyla Raporlar Oluşturma Hakkında - 912
- Eylem Çubuğunda Kayıt Arama - 89
- Eylem Çubuğunu Gösterme veya Gizleme Hakkında - 46
- F**
- Filtre Değerleri Hakkında - 85
- Filtre Koşulları Hakkında - 79
- Finansal Hesap Alanları - 779
- Finansal Hesap Giriş Sayfasıyla Çalışma - 777
- Finansal Hesap Portföyleri - 784
- Finansal Hesap Portföylerini Yönetme - 786
- Finansal Hesap Portföyü Alanları - 787
- Finansal Hesap Portföyü Giriş Sayfasıyla Çalışma - 785
- Finansal Hesap Sahibi Alanları - 783
- Finansal Hesap Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 781
- Finansal Hesap Sahipleri - 781
- Finansal Hesap Sahiplerini Yönetme - 783
- Finansal Hesaplar - 775
- Finansal Hesapları Yönetme - 778
- Finansal İşlem Alanları - 799
- Finansal İşlem Giriş Sayfasıyla Çalışma - 797
- Finansal İşlemler - 797
- Finansal İşlemleri Yönetme - 799
- Finansal Plan Alanları - 790
- Finansal Plan Giriş Sayfasıyla Çalışma - 788
- Finansal Planlar - 788
- Finansal Planları Yönetme - 789
- Finansal Ürün Alanları - 795
- Finansal Ürünler - 791
- Finansal Ürünler Giriş Sayfasıyla Çalışma - 793
- Finansal Ürünleri Yönetme - 794
- Firma Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 964
- Firma Alanları - 304
- Firma Birincil İlgili Kişisini Değiştirme - 287
- Firma Çağrılarına Birden Çok İlgili Kişi Ekleme - 658
- Firma Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 981
- Firma Gelirleri Raporlama Konu Alanı - 1068
- Firma Giriş Sayfasıyla Çalışma - 283
- Firma İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 976
- Firma İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı - 1067
- Firma Performansını Analiz Etme - 304
- Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 978
- Firma ve İlgili Firma Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 973
- Firma ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 969
- Firma ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 966
- Firma, İlgili Kişi, Bayi ve İş Ortağı Kayıtları Arasında Adres Paylaşımı - 375
- Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılan Yeni Adresler Oluşturma - 373
- Firma, İlgili Kişi, Bayi veya İş Ortağı Kayıtlarında Paylaşılmayan Yeni Adresler Oluşturma - 379
- Firmalar - 282
- Firmalar Arasındaki İlişkileri İzleme - 292
- Firmalar Bazında Gelir İzleme - 300
- Firmalar ile İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme - 293
- Firmalar Raporlama Konu Alanı - 1070
- Firmalar ve İlgili Firmalar Raporlama Konu Alanı - 1079
- Firmalar ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı - 1076
- Firmalar ve Rakipler Raporlama Konu Alanı - 1073
- Firmaları İş Ortağı Firmalara Dönüştürme - 495
- Firmaları Yeniden Atama - 286

Firmaları Yönetme - 285
 Firmaları Yönetme Süreci - 280
 Firmaların İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme - 296
 Fiyat Teklifi Raporlama Konu Alanı - 1164
 Fiyat Teklifi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1046
 Fiyat Teklifleri - 754
 Fiziksel ve Elektronik Sayım İhtilaflarını Düzeltme - 653
 Fon Alanları - 568
 Fon Etkinliğini İnceleme - 567
 Fon Katılımcıları Ekleme - 562
 Fonlar - 558
 Fonlar Giriş Sayfasıyla Çalışma - 558
 Fonlara Borç Uygulama - 567
 Fonlara Kredi Ekleme - 562
 Fonları Yönetme - 561
 Fonlarla İlgili İstekleri İşleme - 563
 Forecasts Real-Time Reporting Subject Area - 1550

G

Gelişmiş Anahtar Sözcük Araması Hakkında - 110
 Gelişmiş Anahtar Sözcük Aramasını Kullanarak Kayıtlar Bulma - 108
 Gelişmiş Aramayı Kullanma - 91
 Gelişmiş Özel Nesnelere Raporlama Konu Alanı - 1085
 Genel Feragatnameleri Çok Dilde Feragatnamelere Dönüştürme - 705
 Genel Numune Feragatnameleri Oluşturma - 702
 Geri Aramaları Yönetme (Web ve Telefon) - 466
 Getting Started with Analytics Reports - 1374
 Giriş Etkinliğinizi Gözden Geçirme - 870
 Giriş Sayfam - 47
 Giriş Sayfası Yerleşimlerinizi Değiştirme - 885
 Görevleri Tamamlandı Yapma - 216
 Görüntü Bilgi İstemleri Ekleme - 1261
 Görüntülenen Aktivite Kayıtlarını Limitleme - 215
 Görüntülenen Firma Kayıtlarını Sınırlandırma - 291
 Gösterge Görünümünü Kullanarak Raporlara Göstergeler Ekleme - 1247, 1665
 Grup Görevi Listelerini Görüntüleme - 239
 Güvenlik Sorularınızı Ayarlama - 871

H

Hak Talebi Alanları - 809
 Hak Talebi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 806
 Hak Talepleri - 806
 Hak Talepleri İlk Kayıp Bildirimi Üretme İşlemi - 802
 Hak Taleplerini İşleme - 566
 Hak Taleplerini Yönetme - 808
 Hane Alanları - 766
 Hane Giriş Sayfasıyla Çalışma - 762
 Hane Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1014
 Hane Üyelerini İzleme - 765

Haneler - 761
 Haneler Raporlama Konu Alanı - 1136
 Haneleri Yönetme - 764
 Hanelerin Profilini Oluşturma - 765
 Hasar Alanları - 817
 Hasar Giriş Sayfasıyla Çalışma - 815
 Hasar Yönetimi - 817
 Hasarlar - 815
 HCP İlgili Kişi Tahsis Alanları - 693
 HCP İlgili Kişi Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma - 691
 Hedef Alanları - 419
 Hedef Giriş Sayfasıyla Çalışma - 416
 Hedefler - 415
 Hedeflere ve Ürünlere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu - 408
 Hedefleri Firmalara Bağlama - 418
 Hedefleri Yönetme - 417
 Hedefli Arama Hakkında - 76
 Hiyerarşiler Hakkında - 1181, 1599
 Household Historical Analytics Subject Area - 1436
 Households Real-Time Reporting Subject Area - 1555

İ

iCalendar Dosyalarındaki Bilgiler Hakkında - 232
 İletişim - 452
 İletişim Aktiviteleri Listesi Sayfası (Oracle Contact On Demand) - 475
 İletişim Aktivitelerini Çözme - 469
 İletişim Aktivitesi Alanları (Oracle Contact On Demand) - 476
 İletişim Giriş Sayfasıyla Çalışma - 456
 İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergeleri Hakkında - 72
 İlgili Bilgiler Bölümleri için Kayıt Göstergelerini Yönetme - 884
 İlgili Bilgiler Sekmeleri için Gelişmiş Görünüm Hakkında - 74
 İlgili Bilgiler Yerleşimlerini Kişiselleştirme - 876
 İlgili Feragatname Alanları - 708
 İlgili Feragatnameyi Öndeğer Olarak İşaretleme - 703
 İlgili Kayıtların Gelişmiş Araması Hakkında - 93
 İlgili Kişi Adresleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 996
 İlgili Kişi Adreslerine DEA Bilgileri Ekleme - 377
 İlgili Kişi Alanları - 328
 İlgili Kişi Durum Lisansları Ekleme - 325
 İlgili Kişi Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1003
 İlgili Kişi Eyalet Lisansı Alanları - 623
 İlgili Kişi Eyalet Lisansı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 621
 İlgili Kişi Eyalet Lisansları - 620
 İlgili Kişi Eyalet Lisanslarını Yönetme - 622

İlgili Kişi Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1001
İlgili Kişi İlgili Alanını İzleme - 323
İlgili Kişi İlgili Alanı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1000
İlgili Kişi İlişkileri Raporlama Konu Alanı - 1112
İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 998
İlgili Kişiler - 307
İlgili Kişiler Arasındaki İlişkileri İzleme - 320
İlgili Kişiler Bazında Gelir İzleme - 322
İlgili Kişiler Giriş Sayfasıyla Çalışma - 308
İlgili Kişiler için Engellenmiş Ürünler Listelerini Görüntüleme Hakkında - 758
İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı - 1114
İlgili Kişilere Yönelik Engellenmiş Ürünler Hakkında - 326
İlgili Kişilere Yönelik Planları Yönetme Senaryosu - 408
İlgili Kişileri Analiz Etme - 323
İlgili Kişileri Birden Çok Firma ile Bağlama - 320
İlgili Kişileri Engelleme - 326
İlgili Kişileri vCard Dosyaları Olarak Kaydetme - 318
İlgili Kişileri Yönetme - 310
İlgili Kişileri Yönetme Süreci - 281
İlgili Kişilerinizi İçer Aktarma - 311
İstatistiklerinizi Gözden Geçirme - 472
İş Fırsatı Alanları - 353
İş Fırsatı Ekibi Raporlama Konu Alanı - 1155
İş Fırsatı Ekibi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1036
İş Fırsatı Ekipleri Hakkında - 351
İş Fırsatı Gelirini Ekip Üyeleri Arasında Bölüştürme - 350
İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 336
İş Fırsatı İlgili Kişi Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1029, 1451
İş Fırsatı İlgili Kişileri Raporlama Konu Alanı - 1152
İş Fırsatı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1030
İş Fırsatı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1033
İş Fırsatı Ürün Gelirleri Raporlama Konu Alanı - 1153
İş Fırsatı ve İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1026
İş Fırsatı ve Rakip Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1023
İş Fırsatından Özel Fiyatlandırma İsteği Oluşturma - 348
İş Fırsatından Satış Anlaşması Kaydı Oluşturma - 349
İş Fırsatları - 333
İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı - 1143

İş Fırsatları ve İş Ortakları Raporlama Konu Alanı - 1149
İş Fırsatları ve Rakipler Raporlama Konu Alanı - 1146
İş Fırsatları ve Tahminler Hakkında - 333
İş Fırsatlarını Yeniden Atama - 339
İş Fırsatlarını Yönetme - 338
İş Fırsatlarını Yönetme Süreci - 280
İş Fırsatlarının İş Ortaklarını ve Rakiplerini İzleme - 339
İş Ortağı Alanları - 497
İş Ortağı Firmaları Arama - 496
İş Ortağı Firmaları Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma - 495
İş Ortağı Firmaları Silme - 496
İş Ortağı Firmaları Yönetme - 494
İş Ortağı İlişkileri Yönetimini ve Yüksek Teknolojiyi Yönetme - 492
İş Ortağı Programı Alanları - 504
İş Ortağı Programı Üyelik Durumunu Değiştirme - 502
İş Ortağı Programı Üyelikleri Oluşturma - 502
İş Ortağı Programı Üyeliklerini Silme - 502
İş Ortağı Programı Üyeliklerini Yönetme - 501
İş Ortağı Programları - 498
İş Ortağı Programları Giriş Sayfasıyla Çalışma - 499
İş Ortağı Programları Oluşturma - 501
İş Ortağı Programlarını Silme - 504
İş Ortağı Programlarını Yönetme - 500
İş Ortağı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1037, 1458
İş Ortakları - 492
İş Ortakları Giriş Sayfasıyla Çalışma - 493
İş Ortakları Raporlama Konu Alanı - 1159
İş Planı Alanları - 413
İş Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 410
İş Planlaması - 405
İş Planlaması Raporlama Konu Alanı - 1106
İş Planları - 409
İş Planlarını Yönetme - 411
İşleçler - 1300, 1716
İşlem Çubuğu Yerleşiminizi Değiştirme - 886
İşlem Kalemi Alanları - 682
İşlem Kaleminde Numune Lotunu Değiştirme - 682
İşlem Kaleminde Numuneyi Değiştirme - 681
İşlem Kalemleri - 681
İşlem Kalemlerini Yönetme - 681
K
Kampanya Alanları - 254
Kampanya Etkinliğini Ölçme - 254
Kampanya Giriş Sayfasıyla Çalışma - 249
Kampanya Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 991

- Kampanya Yanıtı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları
Konu Alanı - 994
- Kampanya Yanıtlarını Kaydetme - 253
- Kampanyalar - 248
- Kampanyalar İçin İlgili Kişileri Hedefleme - 252
- Kampanyalar Raporlama Konu Alanı - 1109
- Kampanyaları Kapatma - 253
- Kampanyaları Yönetme - 251
- Kampanyaları Yönetme Süreci - 247
- Kanal Planlaması Gerçekleştirme İşlemi - 802
- Kapsam Alanları - 814
- Kapsam Giriş Sayfasıyla Çalışma - 812
- Kapsamlar - 812
- Kapsamları Yönetme - 813
- Kayıp Numune İşlemleri Oluşturma - 652
- Kayıt Bulma - 76
- Kayıt Detay Sayfalarında Resimleri Görüntüleme - 71
- Kayıt Detaylarını Güncelleme - 116
- Kayıt Gruplarını Güncelleme - 154
- Kayıt Kilitleme Hakkında - 115
- Kayıt Oluşturma - 57
- Kayıt Oluştururken Mükerrerler Hakkında - 182
- Kayıt Önizleme Modunuzu Ayarlama - 868
- Kayıt Tipi Arama Öndeğerinizi Ayarlama - 866
- Kayıt Tipi Liste Dizilerini Değiştirme - 146
- Kayıtlar ile İlgili Denetim Listelerini Görüntüleme - 181
- Kayıtlara Dosya ve URL Ekleme - 166
- Kayıtlara Ek Alanları Üzerinden Dosya Ekleme - 171
- Kayıtları Adreslere Bağlama Hakkında - 382
- Kayıtları Birleştirirken Bağlı Özel Defterleri Tutma Hakkında - 157
- Kayıtları Birleştirme - 155
- Kayıtları Firmalara Bağlama - 288
- Kayıtları İş Planlarına Bağlama - 413
- Kayıtları Kopyalama - 114
- Kayıtları Önizleme - 114
- Kayıtları Paylaşma (Ekipler) - 150
- Kayıtları Silme ve Geri Yükleme - 178
- Kayıtları Silme ve Geri Yükleme Hakkında - 174
- Kayıtların Görünürlüğü Hakkında - 924
- Kayıtların Sorumluluğunu Transfer Etme - 150
- Kayıtlarla Çalışma - 53
- Kişisel Detaylarınızı Güncelleme - 856
- Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı - 716
- Kişiyeye Özel İçerik Teslimatı Raporlama Konu Alanı - 1161
- Komisyoncu Profili Alanları - 835
- Komisyoncu Profilleri Giriş Sayfasıyla Çalışma - 833
- Komisyoncu Profillerini Yönetme - 834
- Konu Alanlarındaki Kullanım Notları - 1341, 1760
- Kotaları Yönetme - 363
- Kotanızı Yönetme - 869
- Kullanıcı Giriş Kimliğinizi Alma veya Parolanızı Sıfırlama - 190
- Kullanıcılar Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarında Detaya Gittiğinde Sonuçların Nasıl Görüldüğünü Kontrol Etme - 1326, 1745
- Kullanıcılara Görünüm Seçici Görünümünü Kullanarak Belirli Bir Görünüm Seçme İzni Verme - 1249, 1667
- Kullanıcılara Raporlardaki Sütunları Değiştirme İzni Verme - 1248, 1666
- Kullanıcılara Yönelik Profil Ayarları Hakkında - 864
- Kullanıcıları Aktivitelerden Çıkarma - 209
- Kullanım İzleme Analizi - Analiz Konu Alanı - 1060, 1480
- Kumanda Tabloları - 1313
- Kumanda Tablolarını Görüntüleme - 1337
- Kumanda Tablolarının Yönetimi - 1315, 1734
- Kumanda Tablosu Düzenleyiciye Gitme - 1317, 1736
- Kumanda Tablosu Görünürlüğünü Yönetme - 1339
- Kumanda Tablosu Nesnelerini Silme - 1330, 1749
- Kumanda Tablosu Nesnelerini Yeniden Adlandırma - 1329, 1748
- Kumanda Tablosu Sırasını Değiştirme - 1338, 1757
- Kurs Alanları - 575
- Kurs Giriş Sayfasıyla Çalışma - 570
- Kurs Kaydı Alanları - 578
- Kursa Kaydolma Kaydını Güncelleme - 575
- Kurslar - 569
- Kurslara Kaydolma - 574
- Kursları Diğer Kurslarla İlişkilendirme - 573
- Kursları İş Ortaklarına Görünür Kılma - 574
- Kursları Sınavlar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme - 573
- Kursları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme - 572
- Kursları Yönetme - 572
- Küme İşlemlerini Kullanarak Birden Çok Raporun Sonucunu Birleştirme - 1208, 1626
- L**
- Lead Historical Analytics Subject Area - 1439
- Leads Real-Time Reporting Subject Area - 1559
- Liste Oluşturma ve Geliştirme - 133
- Liste Sayfalarında Kayıt Bulma - 100
- Liste Sayfalarında Listeleri Daraltma - 141
- Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesi Hakkında - 141
- Liste Sayfalarındaki Kayıt Bölmesini Kullanma - 143
- Listelerdeki Kayıtları Dışa Aktarma - 148
- Listelerdeki Kayıtları Sayma - 147
- Listeleri Filtreleme - 139
- Listeleri Yönetme Sayfası - 144
- Listelerle Çalışma - 127
- Listeyi Görüntüle Sayfası - 145
- M**
- Managing Dashboard Visibility in Analytics - 1758

Managing Favorites - 1344
Maps - 395
Maps ile Adres Bulma - 397
Maskelenebilir Alanlar Hakkında - 69
Matematik İşlevleri - 1284, 1700
MDF Request Historical Analytics Subject Area - 1441
Mesaj Merkezi Gerecini Gömme - 895
Mesaj Merkezi ile Çalışma - 50
Mesaj Planı Öğe İlişkileri - 730
Mesaj Planı Öğe İlişkileri Alanları - 733
Mesaj Planı Öğe İlişkileri Ekleme - 727
Mesaj Planı Öğe İlişkileri Giriş Sayfasıyla Çalışma - 731
Mesaj Planı Öğe İlişkilerini Yönetme - 732
Mesaj Planı Öğeleri - 724
Mesaj Planı Öğeleri Ekleme - 720
Mesaj Planı Öğelerini Yönetme - 726
Mesaj Planı Öğesi Alanları - 728
Mesaj Planı Öğesi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 725
Mesaj Planı Öğesinden Mesaj Yanıtları Oluşturma - 727
Mesaj Planına Defter Ekleme - 719
Mesaj Planından Mesaj Yanıtları Oluşturma - 721
Mesaj Planları - 717
Mesaj Planlarını Yönetme - 719
Mesaj Yanıtlarını Düzeltme - 226
Mesajlaşma Planı Alanları - 722
Mesajlaşma Planı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 717
Mevcut Envanter Düzeltme Kaydını Düzeltme - 650
Microsoft Outlook ve Lotus Notes'tan E-posta Ekleme - 899
Müşteri Ziyaretlerini (Satış Çağruları) İzleme - 217
Müşterilerle Etkileşime Hazırlanma - 458
N
Not Düzenleme Sayfası - 160
Not Ekleme - 159
Not Listesiyle Çalışma - 162
Not Sayfası (Liste) - 161
Notlara Abone Olma - 163
Numune Aktivitelerini İzleme - 676
Numune Envanteri - 636
Numune Envanteri Alanları - 639
Numune Envanteri Alındı Onayı - 638
Numune Envanterini Yönetme - 636
Numune Envanterinin Devam Eden Toplamını Hesaplama - 637
Numune Feragatnameleri - 698
Numune Feragatnamelerini Yönetme - 701
Numune Feragatnamesi Alanları - 706
Numune Feragatnamesi Etkinleştirme - 703
Numune Feragatnamesi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 699
Numune İsteği Alanları - 713

Numune İsteği Alanlarının Otomatik Olarak Doldurulması Hakkında - 715
Numune İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma - 710
Numune İsteği Kalem İş Akışları ve Engellenen Ürün Kuralları Hakkında - 759
Numune İstekleri - 709
Numune İsteklerini Yönetme - 712
Numune İşlemi Alanları - 677
Numune İşlemi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 644
Numune İşlemine İşlem Kalemleri Ekleme - 653
Numune İşlemleri - 644
Numune İşlemleri ve Numune Envanteri Arasındaki İlişki Hakkında - 675
Numune İşlemlerini Düzeltme - 650
Numune İşlemlerini Yönetme - 647
Numune Lotları - 694
Numune Lotlarını Yönetme - 696
Numune Lotu Alanları - 697
Numune Lotu Giriş Sayfasıyla Çalışma - 695
Numune Transferi Oluşturma - 648
Numune Transferinin Eksiksiz Alındığının Onaylanması - 648
Numune Transferinin Kısmen Alındığının Onaylanması - 649
Numuneleri Yönetme - 624
O
Olay ve Randevu Senkronizasyonu Hakkında - 240
Olaylar Raporlama Konu Alanı - 1129
On Demand Gereçleri Hakkında - 893
Opening an Analysis, Dashboard, Action, or Condition - 1354
Operatör-Komisyoncu İlişkileri Başlatma ve Oluşturma İşlemi - 802
Operatör-Komisyoncu İlişkilerini Yönetme İşlemi - 803
Operatörleri İzleme - 474
Opportunities and Competitors Real-Time Reporting Subject Area - 1565
Opportunities and Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1568
Opportunities Real-Time Reporting Subject Area - 1562
Opportunity and Competitor Historical Analytics Subject Area - 1444
Opportunity and Partner Historical Analytics Subject Area - 1447
Opportunity Contacts Real-Time Reporting Subject Area - 1571
Opportunity Historical Analytics Subject Area - 1451
Opportunity Product Revenue Historical Analytics Subject Area - 1454
Opportunity Product Revenues Real-Time Reporting Subject Area - 1571

- Opportunity Team Historical Analytics Subject Area - 1457
- Opportunity Team Real-Time Reporting Subject Area - 1574
- Optimize Edilmiş Filtreleme Alanlarını Kullanma - 1180, 1598
- Oracle Contact On Demand Hakkında - 452
- Oracle Contact On Demand uygulamasını yönetme - 458
- Oracle CRM On Demand Answers Uygulamasındaki Özel Mali Takvim Hakkında - 936
- Oracle CRM On Demand Integration for Office Uygulamasını Kullanma - 906
- Oracle CRM On Demand için Sistem Gereksinimleri - 193
- Oracle CRM On Demand için Sürüm Notları - 193
- Oracle CRM On Demand Oturum Süresi Hakkında - 192
- Oracle CRM On Demand Servis Bilgilerini Görüntüleme - 188
- Oracle CRM On Demand Sürüm Belgelerine Erişim - 189
- Oracle CRM On Demand Uygulamasındaki Eşzamanlı Oturumlar Hakkında - 192
- Oracle CRM On Demand uygulamasından çıkma - 194
- Oracle Eloqua Engage Kullanarak Pazarlama E-postaları Gönderme - 327
- Oracle Social Engagement and Monitoring Hakkında - 481
- Oracle Social Network Hakkında - 488
- Oracle Social Network ile çalışma - 489
- Oracle'a Başvurma - 194
- Orders Real-Time Reporting Subject Area - 1575
- Ortak İlişkisi Yönetimi ve Yüksek Teknoloji - 491
- Otomotiv - 837
- Oturum Değişkenleri - 1304
- Ö**
- Ölçme Aleti Görünümünü Kullanarak Sonuçları Ölçme Aleti Olarak Gösterme - 1238, 1656
- Önce Yapılacaklar - 30
- Önceden Oluşturulmuş Raporlar Hakkında - 931
- Özel Fiyatlandırma İsteği Alanları - 555
- Özel Fiyatlandırma İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma - 542
- Özel Fiyatlandırma İstekleri - 541
- Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Talepleri Sunma - 550
- Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama - 551
- Özel Fiyatlandırma İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme - 551
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Geri Çağırma - 547
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Getirme - 547
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini İptal Etme - 550
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaya Sunma - 546
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Onaylama - 549
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Reddetme - 548
- Özel Fiyatlandırma İsteklerini Yönetme - 544
- Özel Fiyatlandırma Ürünleri Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1173
- Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Oluşturma - 553
- Özel Fiyatlandırma Ürünlerini İlgili Öğeler Olarak Yönetme - 552
- Özel Fiyatlandırma Ürünü Alanları - 553
- Özel Fiyatlandırma Ürünü Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1057
- Özel Nesnelere Raporlama Konu Alanı - 1127
- Özel Nesnelere ve Firmalar Raporlama Konu Alanı - 1116
- Özel Nesnelere ve İlgili Kişiler Raporlama Konu Alanı - 1119
- Özel Nesnelere ve İş Fırsatları Raporlama Konu Alanı - 1121
- Özel Nesnelere ve Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı - 1124
- Özel Raporların Genel Kullanıma Açılması - 1263
- Özel Takvim Görünümleri Ekleme - 238
- Özelleştirilmiş Kodu Etkinleştirme ve Devre Dışı Bırakma ve Özelleştirilmiş Kod Göstergesi Hakkında - 189
- P**
- Parolanızı Değiştirme - 871
- Partners Real-Time Reporting Subject Area - 1578
- Paylaşılan Adres Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1053
- Paylaşılan Adresleri Doğrulandı Olarak İşaretleme - 377
- Paylaşılan Adresleri Silme - 381
- Paylaşılan Aktiviteler Raporlama Konu Alanı - 1169
- Paylaşılan Rapor Klasörlerinin Kullanıcıya Görünürlüğünü Ayarlama - 939
- Pazar Geliştirme Fonları Giriş Sayfasıyla Çalışma - 530
- Pazar Geliştirme Fonları İstek Alanları - 539
- Pazar Geliştirme Fonu İstek Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1019
- Pazar Geliştirme Fonu İstekleri - 530
- Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Talepleri Sunma - 537
- Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Onaylama - 538
- Pazar Geliştirme Fonu İstekleri için Hak Taleplerini Reddetme - 538
- Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Geri Çağırma - 534
- Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İade Etme - 534
- Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini İptal Etme - 536

Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaya Sunma - 533
Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Onaylama - 536
Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Reddetme - 535
Pazar Geliştirme Fonu İsteklerini Yönetme - 532
Pazarlama - 247
Pazarlamayı Yönetme - 247
Performansı Optimize Etme - 1307, 1723
Personalized Content Delivery Real-Time Reporting Subject Area - 1579
Pipeline Historical Analytics Subject Area - 1460
Plan Firmaları - 420
Plan Firmalarını Yönetme - 422
Plan Firması Alanları - 423
Plan Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma - 421
Plan İlgili Kişileri - 424
Plan İlgili Kişilerini Yönetme - 426
Plan İlgili Kişisi Alanları - 426
Plan İlgili Kişisi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 424
Plan İş Fırsatı Alanları - 430
Plan İş Fırsatı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 428
Plan İş Fırsatları - 427
Plan İş Fırsatlarını Yönetme - 429
Poliçe Alanları - 827
Poliçe Giriş Sayfasıyla Çalışma - 825
Poliçe Sahibi Alanları - 831
Poliçe Sahibi Giriş Sayfasıyla Çalışma - 830
Poliçe Sahipleri - 829
Poliçe Sahiplerini Yönetme - 831
Poliçeler - 825
Poliçeleri Yönetme - 827
Portfolio Historical Analytics Subject Area - 1462
Portföy Alt Firmaları Belirleme - 772
Portföy Firmaları Bağlama - 290
Portföy Firmaları İçin Anahtar İlgili Kişileri İzleme - 772
Portföy Firmalarını Yönetme - 771
Portföy Firması Alanları - 773
Portföy Firması Giriş Sayfasıyla Çalışma - 769
Portföy Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1041
Portföyler - 768
Prebuilt Dashboards - Customer Dashboard - 1760
Prebuilt Dashboards - Marketing Effectiveness Dashboard - 1762
Prebuilt Dashboards - Overview Dashboard - 1760
Prebuilt Dashboards - Pipeline Dashboard - 1761
Prebuilt Dashboards - Sales Effectiveness Dashboard - 1761
Prebuilt Dashboards - Service Dashboard - 1762
Printing Analyses - 1368
Product Historical Analytics Subject Area - 1464
Program Üyeliği Alanları - 503

Programları Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama - 546
Q
Quote Historical Analytics Subject Area - 1466
Quotes Real-Time Reporting Subject Area - 1582
R
Randevuları iCalendar Dosyaları Olarak Kaydetme - 231
Rapor Klasörleri Ayarlama - 938
Rapor Performansı Hakkında - 1306, 1722
Rapor Verilerini Gözden Geçirme - 942, 1367
Raporlar - 923
Raporlar Gerecini Gömme - 895
Raporlara Özel Alan Ekleme - 1183, 1601
Raporlara Sütun Ekleme - 1182, 1600
Raporlarda Adres Kullanma Hakkında - 1208, 1626
Raporlarda Konu Alanları Hakkında - 958
Raporlardaki Sınırlamalar Hakkında - 954
Raporları Çalıştırma - 944
Raporları İndirme - 945
Raporları Kopyalama ve Taşıma - 948
Raporları Silme - 947
Raporları Yazdırma - 943
Raporları Yeniden Adlandırma - 948
Raporların Görünümünü Değiştirme - 1177
Renaming Analyses - 1372
Resim olarak Görüntülenen Alanlar Hakkında - 64
Rol Tabanlı Tüm Kayıtları Okuyabilir Ayarı Hakkında - 866
RSS Beslemesi Ek Programları ile Çalışma - 51
Running Analyses - 1369
S
Sabit Değerleri İfade Etme - 1266, 1682
Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsisleri - 690
Sağlık Hizmetleri Çalışanı İlgili Kişi Tahsislerini Yönetme - 692
Sales Stage Historical Analytics Subject Area - 1468
Satış - 279
Satış Anlaşması Boyutunu Hesaplama - 523
Satış Anlaşması Kaydı Alanları - 527
Satış Anlaşması Kaydı Giriş Sayfasıyla Çalışma - 515
Satış Anlaşması Kaydı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1005
Satış Anlaşması Kaydı Ürün Geliri Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1008
Satış Anlaşması Kayıtları - 514
Satış Anlaşması Kayıtları Dönemini Bitirme - 522
Satış Anlaşması Kayıtları Oluşturma - 517
Satış Anlaşması Kayıtlarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları - 525
Satış Anlaşması Kayıtlarını Firmalara, İlgili Kişilere veya İş Fırsatlarına Dönüştürme - 524
Satış Anlaşması Kayıtlarını Güncelleme - 522

- Satış Anlaşması Kayıtlarını İade Etme - 520
 Satış Anlaşması Kayıtlarını İptal Etme - 521
 Satış Anlaşması Kayıtlarını İş Fırsatları ile İlişkilendirme - 524
 Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaya Sunma - 518
 Satış Anlaşması Kayıtlarını Onaylama - 519
 Satış Anlaşması Kayıtlarını Reddetme - 520
 Satış Anlaşması Kayıtlarını Yeniden Sunma - 521
 Satış Anlaşması Kayıtlarını Yönetme - 517
 Satış Aşamaları ve Toplu Güncelleme Özelliği Hakkında - 352
 Satış Aşaması Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1048
 Satış Çağrısı Sırasında Numuneler Verme - 654
 Satış Kullanıcıları ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci - 281
 Satış Olanığı Takibini Analiz Etme - 275
 Satış Olanığı Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1017
 Satış Olanığı Yeterliliği için Gerekli Alanlar - 268
 Satış Olanığı Yeterliliği Metinlerini Kullanma - 267
 Satış Olanakları - 256
 Satış Olanakları (Satışların Görünüşü) - 282
 Satış Olanakları Alanları - 275
 Satış Olanakları Giriş Sayfasıyla Çalışma - 262
 Satış Olanakları Raporlama Konu Alanı - 1140
 Satış Olanaklarını Arşivleme - 268
 Satış Olanaklarını Dönüştürme için Erişim Profili ve Rol Ayarları - 271
 Satış Olanaklarını Müşterilere, İlgili Kişilere, Satış Anlaşması Kayıtlarına veya İş Fırsatlarına Dönüştürme - 268
 Satış Olanaklarını Reddetme - 274
 Satış Olanaklarını Yeniden Atama - 265
 Satış Olanaklarını Yeterli Kılma - 266
 Satış Olanaklarını Yönetme - 265
 Satış Olanaklarını Yönetme Süreci - 248
 Satış Süreci Koçuna Erişme - 340
 Satış ve Bütçelendirme Planlaması İşlemi - 803
 Satışları Yönetme - 279
 Sayfa Sayfa Oracle CRM On Demand Genel Görünümü - 41
 Sayfalarda Görünen Bilgileri Yazdırma - 187
 Seçim Listesi Alanları, Seçim Listesi Değeri Grupları ve Bölümler Hakkında - 66
 Seçtiğiniz Kayıtların Kayıtlar Arasında Bağlantı Oluşturma - 118
 Segmentation Wizard Hakkında - 917
 Segmentation Wizard'da Hedef Oluşturucu Araç Çubuğu Hakkında - 916
 Segmentation Wizard'ı İndirme - 917
 Segmentation Wizard'ı Kullanma - 916
 Segmentler Oluşturma - 918
 Segmentleri Dışa Aktarma - 921
 Segmentleri Karşıya Yükleme - 920
 Sekmelerinizi Görüntüleme - 874
 Selecting Content for an Action - 1354
 Selecting Subject Areas - 1382
 Sertifikasyon - 588
 Sertifikasyon Alanları - 595
 Sertifikasyon Giriş Sayfasıyla Çalışma - 589
 Sertifikasyon İsteği Alanları - 597
 Sertifikasyon İsteği Kaydını Güncelleme - 594
 Sertifikasyon İsteme - 594
 Sertifikasyonları Diğer Sertifikasyonlarla İlişkilendirme - 592
 Sertifikasyonları İş Ortaklarına Görünür Kılma - 593
 Sertifikasyonları Sınavlar ve Kurslarla İlişkilendirme - 592
 Sertifikasyonları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme - 591
 Sertifikasyonları Yönetme - 591
 Servet Yönetimi - 761
 Service Request Historical Analytics Subject Area - 1470
 Service Requests Real-Time Reporting Subject Area - 1584
 Servis İsteği Alanları - 441
 Servis İsteği Çözümleme İşlemi - 434
 Servis İsteği Giriş Sayfasıyla Çalışma - 435
 Servis İsteği Kapatma İşlemi - 434
 Servis İsteği Komut Listelerini Kullanma - 439
 Servis İsteği Oluşturma İşlemi - 433
 Servis İsteği Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1050
 Servis İsteği Üzerinde Çalışma İşlemi - 434
 Servis İstekleri - 435
 Servis İstekleri Raporlama Konu Alanı - 1166
 Servis İsteklerinde Taahhüt İlişkilendirmeyi Etkinleştirme - 846
 Servis İsteklerine Çözümler Ekleme - 440
 Servis İsteklerini Atama - 438
 Servis İsteklerini Üst Merciyeye İletme - 440
 Servis İsteklerini Yönetme - 437
 Servis İsteklerini Yönetme İşlemi - 804
 Servis ve İletişim - 433
 Servisi ve İletişimi Yönetme - 433
 Sesli Posta Mesajlarını Yönetme - 466
 Session Variables in Analytics - 1719
 Setting Action Options - 1352
 Setting Up Folders in Analytics - 1364
 Setting Up User Visibility to Shared Analytics Folders - 1365
 Shared Activities Real-Time Reporting Subject Area - 1587
 Shared Address Historical Analytics Subject Area - 1473
 Showing Analytics Results in Pivot Tables - 1646

Showing Filters Applied to Analytics Results - 1662
Sık Kullanılan İlgili Kişiler Listesi Hakkında - 319
Sık Kullanılan Kayıtlar Sayfası - 126
Sık Kullanılan Listeler Gerecini Görmeye - 894
Sık Kullanılan Listeler Sayfası - 147
Sınav Alanları - 585
Sınav Giriş Sayfasıyla Çalışma - 579
Sınav Kaydı Alanları - 587
Sınav Kaydolma Kaydını Güncelleme - 584
Sınavlar - 579
Sınavlara Kaydolma - 584
Sınavları Diğer Sınavlarla İlişkilendirme - 583
Sınavları İş Ortaklarına Görünür Kılma - 583
Sınavları Kurslar ve Sertifikasyonlarla İlişkilendirme - 582
Sınavları Ürünler, Ürün Kategorileri ve Çözümlerle İlişkilendirme - 582
Sınavları Yönetme - 581
Sigorta - 801
Sigorta Mülkleri - 818
Sigorta Mülkleri Alanları - 821
Sigorta Mülklerini Yönetme - 820
Sigorta Mülkü Giriş Sayfasıyla Çalışma - 819
Sigortayı Yönetme - 801
Sipariş Alanları - 752
Sipariş Giriş Sayfasıyla Çalışma - 747
Siparişler - 746
Siparişler Raporlama Konu Alanı - 1157
Siparişleri Yönetme - 748
Sistem İşlevleri - 1300, 1715
Solutions Historical Analytics Subject Area - 1475
Solutions Real-Time Reporting Subject Area - 1589
Son Kullanıcılara Numune Tahsis Etme - 688
Sonaçlara Anlatı Metni Ekleme - 1251, 1669
Sonaçlara Başlık Ekleme - 1212, 1630
Sonaçlara İşaretleme Metni Ekleme - 1244, 1662
Sonaçlara İşlem Bağlantıları Ekleme - 1203
Sonaçlara Tablo Ekleme - 1213, 1631
Sonaçlara Uygulanan Filtreleri Gösterme - 1244
Sonaçları Grafiklerde Gösterme - 1215, 1633
Sonaçları Hıni Grafiklerde Gösterme - 1250, 1668
Sonaçları Kayan Yazı Bantlarında Gösterme - 1254, 1672
Sonaçları Özet Tablolarda Gösterme - 1228
Sosyal Ağ - 481
Sosyal Medya - 482
Sosyal Medya Alanları - 484
Sosyal Medya Giriş Sayfasıyla Çalışma - 482
Sosyal Medyayı Yönetme - 483
Sosyal Profil Alanları - 487
Sosyal Profil Giriş Sayfasıyla Çalışma - 485
Sosyal Profiller - 485
Sosyal Profilleri Yönetme - 487

Special Pricing Product Historical Analytics Subject Area - 1477
Special Pricing Products Real-Time Reporting Subject Area - 1591
Step 1
Defining Criteria in Analytics - 1600
Step 2
Reviewing Results and Creating Layouts - 1627
Step 3
Defining Analytics Prompts (Optional) - 1676
Step 4
Saving Analyses - 1680
Sunum Kataloğuna Kayıtlı İçeriği Etkileşimli Kumanda Tablosu Sayfalarına Ekleme - 1325, 1745
Sürüş Rotası Alma - 400
Sütun Filtresi Bilgi İstemleri Ekleme - 1259
Sütun Formülleri Ayarlama - 1203, 1620
Sütun Özelliklerini Düzenleme - 1192, 1609
Sütunlara Filtre Ekleme - 1183
Sütunları Sıralama ve Yeniden Düzenleme - 1207, 1625
T
Tahmin Alanları - 367
Tahmin Detayı Sayfası - 365
Tahmin Giriş Sayfasıyla Çalışma - 357
Tahmin Sunmayı İptal Etme - 363
Tahmin Tarihçesini Görüntüleme - 362
Tahmin Yöneticileri ile İlgili Tahminleri Yönetme Süreci - 282
Tahmini Farklı Para Birimi Kullanarak Görüntüleme ve Düzenleme - 361
Tahminler - 356
Tahminler Raporlama Konu Alanı - 1131
Tahminleri Gözden Geçirme - 358
Tahminleri Sunma - 362
Tahminleri Yenileme - 360
Tahminleri Yönetme - 357
Tahsis Alanları - 688
Tahsis Giriş Sayfasıyla Çalışma - 685
Tahsisler - 685
Tahsisleri Yönetme - 687
Takvim Ayarları Sayfası - 235
Takvim Görünümü Öndeğerinizi Ayarlama - 236
Takvim İş Günleri ve İş Saatleri Hakkında - 200
Takvim Sayfalarıyla Çalışma - 201
Takvim Tarihi/Saati İşlevleri - 1291, 1707
Takvim ve Aktiviteler - 195
Takvimde Randevuları Sürüklemeye ve Bırakma Hakkında - 210
Takviminizi Ayarlama - 887
Takviminizi Paylaşma - 235
Takvimler ve Tema Stilleri Hakkında - 195
Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme - 203

- Takvimleri ve Aktiviteleri Yönetme Süreci - 282
 Taşıt Alanları - 851
 Taşıt Giriş Sayfasıyla Çalışma - 843
 Taşıt Sahipliğini Güncelleme - 848
 Taşıt Ürün Tipini Etkinleştirme - 847
 Taşıtlar - 843
 Taşıtlar İçin Finansal Bilgileri İzleme - 850
 Taşıtlar İçin Satış Geçmişini İzleme - 849
 Taşıtlar İçin Servis Geçmişini İzleme - 849
 Taşıtlar İçin Servis İsteklerini İzleme - 848
 Taşıtlar Raporlama Konu Alanı - 1175
 Taşıtları Yönetme - 845
 Tavsiye Ekleme - 322
 Tediye İşlemlerini Görüntüleme - 652
 Tek Bir Firmaya Yönelik Planları Yönetme Senaryosu - 406
 Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Araması Hakkında - 91
 Tek Kayıt Türünün Gelişmiş Aramasını Gerçekleştirme - 95
 Teknik Desteğe Giriş Erişimi Verme - 874
 Telefon Çağrılarını Yönetme - 461
 Temanızı Ayarlama - 867
 Toplama İşlevleri - 1267, 1683
 Toplama İşlevlerini Çalıştırma - 1273, 1688
 Toplu Çağrı Planlama - 223
 Tüm Satış Olanakları Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1039
 Tüm Satış Olanaklarını Analiz Etme - 347
- U**
 Using Functions in Analytics - 1680
 Using the Catalog - 1344
 Uyarılarınızı Gözden Geçirme - 50
 Uygulama Alanları - 512
 Uygulamanızı Kişiselleştirme - 855
- Ü**
 Üretici Başarı Modeli ile Sigorta Satış Olanaklarının Müşterilere Dönüştürülmesi İşlemi - 804
 Ürün Alanları - 683
 Ürün Bulguları - 742
 Ürün Bulgularını Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtları ile İlişkilendirme - 745
 Ürün Bulgularını Yönetme - 744
 Ürün Bulgusu Alanları - 745
 Ürün Bulgusu Giriş Sayfasıyla Çalışma - 742
 Ürün Bulgusu Kayıtlarını Bilgisi Verilen Ürünlerle İlişkilendirme - 745
 Ürün Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 1044
 Ürünler için Sipariş Kalemi Oluşturma - 750
 Ürünler için Sipariş Sunma - 751
 Ürünleri Engelleme ve Akıllı Çağrı Şablonları Hakkında - 758
 Ürünleri İş Fırsatlarına Bağlama - 341
- Ürünleri Özel Fiyatlandırma İsteklerine Bağlama - 545
 Ürünleri Satış Anlaşması Kayıtlarına Bağlama - 523
 Üst Finansal Hesapları İzleme - 779
 Üst Finansal Ürünleri İzleme - 795
 Üst Hak Taleplerini İzleme - 808
 Üst Poliçeleri İzleme - 827
 Üst ve Alt İş Fırsatları Belirleme - 348
- V**
 Varlık Giriş Sayfasıyla Çalışma - 393
 Varlık Tarihçesi Analiz Veri ve Araçları Konu Alanı - 986
 Varlıklar - 393
 Varlıklar Raporlama Konu Alanı - 1104
 Varlıkları İzleme - 298
 Varlıkları Yönetme - 394
 vCard Dosyaları Hakkında - 316
 vCard Dosyaları Oracle CRM On Demand Uygulamasına Aktarılırken Göz Önünde Bulundurulması Gerekenler - 317
 vCard Dosyalarını İçer Aktarma - 318
 Vehicles Real-Time Reporting Subject Area - 1593
 Vekil Bilgilerinizi Gözden Geçirme - 872
 Vekil Kullanıcılar Ekleme - 873
 Veri Bulunamadığında Kullanıcıları Uyarma - 1257, 1675
 Veri Erişimi, Kayıt Paylaşma ve Kayıt Sahipliği Hakkında - 53
 Veri ve Entegrasyon Araçlarına Erişim - 889
- W**
 Word için Posta Birleştirme Şablonları Oluşturma - 909
 Word için Posta Birleştirme Şablonlarını Kullanma - 907
 Word için Posta Birleştirme Şablonundaki On Demand Integration Araç Çubuğu Hakkında - 907
 Word için Posta Birleştirme Şablonunu İndirme - 908
 Word için Posta Birleştirme Şablonuyla Doğrudan Posta ve Toplu E-posta Oluşturma - 910
 Working with the Analytics Homepage - 1342
- Y**
 Yakınlık Araması Gerçekleştirme - 398
 Yanıtlardan Yararlanmaya Başlama (Özel Raporlar) - 949
 Yapılandırılmış Ürün Mesajı Sayfa Yerleşimlerini Seçme - 736
 Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşma Kayıtlarının ve Ürün Bulgularının Kullanılmasına İlişkin Örnek - 741
 Yapılandırılmış Ürün Mesajlaşması - 734
 Yaşam Bilimleri - 609
 Yaşam Bilimleri İşlemleri - 609
 Yeni Envanter Düzeltme Kaydı Oluşturma - 651
 Yeni Kayıt Sayfalarının Yerleşimleri Hakkında - 57

