

Oracle® Fusion Cloud EPM

Sales Planning verwalten



F28979-17



Oracle Fusion Cloud EPM Sales Planning verwalten,

F28979-17

Copyright © 2018, 2024, Oracle und/oder verbundene Unternehmen.

Primärer Autor: EPM Information Development Team

This software and related documentation are provided under a license agreement containing restrictions on use and disclosure and are protected by intellectual property laws. Except as expressly permitted in your license agreement or allowed by law, you may not use, copy, reproduce, translate, broadcast, modify, license, transmit, distribute, exhibit, perform, publish, or display any part, in any form, or by any means. Reverse engineering, disassembly, or decompilation of this software, unless required by law for interoperability, is prohibited.

The information contained herein is subject to change without notice and is not warranted to be error-free. If you find any errors, please report them to us in writing.

If this is software, software documentation, data (as defined in the Federal Acquisition Regulation), or related documentation that is delivered to the U.S. Government or anyone licensing it on behalf of the U.S. Government, then the following notice is applicable:

U.S. GOVERNMENT END USERS: Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs) and Oracle computer documentation or other Oracle data delivered to or accessed by U.S. Government end users are "commercial computer software," "commercial computer software documentation," or "limited rights data" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, reproduction, duplication, release, display, disclosure, modification, preparation of derivative works, and/or adaptation of i) Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs), ii) Oracle computer documentation and/or iii) other Oracle data, is subject to the rights and limitations specified in the license contained in the applicable contract. The terms governing the U.S. Government's use of Oracle cloud services are defined by the applicable contract for such services. No other rights are granted to the U.S. Government.

This software or hardware is developed for general use in a variety of information management applications. It is not developed or intended for use in any inherently dangerous applications, including applications that may create a risk of personal injury. If you use this software or hardware in dangerous applications, then you shall be responsible to take all appropriate fail-safe, backup, redundancy, and other measures to ensure its safe use. Oracle Corporation and its affiliates disclaim any liability for any damages caused by use of this software or hardware in dangerous applications.

Oracle®, Java, MySQL, and NetSuite are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

Intel and Intel Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. All SPARC trademarks are used under license and are trademarks or registered trademarks of SPARC International, Inc. AMD, Epyc, and the AMD logo are trademarks or registered trademarks of Advanced Micro Devices. UNIX is a registered trademark of The Open Group.

This software or hardware and documentation may provide access to or information about content, products, and services from third parties. Oracle Corporation and its affiliates are not responsible for and expressly disclaim all warranties of any kind with respect to third-party content, products, and services unless otherwise set forth in an applicable agreement between you and Oracle. Oracle Corporation and its affiliates will not be responsible for any loss, costs, or damages incurred due to your access to or use of third-party content, products, or services, except as set forth in an applicable agreement between you and Oracle.

For information about Oracle's commitment to accessibility, visit the Oracle Accessibility Program website at <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

Inhalt

Dokumentation zur Barrierefreiheit

Dokumentationsfeedback

1 Center of Excellence für EPM erstellen und ausführen

2 Willkommen bei Sales Planning

Informationen zu Sales Planning	2-1
Informationen zur Quotenplanung	2-1
Informationen zu Erweiterte Umsatzprognose	2-3
Informationen zum Modul Key-Account-Planung	2-4
Mehr über Sales Planning erfahren	2-6
Zugehörige Dokumentationen	2-6
In Sales Planning navigieren	2-8

3 Anwendung einrichten

Implementierungsscheckliste	3-1
Anwendung erstellen	3-6
Informationen zu Sales Planning-Anwendungen	3-8
Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes aktivieren	3-8

4 Quotenplanung konfigurieren

Funktionen der Quotenplanung aktivieren	4-1
Quotenplanung konfigurieren	4-5
Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen	4-9
Aufgaben nach der Konfiguration	4-10
Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festlegen	4-10
Benutzervariablen festlegen	4-11

5 Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren

Erweiterte Umsatzprognose aktivieren	5-1
Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren	5-5
Aufgaben nach der Konfiguration	5-6
Metadaten und Daten von Erweiterte Umsatzprognose importieren	5-6
Vergütungsannahmen vorbereiten	5-7
Benutzervariablen festlegen	5-7
Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose integrieren	5-9
Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose	5-10

6 Modul "Key-Account-Planung" konfigurieren

Überlegungen und Voraussetzungen	6-1
Modul Key-Account-Planung aktivieren	6-1
Was geschieht, wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktivieren	6-5
Modul Key-Account-Planung konfigurieren	6-6
Aufgaben nach der Konfiguration	6-7
Metadaten und Daten aus dem Modul Key-Account-Planung importieren	6-7
Benutzervariablen festlegen	6-8
Quotenplanung und das Modul Key-Account-Planung integrieren	6-10
Regeln im Modul Key-Account-Planung	6-11
Berechnungen im Modul Key-Account-Planung	6-15

7 Anwendung verwalten

Aliastabellen verwalten	7-1
-------------------------	-----

A Daten importieren

Daten der Quotenplanung importieren	A-2
Daten von Erweiterte Umsatzprognose importieren	A-2
Daten in das Modul Key-Account-Planung importieren	A-3

B Artefakte aktualisieren

Artefakte für alle Planning Modules aktualisieren	B-1
Geänderte Artefakte prüfen	B-7
Anpassungen rückgängig machen	B-8

C Sales Planning personalisieren

D In Oracle Engagement Cloud integrieren

Dimensionsmetadaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning integrieren D-1

Verkaufsdaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning integrieren D-2

E Best Practices für Sales Planning

F Häufig gestellte Fragen (FAQ) zu EPM Cloud

Dokumentation zur Barrierefreiheit

Informationen zu Oracles Verpflichtung zur Barrierefreiheit erhalten Sie über die Website zum Oracle Accessibility Program <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

Zugriff auf Oracle Support

Oracle-Kunden mit einem gültigen Oracle-Supportvertrag haben Zugriff auf elektronischen Support über My Oracle Support. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info> oder unter <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs>, falls Sie eine Hörbehinderung haben.

Dokumentationsfeedback

Um Feedback zu dieser Dokumentation abzugeben, klicken Sie unten auf der Seite eines beliebigen Themas im Oracle Help Center auf die Schaltfläche "Feedback". Sie können auch eine E-Mail an epmdoc_ww@oracle.com senden.

1

Center of Excellence für EPM erstellen und ausführen

Eine Best Practice für EPM besteht darin, ein CoE (Center of Excellence) zu erstellen.

Mit einem **CoE für EPM** können Sie einen einheitlichen Ansatz für die Einführung und Best Practices von EPM sicherstellen. Dabei werden die Transformation der Geschäftsprozesse in Bezug auf das Performance Management und der Einsatz technologiegestützter Lösungen gefördert.

Durch die Einführung der Cloud kann die Geschäftsagilität Ihrer Organisation verbessert und die Einführung innovativer Lösungen unterstützt werden. Ein CoE für EPM überwacht Ihre Cloud-Initiative. Gleichzeitig kann es Ihre Investitionen schützen und verwalten sowie ihren effektiven Einsatz fördern.

Das CoE-Team für EPM hat folgende Aufgaben:

- Es stellt die Cloud-Einführung sicher und unterstützt Ihre Organisation dabei, das Bestmögliche aus Ihren Cloud EPM-Investitionen herauszuholen.
- Es dient als Lenkungsausschuss für Best Practices.
- Es leitet EPM-bezogene Change Management-Initiativen und fördert die Transformation.

Alle Kunden können von einem CoE für EPM profitieren, auch Kunden, die EPM bereits implementiert haben.

Wie sehen die ersten Schritte aus?

Best Practices, Anleitungen und Strategien für ein eigenes CoE für EPM finden Sie unter: [Center of Excellence für EPM - Einführung](#).

Weitere Informationen

- Sehen Sie sich das Webinar zu Cloud Customer Connect an: [Center of Excellence \(CoE\) für Cloud EPM erstellen und ausführen](#)
- Sehen Sie sich folgende Videos an: [Überblick: Center of Excellence für EPM](#) und [Center of Excellence erstellen](#).
- Informationen zu den geschäftlichen Vorteilen und der Value Proposition eines CoE für EPM finden Sie unter [Center of Excellence für EPM erstellen und ausführen](#).



2

Willkommen bei Sales Planning

Siehe auch:

- [Informationen zu Sales Planning](#)
Sales Planning bietet ein erweiterbares Framework für die Planung und Verwaltung der Verkaufsfperformance.
- [Zugehörige Dokumentationen](#)
In diesen zugehörigen Dokumentationen finden Sie weitere Informationen zum Arbeiten mit Sales Planning.
- [In Sales Planning navigieren](#)
Lesen Sie diese nützlichen Tipps zum Navigieren in Sales Planning .

Informationen zu Sales Planning

Sales Planning bietet ein erweiterbares Framework für die Planung und Verwaltung der Verkaufsfperformance.

Mit Sales Planning können Sie wichtige Prozesse automatisieren, indem Sie Tabellenkalkulationen in wichtigen Vertriebsprozessen eliminieren und die Zusammenarbeit bei der Planung und Modellierung sowie beim Reporting von Verkaufsquoten, Zielerfüllung und Umsatzprognosen verbessern.

Sales Planning ist erweiterbar mit der EPM Cloud-Plattform, um zusätzliche Konfigurationen und Personalisierungen in Ihrer Vertriebsplanungsanwendung mit benutzerdefinierten Navigationsflüssen, Dashboards und Infolets hinzuzufügen. Verwenden Sie Aufgaben und Genehmigungen, um den Quotenplanungsprozess zu verwalten. Verwenden Sie Groovy-Regeln, um weitere Anpassungen für verbesserte Berechnungs- und Geschäftsregeln vorzunehmen. Sales Planning kann in Oracle Engagement Cloud - Sales Cloud integriert werden, um Quotenziele zur Anreizvergütung zu pushen oder die tatsächliche Zielerfüllung zu erbringen.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über Sales Planning erfahren.	 Überblick: Tour zu Sales Planning Cloud

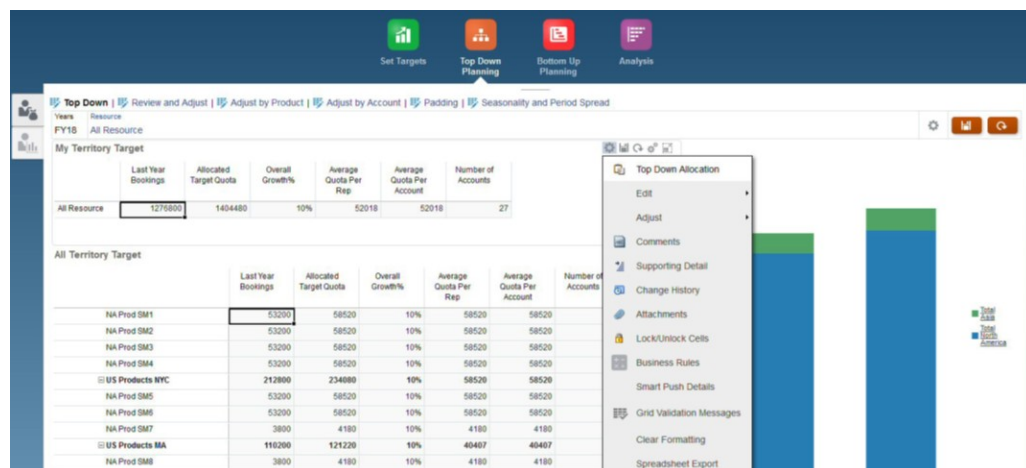
Informationen zur Quotenplanung

Der Geschäftsprozess Quotenplanung bietet eine Top-down- und Bottom-up-Zielquotenplanung nach Territory-, Product-, Account- oder anderen Custom-Dimensionen. Verwenden Sie Predictive Planning und die *Planung für Was-wäre-wenn-Szenarios*, um verschiedene Quotenszenarios für fundierte Entscheidungen zu untersuchen und zu vergleichen. Bei der Quotenplanung werden Best Practices in den zugehörigen Inhalt integriert, einschließlich Formularen, Berechnungen, Dashboards, Infolets, Treibern und Kennzahlen.

Die Quotenplanung unterstützt Sie bei der Planung zuverlässiger Zielquoten, indem alle Prozessbeteiligten eingebunden werden, z.B. der Vertriebsvizepräsident, die Vertriebsabteilung, Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter. Legen Sie eine Zielquote für das nächste Jahr fest. Optimieren Sie anschließend Ihre Ergebnisse, indem Sie Anpassungen nach Produkten vornehmen, Auffüllungen oder Saisonalität anwenden oder vorhersagbare Planungen bzw. Was-wäre-wenn-Analysen durchführen. Wenn das Ziel bereit ist, führen die Planer eine Top-down-Planung oder eine Wasserfallplanung durch, um die Zielquote hierarchisch umzulegen.

Sie können bei Bedarf in Ihrer Organisation auch eine Bottom-up-Planung durchführen, um Quotenverpflichtungen von Vertriebsmitarbeitern zu erhalten, was einen kollaborativen Ansatz ermöglicht. Nachdem die Zielquoten in die nächste Hierarchieebene gepusht und aggregiert wurden, können Sie Top-down- und Bottom-up-Ergebnisse vergleichen. Verwenden Sie die integrierten Dashboards, um Ihre Quotenpläne mit Quotenzielerfüllungen zu analysieren und auszuwerten.

Verbessern Sie den Planungsprozess in Ihrer Organisation, indem Sie zusätzliche Maßnahmen, Aufgabenlisten oder Genehmigungen hinzufügen.



Videos

Ihr Ziel


Mehr über die Quotenplanung erfahren.

Dieses Video ansehen

 [Überblick: Quotenplanung in Oracle Sales Planning Cloud](#)

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Quotenplanung in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.	 Quotenplanung in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial

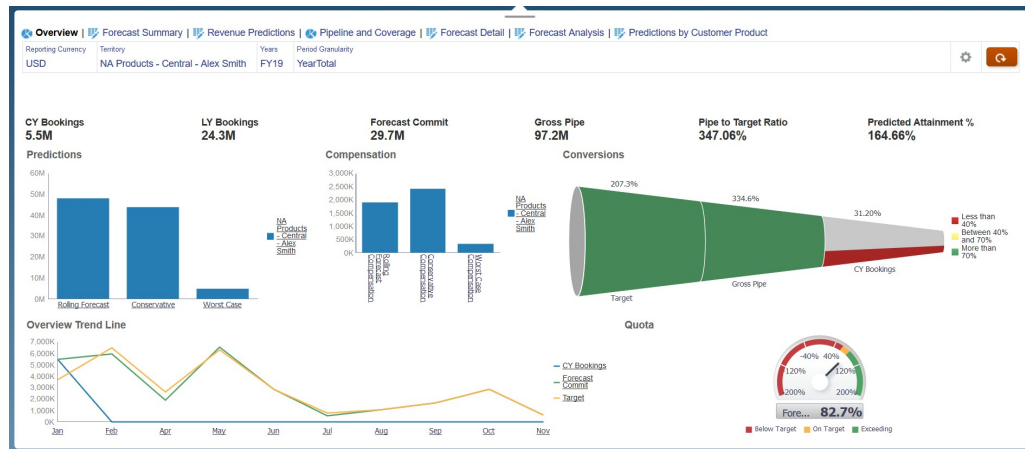
Informationen zu Erweiterte Umsatzprognose

Die Option Erweiterte Umsatzprognose bietet eine stabile Plattform für den Umsatzprognoseprozess. Dabei können multidimensionale Umsatzprognosen über Gebiet, Produkte, Konten, Kanäle oder andere Custom-Dimensionen ausgeführt werden.

Vertriebsteams erhalten so eine verbundene Vertriebsplanung mit einer Integration mit der Quotenplanung, der Vertriebsplanung und Umsatzprognosen. Mit der Option Erweiterte Umsatzprognose können Sie wöchentlich oder monatlich planen und bei Bedarf eine rollierende Prognose verwenden. Folgende Hauptfunktionen sind enthalten:

- Out-of-the-box-Best Practices für Umsatzprognosen und Analysen einschließlich Kennzahlen, KPIs und Kennzahlen zur Unterstützung datengesteuerter Umsatzprognosen über die Vertriebshierarchie hinweg.
- Erweiterbarkeit mit der Planning Cloud-Plattform, die weitere Konfigurationen ermöglicht, z.B. benutzerdefinierte Formulare und Dashboards, Kennzahlen, Dimensionen, Navigationsflüsse und Groovy-Regeln für benutzerdefinierte Berechnungen.
- Möglichkeit zum Anpassen von Prognoseverpflichtungen auf Gebietsebene oder auf detaillierter Ebene (z.B. nach Produkt oder Konto) zur Vereinfachung von gemeinsamen datengesteuerten Prognoseverpflichtungen.
- Predictive Planning, damit Ihre Prognosen Ihnen keine Rätsel mehr aufgeben.
- Oracle Smart View for Office bietet eine allgemeine Microsoft Office-Schnittstelle, die speziell für Oracle Enterprise Performance Management Cloud-Services einschließlich Sales Planning entwickelt wurde.
- Sofortige Aggregationen und Reporting mit einem Out-of-the-box-Reporting-Cube.

Die Erweiterte Umsatzprognose gewährt Ihnen eine höhere Zuverlässigkeit für Ihre Prognosen sowie Verantwortlichkeit und Zusammenarbeit zwischen Vertriebsmanagement und Vertriebsmitarbeitern.



Videos

Ihr Ziel

Mehr über Erweiterte Umsatzprognose erfahren.

Dieses Video ansehen



[Überblick: Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud](#)

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel

Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.

Zugehöriges Tutorial



[Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial](#)

Informationen zum Modul Key-Account-Planung

Das Modul Key-Account-Planung erweitert Sales Planning, um einen datengesteuerten Ansatz der Umsatzbasisplanung und die Auswirkungen von Händlerpromotions auf Umsatzpläne abzudecken. Dies resultiert in einer Gesamtansicht des Kundengewinns und -verlusts, einschließlich einer Beurteilung des Volumens und Ertrags mit und ohne Promotion nach Kunde und Produktgruppe. Das Modul Key-Account-Planung unterstützt Key Account Manager beim Planen von Händlerpromotionstrategien, um ihre Handelsausgaben zu optimieren, und bietet eine kollaborative Umsatzplanung. Durch den Einsatz von Basisplanung und Promotionplanung können Key Account Manager oder Vertriebsleiter Lückenanalysen ausführen und die Uplifts - die Auswirkung auf das Umsatzvolumen oder den Ertrag - durch laufende Händlerpromotions sehen.

Sie führen die folgenden Aufgaben im Modul Key-Account-Planung aus:

- Führen Sie die Basisplanung aus. Führen Sie Vorhersagen für Ihre Prognose nach Key Account und Produktsegment aus, führen Sie die Was-wäre-wenn-Szenariomodellierung aus, und nehmen Sie Anpassungen vor.
- Verwenden Sie anschließend in Ihrem Basisplan Bausteine, wie z.B. unterschiedliche Preise, Platzierungen und Produktvarianten, um die zusätzlichen nicht promotionbezogenen Umsatzplananpassungen zu identifizieren.
- Im nächsten Schritt schließen Sie die Lücke zwischen Ihrem Plan und Ihrem Ziel durch das Hinzufügen, Analysieren und Anpassen von Händlerpromotions strategisch und identifizieren das inkrementelle Uplift-Volumen jeder Promotion auf einem Konto, Handelsausgaben sowie Gewinn und Verlust, einschließlich zusätzlicher Vertragskennzahlen, die für den Kunden und Umsatzkosten angegeben sind, um eine vollständige Sicht des Gewinns und Verlusts beim Kunden zu erhalten.
- Schließlich prüfen Sie Volumen- und Ertragspläne und analysieren Handelsausgaben und historische Promotions, um relevante Daten für Ihr Modul "Key-Account-Planung" und andere Umsatzplanungsentscheidungen zu erhalten.

Die Hauptfunktionen umfassen:

- Basisplanung, einschließlich integriertem Predictive Planning
- Integration mit der Quotenplanung, um Ziele zu importieren
- Lückenanalyse - Ziel/Basis
- Händlerpromotionplanung
 - Promotionplanung nach Datumsangaben, die die Volumen und Handelsausgaben basierend auf angegebenen Uplifts entsprechenden Monaten zuordnen
 - Was-wäre-wenn-Szenarios für Promotions
 - Variable Ausgaben. Diese Berechnungen decken die variablen Kosten ab und wenden sie auf Promotionperiodenvolumen an.
 - Anwendungsfälle der Promotionplanung
 - * Periodenübergreifende Promotion
 - * Promotions für einzelne oder mehrere Produkte
 - * Mehrere Promotions für dasselbe Produkt in einer Periode
 - * Mehrere Promotions für dasselbe Produkt mit überlappenden Datumsangaben
 - Anpassungen an Uplifts nach Produkten
- Handelsausgabenübersicht und Return on Investment für Uplift und Ertrag
- Gewinn und Verlust bei Kunden
 - Nach Kunde und Produktgruppe
 - Ertrag und Uplift-Ertrag
 - Handelsausgaben - variabel und fest
 - Umsatzkosten
 - Vertragskennzahlen
- Analysen
 - Übersichts-Dashboards mit KPIs und Visualisierung

- Mengen mit Promotion und Mengen ohne Promotion für Hierarchie aus Kunde/Produkt/Gebiet
- Key-Account-Übersicht

Das Modul Key-Account-Planung verbindet die Umsatzplanung mit Marketingkampagnen für Händlerpromotions, um das Umsatzvolumen oder den Ertrag zu erhöhen. Key-Account-Planung:

- Stellt Prognosegenauigkeit und -zuverlässigkeit mit datengesteuerten Umsatzplänen für Kunden- und Produktgruppen bereit, einschließlich Händlerpromotions.
- Fördert Zusammenarbeit und Verantwortung.
- Hilft Ihnen, die richtigen Promotionstrategien durch die Analyse der Effektivität Ihrer Händlerpromotions zu evaluieren.
- Bietet eine Was-wäre-wenn-Szenarioplanung, um verschiedene Promotionstrategien zu bewerten.
- Macht die aufwendige Verwaltung mehrerer Tabellen überflüssig.
- Bietet ein umfassendes Framework basierend auf einer robusten Planning-Plattform und die Möglichkeit zur Integration mit Sales Cloud.

Videos

Ihr Ziel	Video
Mehr über das Modul Key-Account-Planung erfahren.	 Überblick: Key-Account-Planung in Sales Planning Cloud

Mehr über Sales Planning erfahren

Verwenden Sie diese Ressourcen, um weitere Informationen oder Hilfe zu Sales Planning und zugehörigen Services zu erhalten.



- Klicken Sie auf der Homepage auf **Infocenter**.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, klicken Sie auf den Pfeil neben Ihrem Benutzersymbol in der rechten oberen Ecke des Fensters, und klicken Sie auf **Hilfe**.
- Informationen hierzu finden Sie in den zugehörigen Dokumentationen. Informationen hierzu finden Sie unter [Zugehörige Dokumentationen](#).

Zugehörige Dokumentationen

In diesen zugehörigen Dokumentationen finden Sie weitere Informationen zum Arbeiten mit Sales Planning.

Sales Planning wird von den vielen Oracle Enterprise Performance Management Cloud-Komponenten unterstützt.

Erste Schritte

Für die ersten Schritte mit Sales Planning lesen Sie die folgenden Dokumentationen:

- [Erste Schritte für Administratoren](#)
- [Erste Schritte für Benutzer](#)
- [Oracle Smart View for Office \(Mac und Browser\) bereitstellen und verwalten](#)
- [Center of Excellence für EPM erstellen und ausführen](#)
- [Erste Schritte mit dem digitalen Assistenten für Oracle Cloud Enterprise Performance Management](#)
- [Dokumentation zu Vorgängen in Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Informationen zum Erweitern des Leistungsumfangs und der Flexibilität von Sales Planning finden Sie in den folgenden Dokumentationen. Beachten Sie, dass manche Funktionen, die in den zugehörigen Dokumentationen beschrieben werden, von dem abweichen können, was in Sales Planning verfügbar ist. Beispiel: Sales Planning lässt keinen klassischen Dimensionseditor zu.

Entwurf

- [Mit Calculation Manager entwerfen](#) für Informationen in Bezug auf das Entwerfen von Groovy-Regeln
- [Mit Financial Reporting Web Studio für Oracle Enterprise Performance Management Cloud entwerfen](#)
- [Mit Berichten für Oracle Enterprise Performance Management Cloud entwerfen](#)

Benutzer

- [Mit Planning arbeiten](#)
- [Mit Smart View arbeiten](#)
- [Mit Oracle Smart View for Office \(Mac und Browser\) arbeiten](#)
- [Mit Predictive Planning in Smart View arbeiten](#)
- [Mit Financial Reporting für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten](#)
- [Mit Berichten für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten](#)
- [Dokumentation zur Barrierefreiheit](#)

Administration



- [Planning verwalten](#)
- [Datenintegration verwalten](#)
- [Datenmanagement verwalten](#)
- [Zugriffskontrolle verwalten](#)
- [Migration verwalten](#)
- [Mit EPM Automate arbeiten](#)
- [Bestätigungen von Drittanbietern](#)

Entwicklung

- [Java API-Referenz für Groovy-Regeln](#)
- [REST-API](#)
- [Smart View for Office - Entwicklerdokumentation](#)

In Sales Planning navigieren

Lesen Sie diese nützlichen Tipps zum Navigieren in Sales Planning .

- Wenn Sie die Homepage verlassen haben, können Sie zu dieser zurückkehren, indem Sie entweder auf das Oracle-Logo in der linken oberen Ecke (oder auf Ihr benutzerdefiniertes Logo) oder auf das Symbol "Home"  klicken.
- Zum Anzeigen zusätzlicher Administratortasks im Navigator klicken Sie auf die horizontalen Balken neben dem Oracle-Logo (oder Ihrem benutzerdefinierten Logo) .
- Sie können ein Dashboard als Vollbild einblenden, indem Sie oben im Dashboard auf die Leiste "Einblenden/ausblenden" klicken. Um zur Normalansicht zurückzukehren, klicken Sie erneut darauf.
- Zeigen Sie auf die rechte obere Ecke eines Formulars oder Dashboards, um ein Menü mit zum Kontext passenden Optionen wie "Aktionen", "Speichern", "Aktualisieren", "Einstellungen" oder "Maximieren" anzuzeigen:





- In einer Unterkomponente können Sie mit den horizontalen und vertikalen Registerkarten zwischen Aufgaben und Kategorien wechseln.

Beispiel: Verwenden Sie in der Komponente **Ziele festlegen** der Quotenplanung die vertikalen Registerkarten, um zwischen der Prüfung von Überblick-Dashboards, der Festlegung von Zielquoten und der Durchführung einer vorhersehbaren Planung zu wechseln. Die vertikalen Registerkarten variieren je nach aktivierten Funktionen. Verwenden Sie die horizontalen Registerkarten, um zwischen verschiedenen Kategorien innerhalb einer Aufgabe zu wechseln.

Beispiel: Wählen Sie in **Ziele festlegen** zwischen der Festlegung von Gesamtzielen und der Anpassung von Zielen nach Produkt.

Years	Currency
FY18	USD

Set YoY Growth		
Plan	Plan	Plan
Last Year Bookings	Predicted Revenue	YOY Growth%

Das Symbol  steht für ein Reportingformular zur Prüfung von Daten, nicht zur Eingabe von Daten. Das Symbol  steht für ein Formular für die Dateneingabe, in das Sie Planungsdetails eingeben können.

3

Anwendung einrichten

Siehe auch:

- [Implementierungscheckliste](#)
Führen Sie diese Aufgaben aus, um Sales Planning einzurichten.
- [Anwendung erstellen](#)
Erstellen Sie zu Beginn eine Sales Planning-Anwendung.
- [Essbase Hybrid Block Storage Option-\(BSO-\)Cubes aktivieren](#)

Implementierungscheckliste

Führen Sie diese Aufgaben aus, um Sales Planning einzurichten.

1. Erstellen Sie eine Sales Planning-Anwendung. Informationen hierzu finden Sie unter [Anwendung erstellen](#).
2. Wenn es sich bei Ihrer Anwendung um eine Mehrfachwährungsanwendung handelt, können Sie mit dem Dimensionseditor Dimensionselemente für die einzelnen Berichtswährungen hinzufügen. Informationen hierzu finden Sie unter Informationen zum Bearbeiten von Dimensionen im vereinfachten Dimensionseditor. Verwenden Sie das Formular **Wechselkurse**, um die Wechselkurse zwischen der Hauptwährung und der jeweiligen Berichtswährung zu definieren.
3. Wenn Sie die Quotenplanung verwenden, aktivieren und konfigurieren Sie die Quotenplanung, und importieren Sie Metadaten:
 - [Quotenplanungsfunktionen aktivieren](#)
 - [Quotenplanung konfigurieren](#)
4. Wenn Sie die Funktion Erweiterte Umsatzprognose verwenden, aktivieren und konfigurieren Sie die Erweiterte Umsatzprognose, und importieren Sie Metadaten.

Hinweis:

Wenn Sie sowohl die Erweiterte Umsatzprognose als auch die Quotenplanung verwenden, aktivieren und konfigurieren Sie zuerst die Quotenplanung.

Wenn Sie die Integration zwischen Erweiterte Umsatzprognose und der Quotenplanung aktivieren möchten, wählen Sie im Abschnitt **Integrationen** auf der Seite **Aktivieren** für die Erweiterte Umsatzprognose die Option **Zielquote aus Quotenplanung** aus:

- [Erweiterte Umsatzprognose aktivieren](#)
 - [Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren](#)
 - [Metadaten und Daten von "Erweiterte Umsatzprognose" importieren](#)
5. Wenn Sie das Modul Key-Account-Planung verwenden, aktivieren und konfigurieren Sie das Modul Key-Account-Planung, und importieren Sie Metadaten.

Wenn Sie die Integration zwischen dem Modul Key-Account-Planung und der Quotenplanung aktivieren möchten, aktivieren Sie zunächst die Quotenplanung. Wenn Sie dann das Modul Key-Account-Planung aktivieren, wählen Sie im Abschnitt **Integration in** auf der Seite **Aktivieren** für das Modul Key-Account-Planung die Option **Quote für Ziele** aus.


- [Modul "Key-Account-Planung" aktivieren](#)
 - [Modul "Key-Account-Planung" konfigurieren](#)
 - [Metadaten und Daten aus dem Modul "Key-Account-Planung" importieren](#)
6. Aktualisieren Sie die Datenbank nach einer Konfiguration und jedes Mal, wenn Sie Konfigurationsänderungen vorgenommen oder Metadaten importiert haben:

Klicken Sie auf **Anwendung** , **Konfigurieren** . Wählen Sie dann im Menü **Aktionen** die Optionen **Datenbank aktualisieren**, **Erstellen**, **Datenbank aktualisieren** aus.

7. Importieren Sie Daten einschließlich Buchungen oder Erträge des Vorjahres. Informationen hierzu finden Sie unter [Daten importieren](#).

Informationen zum Importieren von Metadaten oder Daten aus Oracle Engagement Cloud finden Sie unter [In Oracle Engagement Cloud integrieren](#).

8. Führen Sie Regeln zum Verarbeiten von Daten aus. Klicken Sie auf der

Homepage auf **Regeln** , starten Sie die Regel, geben Sie die erforderlichen Optionen an, und klicken Sie auf **Starten**. Führen Sie diese Regeln jedes Mal aus, wenn Sie Daten importieren.

- Quotenplanung - Regel **Istwerte verarbeiten**. Geben Sie die historischen Jahre ein, für die Daten vorhanden sind, und wählen Sie das Szenario und die Version aus, in das/die die Daten geladen werden sollen. Weitere Informationen zu den Regeln der Quotenplanung finden Sie unter [Quotenplanungsregeln](#).
- Erweiterte Umsatzprognose - Regeln **Istwert vorbereiten** und **Prognosevorbereitung**. Weitere Informationen zu den Regeln von Erweiterte Umsatzprognose finden Sie unter [Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose](#).
- Key-Account-Planung - **Seeding für Basisplan ausführen**. Führen Sie diese Regel zu Beginn eines neuen Planungsprozesses als Methode zum Vorfüllen des Basisplans aus, nachdem Sie historische Daten geladen haben. Weitere Informationen zu den Regeln im Modul Key-Account-Planung finden Sie unter [Regeln im Modul "Key-Account-Planung"](#).

 **Tipp:**

- Um ausschließlich Regeln der Quotenplanung anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie in der Liste **Cube** die Option **OEP_QTP** aus.
- Um ausschließlich Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie in der Liste **Cube** die Option **OEP_GSP** aus.
- Um ausschließlich Regeln des Moduls Key-Account-Planung anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie aus der Liste **Cube** **OEP_KAP** oder **OEP_KREP** aus.


9. Führen Sie für das Modul Key-Account -Planung die Datenzuordnung aus, um Daten in den Reporting-Cube zu pushen. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Datenaustausch**, und klicken Sie auf die Registerkarte **Datenzuordnungen**. Klicken Sie im Menü **Aktionen** neben der Zuordnung von Key Accounts zu Reporting auf **Push-Aktion für Daten ausführen**.
10. Legen Sie Substitutionsvariablen für die Quotenplanung fest. Informationen hierzu finden Sie unter [Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festlegen](#).
11. Legen Sie die erforderlichen Benutzervariablen fest. Informationen hierzu finden Sie unter [Benutzervariablen festlegen](#).
12. Legen Sie Anwendungseinstellungen für Vorhersagen für die Erweiterte Umsatzprognose und das Modul Key-Account-Planung fest, um den Standort der Istwerte anzugeben. Informationen hierzu finden Sie unter [Welche Anwendungs- und Systemeinstellungen kann ich angeben?](#).
13. Erstellen Sie die erforderlichen Benutzer- und Gruppenaccounts, und erteilen Sie Berechtigungen. Informationen hierzu finden Sie unter [Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators](#).
14. Stellen Sie die Anwendung den Planern bereit. Klicken Sie auf der Homepage auf

Anwendung , **Einstellungen** . Ändern Sie unter **Systemeinstellungen** die Option **Anwendungsverwendung aktivieren für** in **Alle Benutzer**.

15. Verwenden Sie eine der folgenden Methoden, um das Framework zu konfigurieren und zu erweitern:
 - Dimensionen und Elemente verwalten. Informationen hierzu finden Sie unter [Informationen zum Bearbeiten von Dimensionen im vereinfachten Dimensionseditor](#).
 - Den Navigationsfluss an Ihre Geschäftsanforderungen anpassen. Beispiel: Sie können für verschiedene Rollen in Ihrer Organisation unterschiedliche Navigationsflüsse einrichten. Informationen hierzu finden Sie unter [Benutzerdefinierte Navigationsflüsse entwerfen](#).
 - Die vorhandenen Formulare, Dashboards oder Infolets ändern oder neue erstellen. Informationen hierzu finden Sie unter [Formulare verwalten, Dashboards entwerfen und Infolets entwerfen](#).
 - Richten Sie Vorhersagen zur automatischen Ausführung mit der automatischen Vorhersage ein. Informationen hierzu finden Sie unter [Einrichten von Vorhersagen zur automatischen Ausführung mit automatischer Vorhersage](#).

- Den Genehmigungsprozess durch Definition der Genehmigungseinheiten und der Hochstufungspfade zum Genehmigen von Plänen in Ihrer Organisation definieren, z.B. zum Genehmigen von Bottom-up-Plänen. Informationen hierzu finden Sie unter Genehmigungen verwalten.
- Aufgabenlisten erstellen, die Ihr Unternehmen durch den Quotenplanungsprozess führen. Informationen hierzu finden Sie unter Aufgabenlisten verwalten.
- Berichte entwerfen und damit arbeiten Informationen hierzu finden Sie unter:
 - [Mit Financial Reporting Web Studio für Oracle Enterprise Performance Management Cloud entwerfen](#)
 - [Mit Berichten für Oracle Enterprise Performance Management Cloud entwerfen](#)
- Groovy-Regeln zum Durchführen benutzerdefinierter Berechnungen definieren. Informationen zum Entwerfen von Groovy-Regeln finden Sie unter Groovy-Geschäftsregeln erstellen in der Dokumentation *Mit Calculation Manager für Oracle Enterprise Performance Management Cloud entwerfen* und [Oracle Enterprise Performance Management Cloud, Java-API-Referenz für Groovy-Regeln](#). Sie können benutzerdefinierte Berechnungen mit dem Groovy-Objektmodell schreiben. Um das Schreiben der Berechnungen zu vereinfachen, wurde die traditionelle Essbase-Berechnungssprache in Sales Planning deaktiviert.




Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Erstellen und Aktivieren von Anwendungen für die Quotenplanung erfahren.	 Anwendungen für die Quotenplanung erstellen und aktivieren
Mehr über das Konfigurieren der Quotenplanung erfahren.	 Quotenplanung konfigurieren
Mehr über das Erstellen von Anwendungen und das Aktivieren der Erweiterten Umsatzprognose erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und aktivieren
Mehr über das Erstellen von Anwendungen, das Aktivieren und Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud konfigurieren
Erfahren Sie, wie die Key-Account-Planung in Sales Planning konfiguriert wird. In diesem Tutorial lernen Sie, wie eine Sales Planning-Anwendung erstellt, die Quotenplanung aktiviert, die Key-Account-Planung konfiguriert und die Granularität der Zeitperiode festgelegt wird. Die Key-Account-Planung erweitert die Funktionen von Sales Planning, sodass Sie grundlegende Verkaufs- und Händlerpromotions für Key Accounts und Produkte auf der Basis von Prognosen, Was-wäre-wenn-Szenarios und gewünschten Ergebnissen modellieren und planen können.	 Key-Account-Planung in Oracle Sales Planning Cloud konfigurieren

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
<p>Erfahren Sie, welche Aufgaben Sie nach der Konfiguration der Key-Account-Planung in Sales Planning abschließen müssen. In diesem Tutorial lernen Sie, wie Werte für Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festgelegt, Metadaten hinzugefügt oder importiert, historische Daten importiert, Werte Benutzervariablen zugewiesen und Regeln für "Istwerte verarbeiten" und das Seeding von Basisplänen ausgeführt werden und wie eine Datenzuordnung ausgeführt wird, um Daten in den Reporting-Cube zu pushen.</p> <p>Mehr über das Einrichten von Benutzern und Gruppen erfahren.</p>	<p> Aufgaben nach Abschluss der Konfiguration für Key-Account-Planung in Oracle Sales Planning Cloud durchführen</p> <p> Benutzer und Gruppen für Oracle Sales Planning Cloud einrichten</p>
<p>Mehr über das Einrichten von Rollen und Berechtigungen erfahren.</p>	<p> Rollen und Berechtigungen in Oracle Sales Planning Cloud einrichten</p>
<p>Erfahren Sie, wie Sie URLs aus Sales Planning exportieren können, um Artefakte in andere Systeme, z.B. ERP Cloud Financials, einzubetten. Mit direkten Links können Sie die meisten Artefakte von Geschäftsprozessen zusammen mit Ihren weiteren Quellsystemseiten darstellen und dadurch Ihre Prozesse mit funktional angepassten Formularen, Rastern, Berichten und Dashboards für eine nahtlose systemübergreifende Navigation erweitern.</p>	<p> Überblick: Inhalt mit direkten Links einbetten</p>

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
<p>Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Quotenplanung in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.</p>	<p> Quotenplanung in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial</p>
<p>Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.</p>	<p> Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial</p>
<p>Mehr über das Verwalten der Sicherheit in der Zugriffskontrolle und das Einrichten von Zugriffsberechtigungen in Sales Planning erfahren.</p>	<p> Sicherheit in Sales Planning einrichten - Tutorial</p>

Ihr Ziel

Mehr über das Definieren und Ausführen dateibasierter Datenintegrationen in Sales Planning erfahren.

Erfahren, wie Sie Navigationsflüsse in Sales Planning anpassen können. Erfahren, wie Sie die Cluster und Karten auf der Benutzeroberfläche ändern und steuern können, wie verschiedene Rollen oder Gruppen mit dem Geschäftsprozess interagieren.

Erfahren, wie Sie Formulare erstellen, mit denen Planer Daten erfassen sowie Prüfungen, Analysen und Reporting durchführen können. Mehr über Formularelemente, Zugriffsberechtigungen und Best Practices für Entwurfsaspekte erfahren.

Zugehöriges Tutorial

 [Daten mit der Komponente "Datenintegration" in Sales Planning laden - Tutorial](#)

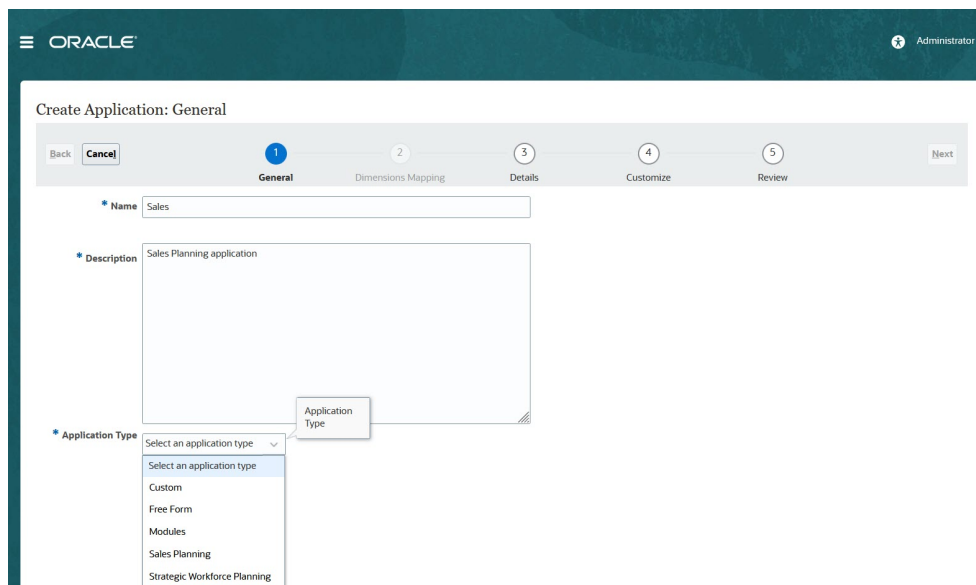
 [Navigationsflüsse in Sales Planning entwerfen](#)

 [Formulare in Sales Planning entwerfen](#)

Anwendung erstellen

Erstellen Sie zu Beginn eine Sales Planning-Anwendung.

1. Klicken Sie auf der Landingpage unter **Planning** auf **Auswählen**, um die verfügbaren Optionen zum Erstellen einer Planning-Anwendung aufzurufen. Klicken Sie unter **Neue Anwendung erstellen** auf **START**. Geben Sie einen Anwendungsnamen und eine Beschreibung ein. Wählen Sie für **Anwendungstyp** die Option **Sales Planning** aus, und klicken Sie auf **Weiter**.



Wenn Sie die Legacy-SKU von System Oracle Sales Planning Cloud verwenden, melden Sie sich an, und wählen Sie unter **Sales** die Option **Startaus**. Geben Sie einen Anwendungsnamen und eine Beschreibung ein, und klicken Sie auf **Weiter**.

2. Geben Sie die folgenden Informationen an.

- **Start- und Endjahr** - Jahre, die in die Anwendung eingeschlossen werden sollen. Stellen Sie sicher, dass das Jahr mit den historischen Istwerten, die für Planung und Analyse erforderlich sind, eingeschlossen ist. Beispiel: Wählen Sie für eine Anwendung, die 2019 beginnt, 2018 als Startjahr aus, sodass die neuesten Istwerte für die Zielfestlegung anhand des Wachstumsprozentsatzes im Jahresvergleich und zu Reportingzwecken zur Verfügung stehen.
- **Erster Monat des Geschäftsjahres** - Monat, in dem das Geschäftsjahr beginnt.
- **Wochenaufteilung** - Legt das Muster für die Monatsaufteilung fest, die auf der Anzahl der Geschäftswochen in einem Monat basiert.

Von dieser Auswahl hängt ab, wie Daten in Übersichtszeitperioden innerhalb der Basiszeitperiode aufgeteilt werden. Wenn ein Benutzer Daten in Übersichtszeitperioden, wie z.B. Quartale, eingibt, wird der Wert auf die Basiszeitperioden in der Übersichtszeitperiode aufgeteilt.

Wenn Sie ein anderes Wochenaufteilungsmuster als **Gleichmäßig** auswählen, behandelt die Anwendung Quartalswerte so, als wären sie in 13 Wochen unterteilt, und teilt die Wochen entsprechend dem ausgewählten Muster auf. Wird also z.B. **5-4-4** ausgewählt, hat der erste Monat im Quartal fünf Wochen, und die beiden letzten Monate im Quartal haben vier Wochen.

- **Taskflowtyp** - Wählen Sie einen **Taskflowtyp** für die Anwendung aus:
 - **Aufgabenliste**: Aufgabenlisten sind eine klassische Funktion, die Benutzer durch den Planungsprozess führt, indem sie Aufgaben, Anweisungen und Enddaten auflistet.
Weitere Informationen zu Aufgabenlisten finden Sie unter Aufgabenlisten verwalten in der Dokumentation *Planning verwalten*.
 - **EPM Task Manager**: Dies ist die Standardoption für neue Anwendungen. Task Manager bietet eine zentralisierte Überwachung aller Aufgaben sowie ein anzeigbares, automatisiertes und wiederholbares Datensatzsystem für das Ausführen einer Anwendung.
Weitere Informationen zu EPM Task Manager finden Sie unter Aufgaben mit Task Manager verwalten in der Dokumentation *Planning verwalten*.

 **Hinweis:**

Es erfolgt keine Migration von vorhandenen Aufgabenlisten zu EPM Task Manager. Wenn Sie weiterhin klassische Aufgabenlisten verwenden möchten, wählen Sie während der Anwendungserstellung die Option **Aufgabenliste** aus.

- **Hauptwährung** - Bei einer Mehrfachwährungsanwendung handelt es sich hierbei um die Standardberichtswährung und die Währung, für die Wechselkurse geladen werden.
- **Mehrfachwährung** - Die Unterstützung von Mehrfachwährungen wird durch die Currency-Dimension bereitgestellt. Dadurch wird das Reporting in verschiedenen Währungen ermöglicht.
- **Name des Reporting-Cubes** - Sales Planning liefert einen Reporting-Cube mit dem Namen **SALESREP**. Sie können die Dimensionalität des Cubes entsprechend Ihren Reportinganforderungen konfigurieren.

3. Klicken Sie auf **Weiter**, prüfen Sie die Auswahl, und klicken Sie auf **Erstellen**.
4. Klicken Sie auf **Konfigurieren**, um die Anwendung zu aktivieren und zu konfigurieren. Informationen hierzu finden Sie unter:
 - [Quotenplanung konfigurieren](#)
 - [Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren](#)
 - [Modul "Key-Account-Planung" konfigurieren](#)

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Erstellen von Anwendungen für die Quotenplanung erfahren.	 Anwendungen für die Quotenplanung erstellen und aktivieren
Mehr über das Erstellen von Anwendungen für die Erweiterte Umsatzprognose erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und aktivieren

Informationen zu Sales Planning-Anwendungen

Beim Erstellen einer Sales Planning-Anwendung werden die folgenden Cubes erstellt:

- **SalesRep** - Reporting-Cube (ASO)
- Wenn die Quotenplanung aktiviert ist: **OEP_QTP** - Planning-Eingabe-Cube für Dateneingabe (BSO)
- Wenn Erweiterte Umsatzprognose aktiviert ist:
 - **OEP_GSP** - Planning-Eingabe-Cube für Dateneingabe (BSO). In diesem Cube wird die gesamte Planung auf Blattebene durchgeführt.
 - **OEP_GREP** - Reporting-Cube (ASO). Mit diesem Out-of-the-box-Reporting-Cube können sofortige Aggregationen und Reportings durchgeführt werden. Wenn Sie Daten in einem Formular speichern, werden die Daten zur schnellen Aggregation aus **OEP_GSP** in **OEP_GREP** gepusht.
- Wenn Sie das Modul Key-Account -Planung aktiviert haben:
 - **OEP_GSP** - Planning-Eingabe-Cube für Dateneingabe (BSO)
 - **OEP_KREP** - Reporting-Cube (ASO)

Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes aktivieren

Hybride BSO-Cubes unterstützen neben BSO-Funktionen einige Aggregate Storage Option-(ASO-)Funktionen. Hybrid-Cubes bieten viele Vorteile, einschließlich kleinerer Datenbank- und Anwendungsgröße, besserer Cube-Aktualisierungsperformance, schnellerem Import und Export von Daten, verbesserter Performance von Geschäftsregeln und schnellerer täglicher Wartung des Geschäftsprozesses.

Ab Release 21.04 unterstützt Sales Planning Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes. In allen neuen Anwendungen, die Sie erstellen, ist der Hybridmodus automatisch aktiviert.

Wenn Sie Ihre Anwendung vor Release 21.04 erstellt haben oder eine neue Anwendung mit einem Release erstellen, das vor Release 21.04 bereitgestellt wurde, können Sie den Hybridmodus aktivieren, um Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes zu unterstützen, falls er noch nicht aktiviert ist.



Note:

Das Modul Key-Account-Planung erfordert, dass der Hybridmodus aktiviert ist.

Voraussetzung: Ändern Sie in der Quotenplanung für jedes übergeordnete Element einer dünn besetzten Dimension, das auf **Dynamische Berechnung** festgelegt ist, die Einstellung in **Speichern**.

So aktivieren Sie Hybrid-Cubes für vorhandene Anwendungen:

1. Wählen Sie auf der Homepage die Optionen **Anwendung, Überblick** aus.
2. Wählen Sie unter **Aktionen** die Option **Hybridmodus aktivieren** aus.

Hinweise zum Hybridmodus:

- Wenn Ihr Abonnement nicht für die Verwendung des hybridfähigen Essbase bereitgestellt wurde, wird Ihnen die Option **Hybridmodus aktivieren** nicht angezeigt. Sie müssen zunächst ein Upgrade von Essbase ausführen und dann den Hybridmodus aktivieren. Das Upgrade der Essbase-Version ist ein Selfservicevorgang, bei dem der EPM Automate-Befehl `recreate` verwendet wird.

Informationen zum Upgraden von Essbase finden Sie unter Neu erstellen.

- Wenn Sie den Hybridmodus aktivieren, wenn das übergeordnete Element einer dünn besetzten Dimension in der Quotenplanung auf **Dynamische Berechnung** gesetzt ist, wird eine Validierungsfehlermeldung angezeigt.
- Nachdem Sie den Hybridmodus aktiviert haben, können Sie das übergeordnete Element einer dünn besetzten Dimension in der **Quotenplanung** nicht auf Dynamische Berechnung setzen.

Weitere Informationen finden Sie unter:

- [Informationen zu Essbase in EPM Cloud](#) in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*
- [recreate](#) in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten*



Note:

Da Sales Planning Hybrid-Cubes unterstützt, wenn der Hybridmodus aktiviert ist, können Sie Vorhersagen so einrichten, dass sie automatisch mit der automatischen Vorhersage ausgeführt werden. Weitere Informationen finden Sie unter Einrichten von Vorhersagen zur automatischen Ausführung mit automatischer Vorhersage.

4

Quotenplanung konfigurieren

Siehe auch:

- [Quotenplanungsfunktionen aktivieren](#)
Bevor Benutzer mit der Planung beginnen können, müssen Sie Funktionen für die Quotenplanung aktivieren.
- [Quotenplanung konfigurieren](#)
Führen Sie diese Schritte aus, nachdem Sie die Funktionen der Quotenplanung aktiviert haben, um Metadaten zu importieren, zusätzliche Kennzahlen hinzuzufügen oder zu importieren und Funktionen zu konfigurieren.
- [Aufgaben nach der Konfiguration](#)
Führen Sie nach dem Konfigurieren der Quotenplanung diese Aufgaben aus.
- [Quotenplanungsregeln](#)
Prüfen Sie die Regeln, die zum Berechnen der Werte in der Quotenplanung verwendet werden.



Funktionen der Quotenplanung aktivieren

Bevor Benutzer mit der Planung beginnen können, müssen Sie Funktionen für die Quotenplanung aktivieren.

Dimensionen, Formulare und Kennzahlen werden basierend auf Ihrer Auswahl erstellt.

Hinweis:

- Definieren Sie alle optionalen und Custom-Dimensionen, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren. Dadurch wird das Geschäftsmodell Quotenplanung erstellt. Da Sie später keine zusätzlichen Dimensionen hinzufügen können, sollten Sie die für Ihr Unternehmen erforderlichen Dimensionen sorgfältig prüfen. Beachten Sie, dass Sie Reporting-(Attribute-)Dimensionen später mit dem Dimensionseditor hinzufügen können.
- Sie können Funktionen später nicht mehr deaktivieren.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** die Option **Quotenplanung** aus.
3. Klicken Sie auf der Seite "Konfigurieren" auf **Funktionen aktivieren**.
4. Wählen Sie die Funktionen aus, die aktiviert werden sollen, und klicken Sie auf **Aktivieren**.

Sie können später zwar weitere Funktionen aktivieren, Oracle empfiehlt jedoch, nur die Funktionen zu aktivieren, die Planer aktuell benötigen.

Tabelle 4-1 Funktionen der Quotenplanung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Planungsmodell	<p>Aktivieren Sie die Quotenplanung nach Gebiet oder Ressource, und fügen Sie Custom-Dimensionen hinzu.</p> <p>Wählen Sie den Typ der Hierarchie für die Quotenplanung aus. Sie können nach Gebiet oder nach Ressource planen. Die unterste Ebene in jeder Hierarchie für ein Gebiet oder eine Ressource wird oft einem Vertriebsmitarbeiter zugeordnet, aber Sie können Gebiete oder Ressourcen basierend auf Ihrer Verkaufsorganisationshierarchie erstellen.</p> <p>Aktivieren Sie optional diese zusätzlichen, häufig verwendeten Dimensionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accounts (Kunden) • Product (wichtige Produktfamilien) • Geography (eine Reporting-Dimension, konfiguriert als Attribut von Gebiet) <p>Diese Custom-Kerndimensionen verfügen über vordefinierte Funktionen und zugeordnete Artefakte.</p> <p>Bei der ersten Aktivierung der Quotenplanung müssen Sie Custom-Dimensionen hinzufügen.</p> <p>Unter "Dimensionen zuordnen/ umbenennen" können Sie zusätzliche Custom-Dimensionen hinzufügen.</p>
Maßeinheit	<p>Wählen Sie aus, ob Sie nach Betrag (z.B. Währung) oder Einheiten (z.B. Volumen) planen möchten.</p>

Tabelle 4-1 (Fortsetzung) Funktionen der Quotenplanung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Hauptfunktionen	<p>Aktivieren Sie zusätzliche Funktionen zum Festlegen, Analysieren und Optimieren von Zielquoten.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überlagerungsziele - Verwenden Sie diese Option, um die Quotenplanung für ein spezialisiertes Team durchzuführen. Diese Teams haben oft eine separate Quote zu erreichen. • Saisonalität - Standardmäßig werden die Quotenziele auf Basis historischer Trends oder Daten verteilt. Verwenden Sie die Saisonalität, um die Jahresgesamtlage pro Monat entsprechend der Saisonalität Ihres Geschäfts anzupassen. • Auffüllung - Nachdem Sie ein Ziel festgelegt haben, verwenden Sie die Auffüllung, um eine globale Anpassung vorzunehmen, indem Sie die Ziele um einen Prozentsatz erhöhen oder verringern. • Was-wäre-wenn-Szenarios - Verwenden Sie diese Option, um Worst Case-, Best Case- und konservative Szenarios zu bewerten.

Tabelle 4-1 (Fortsetzung) Funktionen der Quotenplanung aktivieren


Aktivieren	Beschreibung
Planungsmethode	<p data-bbox="878 331 1341 390">Wählen Sie den Typ der Quotenplanung aus, der aktiviert werden soll.</p> <ul data-bbox="878 401 1385 1325" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="878 401 1385 600">• Top-down - Legen Sie die Zielquote von der höchsten Hierarchieebene aus nach unten auf die einzelnen Ebenen der Dimensionshierarchie über die gesamte Hierarchie um. Verwenden Sie diese Methode, wenn die Zieleinstellung zentralisiert ist. <li data-bbox="878 604 1385 1031">• Wasserfall - Legen Sie die Zielquote von der höchsten Hierarchieebene aus Schritt für Schritt nach unten auf die einzelnen Ebenen der Dimensionshierarchie um. Die Zielquote wird auf jeder Hierarchieebene geprüft und angepasst, bevor sie nach unten auf die nächste Ebene gepusht wird. Verwenden Sie diese Methode, wenn die Zieleinstellung stärker dezentralisiert ist und Eingaben von leitenden Vertriebsmitarbeitern auf regionaler Ebene und Geschäftsbereichsebene stammen. <li data-bbox="878 1035 1385 1325">• Bottom-up - Ein kollaborativer Ansatz zusätzlich zur Top-down-Planung. Nachdem die Top-down-Umlage abgeschlossen ist, werden auf jeder Hierarchieebene (beginnend mit der niedrigsten Ebene) die zugehörigen Zielquoten geprüft, die zugehörigen Quotenverpflichtungen eingegeben und nach oben in die nächste Hierarchieebene gepusht.
Predictive Planning	<p data-bbox="878 1335 1385 1419">Aktivieren Sie die Funktion zum Vorhersagen zukünftiger Zielquotenwerte auf Basis des historischen Ertrags.</p> <p data-bbox="878 1423 1385 1570">Wenn Sie über historische Ertragsdaten nach Gebiet oder Produkt verfügen, können Sie eine statistische Analyse der Daten durchführen, um künftige Ergebnisse vorherzusagen.</p>

Tabelle 4-1 (Fortsetzung) Funktionen der Quotenplanung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Dimensionen zuordnen/umbenennen	<ul style="list-style-type: none"> Fügen Sie Ihrer Anwendung Custom-Dimensionen hinzu. Sie können bis zu drei zusätzliche Custom-Dimensionen hinzufügen. Standardnamen sind Zusatz 1, Zusatz 2 und Zusatz 3. Sie können diese jedoch bei Bedarf umbenennen, z.B. in Vertriebskanal, oder was auch immer für Ihre Geschäftsanforderungen erforderlich ist. Ordnen Sie vorhandenen Dimensionen Custom-Dimensionen zu. Benennen Sie Basisdimensionen um. <p>Sie müssen alle Custom-Dimensionen zuordnen, umbenennen und aktivieren, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren.</p> <p>Sie können keine Measures-, Territory- oder Resource-Dimensionen umbenennen.</p>


Die Artefakte Quotenplanung, einschließlich Dimensionen, Formularen und Kennzahlen, werden aufgefüllt.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Aktivieren von Funktionen der Quotenplanung erfahren.	 Anwendungen für die Quotenplanung erstellen und aktivieren

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Quotenplanung in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.	 Quotenplanung in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial

Quotenplanung konfigurieren

Führen Sie diese Schritte aus, nachdem Sie die Funktionen der Quotenplanung aktiviert haben, um Metadaten zu importieren, zusätzliche Kennzahlen hinzuzufügen oder zu importieren und Funktionen zu konfigurieren.



1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** die Option **Quotenplanung** aus.
3. Führen Sie alle erforderlichen Aufgaben für den Import von Metadaten, die Konfiguration der Quotenplanung und das Hinzufügen oder Importieren zusätzlicher Kennzahlen aus. Führen Sie die optionalen Aufgaben aus, die für Ihr Unternehmen erforderlich sind.
4. Aktualisieren Sie die Datenbank nach einer Konfiguration und jedes Mal, wenn Sie Änderungen an der Konfiguration vorgenommen oder Metadaten importiert haben. Wählen Sie auf der Seite **Konfigurieren** im Menü **Aktionen** die Option **Datenbank aktualisieren** aus. Klicken Sie auf **Erstellen, Datenbank aktualisieren**.
5. Importieren Sie Ihre Geschäftsdaten, um die Anwendung aufzufüllen, und führen Sie die Regel **Istwerte verarbeiten** aus. Weitere Informationen finden Sie unter [Daten importieren](#).

Tabelle 4-2 Quotenplanung konfigurieren

Konfigurieren	Beschreibung
Accounts, Produkt, Geografie	Importieren Sie die Dimensionselemente (Stammdaten) und die Hierarchie, die die Accounts oder Kunden, Produkte oder Geografie Ihres Unternehmens repräsentieren. Erstellen Sie für die Accounts-Dimension eine Hierarchie mit logischen übergeordneten Elementen anstelle einer flachen Struktur.
<Custom-Dimension>	Importieren Sie die Dimensionselemente (Stammdaten) und die Hierarchie, um die <customName>-Dimension aufzufüllen. Wird verwendet, wenn die <customName>-Dimension aktiviert ist.
Gebiet	Importieren Sie die Dimensionselemente (Stammdaten) und die Hierarchie, die die Verkaufsgebiete Ihres Unternehmens repräsentieren.
Ressource	Importieren Sie die Dimensionselemente (Stammdaten) und die Hierarchie, die die Ressourcen Ihres Unternehmens repräsentieren. Wenn Sie mit Oracle Engagement Cloud Incentive Compensation integrieren, verwenden Sie numerische IDs für Elemente der Resource-Dimension.

Tabelle 4-2 (Fortsetzung) Quotenplanung konfigurieren

Konfigurieren	Beschreibung
Überschreibungen für umgelegte Zielquote erlauben	<p>Geben Sie an, ob es zulässig ist, dass Benutzer das gesamte umgelegte Ziel während der Top-down-Planung überschreiben.</p> <p>Wählen Sie Ja aus, damit Benutzer Werte anpassen können, die zulassen, dass die Summe den umgelegten Quotenbetrag über- oder unterschreitet. Wählen Sie Nein aus, damit Benutzer Werte nicht anpassen können, die zulassen, dass die Summe den umgelegten Quotenbetrag über- oder unterschreitet.</p> <p>Diese Aufgabe muss nach dem Festlegen von Benutzervariablen ausgeführt werden. Weitere Informationen finden Sie unter Benutzervariablen festlegen.</p>
Saisonalität	<p>Verwenden Sie diese Option, wenn Sie "Saisonalität" aktiviert haben.</p> <p>Geben Sie Standardprozentsätze für jeden Monat an, um die Saisonalität Ihres Unternehmens anzugeben. Sie können diese Werte später auf Gebiets- oder Ressourcenebene anpassen.</p> <p>Diese Aufgabe muss nach dem Festlegen von Benutzervariablen ausgeführt werden. Informationen hierzu finden Sie unter Benutzervariablen festlegen.</p>
Bottom-up-Quotenkennzahlen	<p>Fügen Sie zusätzliche Bottom-up-Quotenkennzahlen hinzu, oder importieren Sie sie. Falls in Ihrem Geschäftsprozess erforderlich, müssen Sie möglicherweise Logik oder Berechnungen für benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen.</p> <p>Informationen hierzu finden Sie unter Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen.</p>
Kennzahlen für Überlagerungsquoten	<p>Fügen Sie zusätzliche Kennzahlen für Überlagerungsquoten hinzu, oder importieren Sie sie. Falls in Ihrem Geschäftsprozess erforderlich, müssen Sie möglicherweise Logik oder Berechnungen für benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen.</p> <p>Informationen hierzu finden Sie unter Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen.</p>

Tabelle 4-2 (Fortsetzung) Quotenplanung konfigurieren

Konfigurieren	Beschreibung
Quotenkennzahlen	Fügen Sie zusätzliche Quotenkennzahlen hinzu, die für alle Typen der Quotenplanung gelten, oder importieren Sie sie. Falls in Ihrem Geschäftsprozess erforderlich, müssen Sie möglicherweise Logik oder Berechnungen für benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen. Weitere Informationen finden Sie unter Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen .
Top-down-Quotenkennzahlen	Fügen Sie zusätzliche Top-down-Quotenkennzahlen hinzu, oder importieren Sie sie. Falls in Ihrem Geschäftsprozess erforderlich, müssen Sie möglicherweise Logik oder Berechnungen für benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen. Informationen hierzu finden Sie unter Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen .

 **Hinweis:**


Oracle empfiehlt, für den Import von Metadaten die Option **Konfigurieren** zu verwenden. So wird sichergestellt, dass Metadaten richtig geladen werden und für die bereitgestellten Regeln und Formulare verwendet werden können. Wenn Sie zum Laden von Metadaten den Dimensionseditor verwenden möchten, muss die primäre Hierarchie für eine Dimension dem Element **Alle** für die Dimension zugeordnet werden. Sie können alternative Hierarchien auch unter dem Root-Element hinzufügen, das Element muss jedoch ein *übergeordnetes* Element oder ein Element vom Typ "Rollup" sein. Für das Rollup oder die Aggregation von übergeordneten Elementen und Elementen darf nicht das Root-Element einer Dimension festgelegt werden, da das Root-Element auf keinem Formular, in keinem Dashboard und in keinem Bericht angezeigt werden kann.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Konfigurieren der Quotenplanung erfahren.	 Quotenplanung konfigurieren

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Quotenplanung in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.	 Quotenplanung in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial

Benutzerdefinierte Kennzahlen hinzufügen

Führen Sie je nach Anzahl der benutzerdefinierten Kennzahlen, die Sie hinzufügen müssen, eine dieser Aufgaben aus:

- Kleine Anzahl - Sie können sie direkt auf der Seite **Konfigurieren** hinzufügen.
- Große Anzahl - Importieren Sie die Elemente wie folgt:
 - Exportieren Sie das vorhandene Set.
 - Ändern Sie die exportierte Tabelle, um Zeilen und Daten für die benutzerdefinierten Kennzahlen hinzuzufügen.
 - Importieren Sie die Tabelle.

Mit diesem Export- und Importprozess werden der Entwurf und die Verwaltung der Anwendung beschleunigt. Sie können diesen Prozess bei Bedarf jederzeit wiederholen, wenn sich Anforderungen ändern.

So fügen Sie Kennzahlen hinzu:


1. Wählen Sie die Konfigurationsaufgabe aus.
2. Führen Sie eine der folgenden Aufgaben aus:
 - Um eine Kennzahl hinzuzufügen, wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Hinzufügen** aus. Geben Sie anschließend Details in die neue Zeile ein.
 - Um eine Gruppe von Kennzahlen zu ändern oder um viele neue Kennzahlen hinzuzufügen, exportieren Sie das Set der vordefinierten Kennzahlen (wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Exportieren** aus), und ändern Sie die Exportdatei in Excel. Sie können vordefinierte Kennzahlen bearbeiten, Kennzahlen kopieren und ändern, um neue Kennzahlen zu erstellen, oder neue Kennzahlen hinzufügen. Importieren Sie anschließend die geänderte Datei (wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Importieren** aus).
 - Um alle Kennzahlen zu exportieren oder zu importieren, verwenden Sie die Optionen **Batchexport** oder **Batchimport**.

 **Hinweis:**

- Geben Sie eindeutige Elementnamen und Aliasnamen für benutzerdefinierte Elemente an, damit sie nicht zu einem Konflikt mit bereitgestellten Elementen führen.
- Wenn Sie eine Kennzahl löschen müssen, prüfen Sie, ob die Formeln der anderen Kennzahlen in dieser Gruppe die zu entfernende Kennzahl referenzieren. Wenn dies der Fall ist, müssen Sie die Logik dieser Treiber entsprechend aktualisieren.
- Sie können die bereitgestellten Kennzahlen nicht bearbeiten oder löschen.

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Erfahren, wie Sie den Planungsprozess in Ihrer Organisation verbessern können, indem Sie Kennzahlen hinzufügen. Erfahren, wie Sie benutzerdefinierte Kennzahlen in der Dimensionshierarchie hinzufügen und diese dann in Dashboards aufnehmen können.	 Kennzahlen im Sales Planning hinzufügen

Aufgaben nach der Konfiguration

Führen Sie nach dem Konfigurieren der Quotenplanung diese Aufgaben aus.

- Aktualisieren Sie den Cube nach der Konfiguration und nach jedem Import von Metadaten.
- Importieren Sie Daten, einschließlich der Buchungen/Erträge des Vorjahres, und führen Sie die Regel **Istwerte verarbeiten** für die Quotenplanung aus. Informationen hierzu finden Sie unter [Daten importieren](#).
- Legen Sie Substitutionsvariablen fest. Informationen hierzu finden Sie unter [Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festlegen](#).
- Legen Sie Benutzervariablen fest. Weitere Informationen finden Sie unter [Benutzervariablen festlegen](#).

Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festlegen

Legen Sie die Substitutionsvariablen für die Quotenplanung für das aktuelle Planungsjahr, für das Sie Ziele festlegen, und für das unmittelbar vorhergehende Planungsjahr fest.

Dieser Schritt bezieht sich nur auf die Quotenplanung.



1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Extras**, **Variablen**. Klicken Sie anschließend auf die Registerkarte **Substitutionsvariablen**.
2. Wählen Sie Elemente für **OEP_CurYr** und **OEP_PriorYr** aus. Legen Sie optional die anderen Substitutionsvariablen fest, wenn Sie etwas anderes als die Standardwerte verwenden möchten.

Benutzervariablen festlegen

Jeder Planer muss die in diesem Thema beschriebenen Benutzervariablen festlegen.

Benutzervariablen definieren den Kontext für Formulare und Dashboards.



1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Extras**, **Benutzervoreinstellungen**



In der Registerkarte **Benutzervariablen** sind die Benutzervariablen aufgeführt, die der Administrator für die einzelnen Dimensionen eingerichtet hat. Unter **Element** sind die derzeit ausgewählten Elemente für die einzelnen Variablen aufgeführt.

2. Wenn Sie die Quotenplanung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
 - Konten - Wählen Sie Ihr Konto aus.
 - Überlagerungsgebiet - Wird typischerweise für das Überlagerungsgebiet verwendet.
 - Produkt - Wählen Sie Ihr Produkt aus.
 - Gebiet für Vertriebsmitarbeiter - Wird in der Regel für Vertriebsmitarbeiter zur Verwendung in der Bottom-up-Planung verwendet.
 - Szenario - Wählen Sie Ihr Szenario aus.
 - Gebiet - Wird typischerweise für den Hauptprozess von Vertriebsleitern und Vertriebsvizepräsidenten verwendet.
3. Wenn Sie die Erweiterte Umsatzprognose aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
 - Währung - Wählen Sie Ihre Eingabewährung aus.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Granularität für Ihre Prognose, Ihr Reporting und Ihre Analyse aus. Wählen Sie **Wochenplan** aus, um die Prognose auf Wochenebene durchzuführen. Wählen Sie **Jahr gesamt** aus, um die Prognose auf Monatebene durchzuführen.
 - Prognoseszenario - Wählen Sie je nach den aktivierten Funktionen und danach, wie die Prognose durchgeführt werden soll die Optionen **Prognose** oder **Rollierende Prognose** aus.
 - Berichtswährung - Wählen Sie Ihre Berichtswährung aus.
 - Prognoseversion - Wählen Sie **Bottom-up-Bearbeitung** aus, wenn Sie eine Prognose mit Details erstellen.

- Jahre - Wählen Sie üblicherweise das aktuelle Jahr aus. Die meisten Formulare verwenden die für **OEP_CurYr** (aktuelles Jahr) festgelegte Substitutionsvariable. Sie können jedoch ein anderes Jahr auswählen, z.B. um zukünftige Jahre anzuzeigen.
 - Kontensegmente - Wählen Sie das Kontensegment für die detaillierte Analyse aus.
 - Produktfamilie - Wählen Sie das für die detaillierte Produktanalyse zu verwendende Produkt aus.
 - Gebiet oder Ressource - Wählen Sie das Gebiet oder die Ressource für den Schwerpunktbereich aus.
 - Treiber - Wählen Sie je nachdem, was in Ihrer Anwendung eingerichtet ist, z.B. Einheiten oder durchschnittlicher Verkaufspreis, die Kennzahl (oder das übergeordnete Element einer Gruppe von Kennzahlen) zum Ausführen einer Analyse aus. Wenn die Product-Dimension aktiviert ist, wählen Sie **OGS_Product Measure** aus.
4. Wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
- Kontensegmente - Wählen Sie das Kundensegment oder den Key Account aus, das bzw. der als Standard verwendet werden soll.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Periode aus, die Sie für die Daten anzeigen möchten.
 - Produktfamilie - Wählen Sie die Standardproduktgruppe aus, für die Sie planen möchten.
 - Berichtswährung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Gebiet - Wählen Sie Ihr Gebiet für die Planung aus (dies kann z.B. Ihre Region oder Ihre Vertriebsorganisation sein).
 - Jahre - Wählen Sie das Jahr aus, das standardmäßig angezeigt werden soll.
 - Währung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Aktuelle Promotion - Wählen Sie die Standardpromotion aus, die Sie anzeigen möchten.
 - Key-Account-Szenario - Wählen Sie das Plan- oder Prognoseszenario aus, das Sie planen möchten.
 - Key-Account-Version - Wählen Sie die Version aus, die Sie planen möchten.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Regeln für die Quotenplanung

Prüfen Sie die Regeln, die zum Berechnen der Werte in der Quotenplanung verwendet werden.



Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln**.

 **Tipp:**

Um ausschließlich Regeln der Quotenplanung anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie aus der Liste **Cube OEP_QTP** aus.

Viele dieser Regeln sind Formularen zugeordnet, entweder aus dem Aktionsmenü oder auf **Beim Speichern ausführen** gesetzt. Die Planer führen diese Regeln im Rahmen des Planungsprozesses aus.

Tabelle 4-3 Quotenplanungsregeln

Regel
Account hinzufügen (Bottom-up)
Produkt hinzufügen (Bottom-up)
Aggregation anpassen (Bottom-up)
Saisonalität anwenden
Top-down-Saisonalität anwenden
Wasserfallsaisonalität anwenden
Bottom-up-Aggregation
Bottom-up-Aggregation nach Account
Bottom-up-Umlage
Bottom-up-Saisonalität
Was-wäre-wenn-Szenarios für Bottom-up-Vorgang löschen
Was-wäre-wenn-Szenarios löschen
Was-wäre-wenn-Szenario für Bottom-up-Vorgang kopieren
Was-wäre-wenn-Szenarios für Daten kopieren
Was-wäre-wenn-Szenarios kopieren
Globale Saisonalität
Überlagerungssaisonalität
Vorhersagbare Aggregation
Istwerte verarbeiten
Quotenaggregation
Seeding von Was-wäre-wenn-Szenarios für Bottom-up-Vorgang
Seeding von Was-wäre-wenn-Szenarios
Überlagerungsziel festlegen
Vorhergesagte Werte als Ziel festlegen
Ziel festlegen
Ziel nach Produkt festlegen
Top-down-Anpassung
Top-down-Umlage
Top-down-Auffüllung
Anpassung validieren
Anpassung nach Dimension validieren
OQP_ValidateSeasonality
Saisonalität validieren
Wasserfallanpassung
Wasserfallumlage

5

Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren

Siehe auch:

- [Erweiterte Umsatzprognose aktivieren](#)
Bevor Benutzer mit dem Planen starten können, müssen Sie die Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktivieren.
- [Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren](#)
Führen Sie diese Schritte aus, nachdem Sie die Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktiviert haben, um Funktionen zu konfigurieren.
- [Aufgaben nach der Konfiguration](#)
Führen Sie nach der Konfiguration von Erweiterte Umsatzprognose die folgenden Aufgaben aus.
- [Quotenplanung und "Erweiterte Umsatzprognose" integrieren](#)
Sie können die Zielquote aus der Quotenplanung in die Erweiterte Umsatzprognose pushen.
- [Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose](#)
Prüfen Sie die zum Berechnen von Werten verwendeten Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose.

Erweiterte Umsatzprognose aktivieren

Bevor Benutzer mit dem Planen starten können, müssen Sie die Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktivieren.

Dimensionen, Formulare und Kennzahlen werden basierend auf Ihrer Auswahl erstellt.

Hinweis:

- Wenn Sie auch die Quotenplanung verwenden möchten, aktivieren und konfigurieren Sie zunächst die Quotenplanung.
- Definieren Sie alle optionalen und Custom-Dimensionen, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren. Dadurch wird das Geschäftsmodell Erweiterte Umsatzprognose erstellt. Da Sie später keine zusätzlichen Dimensionen hinzufügen können, sollten Sie die für Ihr Unternehmen erforderlichen Dimensionen sorgfältig prüfen. Beachten Sie, dass Sie Reporting-(Attribute-)Dimensionen später mit dem Dimensionseditor hinzufügen können.
- Sie können Funktionen später nicht mehr deaktivieren.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .

2. Klicken Sie in der Liste **Konfigurieren** auf **Erweiterte Umsatzprognose**.
3. Klicken Sie auf der Seite "Konfigurieren" auf **Funktionen aktivieren**.
4. Wählen Sie die Funktionen aus, die aktiviert werden sollen, und klicken Sie auf **Aktivieren**.
Sie können später zwar weitere Funktionen aktivieren, Oracle empfiehlt jedoch, nur die Funktionen zu aktivieren, die Planer aktuell benötigen.

Tabelle 5-1 Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Planung nach	<p>Aktivieren Sie die Umsatzprognoseplanung nach Gebiet oder Ressource, und fügen Sie Custom-Dimensionen hinzu.</p> <p>Wählen Sie den Hierarchietyp für die erweiterte Umsatzprognose aus. Sie können nach Gebiet oder nach Ressource planen.</p> <p>Wenn die Quotenplanung bereits aktiviert ist, wird die Planning By-Dimension für Sie ausgewählt. Beispiel: Wenn Sie in der Quotenplanung nach Gebiet planen möchten, wird die Planung nach Gebiet unter Erweiterte Umsatzprognose automatisch für Sie ausgewählt.</p> <p>Optional können Sie diese zusätzlichen gemeinsam verwendeten Dimensionen aktivieren. Diese Dimensionen können sich von den für die Quotenplanung ausgewählten Dimensionen unterscheiden.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accounts (Kunden) • Product (wichtige Produktfamilien) • Geografie (eine Attribute-Dimension für "Gebiet") <p>Diese Custom-Kerndimensionen verfügen über vordefinierte Funktionen und damit verbundene Artefakte.</p> <p>Bei der ersten Aktivierung der Funktion Erweiterte Umsatzprognose müssen Sie Custom-Dimensionen hinzufügen.</p> <p>Sie können bis zu drei zusätzliche Custom-Dimensionen unter Dimensionen zuordnen/umbenennen hinzufügen.</p>

Tabelle 5-1 (Fortsetzung) Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Granularität für Planungszeit	<p>Aktivieren Sie die Planung nach der ausgewählten Zeitgranularität.</p> <p>Sie können auf Monats- oder auf Wochenebene planen. Standardmäßig ist die monatliche Planung aktiviert.</p> <p>Wenn Sie die wöchentliche und monatliche Planung auswählen, müssen Sie auch eine Option zum Zuordnen der wöchentlichen Daten zu den monatlichen Daten auswählen. Formulare werden entworfen, damit Sie Plandaten in der ausgewählten Granularität anzeigen können. Wenn Sie sowohl "Monatlich" als auch "Wöchentlich" auswählen, können Sie Daten in den Formularen auf Wochen- oder auf Monatsebene anzeigen.</p> <p>Sie können den Bereich für eine rollierende Prognose auch für eine wöchentliche, monatliche oder vierteljährliche Granularität verwenden. Sie können fortlaufend auf Wochenebene für 13, 26 oder 52 Wochen, auf Monatsebene für 12, 18, 24, 30, 36, 48 oder 60 Monate oder auf Quartalsebene für 4, 6 oder 8 Quartale planen. Beim Aktivieren der rollierenden Prognose wird das Szenario "Rollierende Prognose" erstellt. Wenn Sie die aktuelle Zeitperiode aktualisieren, werden Formulare so aktualisiert, dass Zeitperioden hinzugefügt oder gelöscht werden, um den aktualisierten Bereich für die rollierende Prognose wiederzugeben.</p>
Predictive Planning	<p>Aktivieren Sie die Funktion zum Vorhersagen zukünftiger Umsatzprognosewerte auf Basis des historischen Ertrags.</p> <p>Wenn Sie über historische Ertragsdaten nach Gebiet oder Detailebene verfügen (z.B. Produkt oder Kunde), können Sie eine statistische Analyse der Daten durchführen, um künftige Ergebnisse vorherzusagen.</p>

Tabelle 5-1 (Fortsetzung) Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Integrationen: Zielquoten aus der Quotenplanung	<p>Aktivieren Sie die Funktion zum Integrieren von Zielquotendaten aus der Quotenplanung.</p> <p>Wenn Sie außerdem die Quotenplanung aktiviert haben, wird durch Aktivieren dieser Option eine Datenzuordnung erstellt: Integration von Umsatzprognose für Quotenplanung. Wenn Ihre Quotenplanung abgeschlossen ist, können Sie die finalen Zielquotenzahlen nach Gebiet oder Ressource aus der Quotenplanung pushen und sie als Startpunkt für Ihre Umsatzprognose unter Erweiterte Umsatzprognose verwenden.</p> <p>Weitere Informationen finden Sie unter Quotenplanung und "Erweiterte Umsatzprognose" integrieren.</p>
Dimensionen zuordnen/umbenennen	<ul style="list-style-type: none"> • Fügen Sie Ihrer Anwendung Custom-Dimensionen hinzu. Sie können bis zu drei zusätzliche Custom-Dimensionen hinzufügen. • Ordnen Sie vorhandenen Dimensionen Custom-Dimensionen zu. • Benennen Sie Basisdimensionen um. <p>Sie müssen Custom-Dimensionen aktivieren, zuordnen und umbenennen, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren.</p> <p>Sie können keine Measures-, Territory- oder Resource-Dimensionen umbenennen.</p>


Die Artefakte der Funktion Erweiterte Umsatzprognose, einschließlich Dimensionen, Formularen und Kennzahlen, werden aufgefüllt.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren von Prognosen mit unterschiedlichen Zeitgranularitäten erfahren.	 Prognosen mit unterschiedlichen Zeitgranularitäten in Oracle Sales Planning Cloud
Mehr über das Aktivieren der Erweiterten Umsatzprognose erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und aktivieren



Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.



Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial

Erweiterte Umsatzprognose konfigurieren

Führen Sie diese Schritte aus, nachdem Sie die Funktionen für Erweiterte Umsatzprognose aktiviert haben, um Funktionen zu konfigurieren.


1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** die Option **Erweiterte Umsatzprognose** aus.
3. Klicken Sie auf **Zeitperiodenkonfiguration**, und treffen Sie eine Auswahl.
 - Wählen Sie das aktuelle Geschäftsjahr, die Periode, die Woche (wenn wöchentliche Planung aktiviert ist) und das Startjahr für den Plan aus.
 - Wenn Sie "Rollierende Prognose" aktiviert haben, wählen Sie die Planungshäufigkeit und die Anzahl der Perioden für die rollierende Prognose aus. Der Bereich der rollierenden Prognose (sofern diese Option aktiviert ist) wird basierend auf Ihrer Auswahl aktiviert.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud konfigurieren
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren von Prognosen mit unterschiedlichen Zeitgranularitäten erfahren.	 Prognosen mit unterschiedlichen Zeitgranularitäten in Oracle Sales Planning Cloud

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Aktivieren und Konfigurieren der Erweiterten Umsatzprognose in Sales Planning erfahren. Mehr über das Festlegen von Variablen, das Vorbereiten von Ist- und Prognosedaten und das Überprüfen der Konfiguration erfahren.	 Erweiterte Umsatzprognose in Oracle Sales Planning Cloud erstellen und konfigurieren - Tutorial

Aufgaben nach der Konfiguration

Führen Sie nach der Konfiguration von Erweiterte Umsatzprognose die folgenden Aufgaben aus.

1. Importieren Sie Metadaten. Informationen hierzu finden Sie unter [Metadaten und Daten von "Erweiterte Umsatzprognose" importieren](#).
2. Aktualisieren Sie den Cube nach der Konfiguration und nach jedem Import von Metadaten.
3. Importieren Sie Daten, einschließlich historischer Ertragsdaten, und führen Sie die Regel **Istwert vorbereiten** für die Erweiterte Umsatzprognose aus. Informationen hierzu finden Sie unter [Metadaten und Daten von "Erweiterte Umsatzprognose" importieren](#).
4. Legen Sie Benutzervariablen fest. Weitere Informationen finden Sie unter [Benutzervariablen festlegen](#).
5. Legen Sie Anwendungseinstellungen für Vorhersagen fest, um den Standort der Istwerte anzugeben. Weitere Informationen finden Sie unter [Welche Anwendungs- und Systemeinstellungen kann ich angeben?](#).
6. Geben Sie Vergütungsannahmen ein. Informationen hierzu finden Sie unter [Vergütungsannahmen vorbereiten](#).
7. Führen Sie Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose aus. Informationen hierzu finden Sie unter [Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose](#).
Führen Sie bei der Planungsvorbereitung unbedingt die folgenden Regeln aus:
 - **Istwert vorbereiten**
 - **Prognosevorbereitung**
 - **RptTotals an GSP**, wenn Sie Predictive Planning aktiviert haben

Metadaten und Daten von Erweiterte Umsatzprognose importieren

1. Fügen Sie den einzelnen aktivierten Dimensionen mit dem Dimensionseditor Metadaten hinzu, oder importieren Sie sie. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Überblick**. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dimensionen**, und wählen Sie in der Liste **Cube** die Option **OEP_GSP** aus. Informationen hierzu finden Sie unter [Metadaten importieren](#).

Hinweis:

Wenn Sie zum Laden von Metadaten den Dimensionseditor verwenden, muss die primäre Hierarchie für eine Dimension dem Element **Alle** für die Dimension zugeordnet werden. Sie können alternative Hierarchien auch unter dem Root-Element hinzufügen, das Element muss jedoch ein *übergeordnetes* Element oder ein Element vom Typ "Rollup" sein. Für das Rollup oder die Aggregation von übergeordneten Elementen oder Elementen darf nicht das Root-Element einer Dimension festgelegt werden, da das Root-Element in keinem Formular, Dashboard oder Bericht angezeigt werden kann.

 **Hinweis:**


Stellen Sie beim Importieren von Metadaten sicher, dass sowohl für OEP_GSP als auch für OEP_GREP Metadaten festgelegt sind. Sowohl der Planungs-Cube (BSO) als auch der Reporting-Cube (ASO) müssen aktiviert sein, da Aggregationen für Prognosekennzahlen im Reporting-Cube vorkommen.

2. Aktualisieren Sie die Datenbank nach einer Konfiguration und jedes Mal, wenn Sie Änderungen an der Konfiguration vorgenommen oder Metadaten importiert haben. Wählen Sie auf der Seite **Konfigurieren** im Menü **Aktionen** die Option **Datenbank aktualisieren** aus. Klicken Sie auf **Erstellen, Datenbank aktualisieren**.
3. Importieren Sie Ihre Geschäftsdaten, um die Anwendung aufzufüllen, und führen Sie die Regel **Istwert vorbereiten** aus. Sales Planning enthält Vorlagen zum Laden von Daten aus der Komponente Erweiterte Umsatzprognose. Informationen hierzu finden Sie unter [Daten von "Erweiterte Umsatzprognose" importieren](#). Allgemeine Informationen zum Importieren von Daten finden Sie unter [Daten importieren](#).

Vergütungsannahmen vorbereiten

Sie können die Vergütung im Rahmen Ihrer Umsatzprognose analysieren.

Wenn Sie die Vergütung analysieren und die Vergütungsprovision in Dashboards anzeigen möchten, geben Sie Provisionsannahmen für verschiedene Szenarios ein.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Daten** , navigieren Sie zu **Umsatzprognose, Planungsarbeitsblätter**, und öffnen Sie **Vergütungsprozentsatz eingeben**.
2. Geben Sie den Provisionsprozentsatz für die einzelnen Szenarios ein, und klicken Sie auf **Speichern**.

Umsatzanalysten können den Provisionsprozentsatz in den Dashboards **Überblick** und **Prognoseübersicht** anzeigen.

Benutzervariablen festlegen

Jeder Planer muss die in diesem Thema beschriebenen Benutzervariablen festlegen.

Benutzervariablen definieren den Kontext für Formulare und Dashboards.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Extras** , **Benutzervoreinstellungen**



In der Registerkarte **Benutzervariablen** sind die Benutzervariablen aufgeführt, die der Administrator für die einzelnen Dimensionen eingerichtet hat. Unter **Element** sind die derzeit ausgewählten Elemente für die einzelnen Variablen aufgeführt.

2. Wenn Sie die Quotenplanung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
 - Konten - Wählen Sie Ihr Konto aus.

- Überlagerungsgebiet - Wird typischerweise für das Überlagerungsgebiet verwendet.
 - Produkt - Wählen Sie Ihr Produkt aus.
 - Gebiet für Vertriebsmitarbeiter - Wird in der Regel für Vertriebsmitarbeiter zur Verwendung in der Bottom-up-Planung verwendet.
 - Szenario - Wählen Sie Ihr Szenario aus.
 - Gebiet - Wird typischerweise für den Hauptprozess von Vertriebsleitern und Vertriebsvizepräsidenten verwendet.
3. Wenn Sie die Erweiterte Umsatzprognose aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
- Währung - Wählen Sie Ihre Eingabewährung aus.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Granularität für Ihre Prognose, Ihr Reporting und Ihre Analyse aus. Wählen Sie **Wochenplan** aus, um die Prognose auf Wochenebene durchzuführen. Wählen Sie **Jahr gesamt** aus, um die Prognose auf Monatsebene durchzuführen.
 - Prognoseszenario - Wählen Sie je nach den aktivierten Funktionen und danach, wie die Prognose durchgeführt werden soll die Optionen **Prognose** oder **Rollierende Prognose** aus.
 - Berichtswährung - Wählen Sie Ihre Berichtswährung aus.
 - Prognoseversion - Wählen Sie **Bottom-up-Bearbeitung** aus, wenn Sie eine Prognose mit Details erstellen.
 - Jahre - Wählen Sie üblicherweise das aktuelle Jahr aus. Die meisten Formulare verwenden die für **OEP_CurYr** (aktuelles Jahr) festgelegte Substitutionsvariable. Sie können jedoch ein anderes Jahr auswählen, z.B. um zukünftige Jahre anzuzeigen.
 - Kontensegmente - Wählen Sie das Kontensegment für die detaillierte Analyse aus.
 - Produktfamilie - Wählen Sie das für die detaillierte Produktanalyse zu verwendende Produkt aus.
 - Gebiet oder Ressource - Wählen Sie das Gebiet oder die Ressource für den Schwerpunktbereich aus.
 - Treiber - Wählen Sie je nachdem, was in Ihrer Anwendung eingerichtet ist, z.B. Einheiten oder durchschnittlicher Verkaufspreis, die Kennzahl (oder das übergeordnete Element einer Gruppe von Kennzahlen) zum Ausführen einer Analyse aus. Wenn die Product-Dimension aktiviert ist, wählen Sie **OGS_Product Measure** aus.
4. Wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
- Kontensegmente - Wählen Sie das Kundensegment oder den Key Account aus, das bzw. der als Standard verwendet werden soll.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Periode aus, die Sie für die Daten anzeigen möchten.
 - Produktfamilie - Wählen Sie die Standardproduktgruppe aus, für die Sie planen möchten.

- Berichtswährung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Gebiet - Wählen Sie Ihr Gebiet für die Planung aus (dies kann z.B. Ihre Region oder Ihre Vertriebsorganisation sein).
 - Jahre - Wählen Sie das Jahr aus, das standardmäßig angezeigt werden soll.
 - Währung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Aktuelle Promotion - Wählen Sie die Standardpromotion aus, die Sie anzeigen möchten.
 - Key-Account-Szenario - Wählen Sie das Plan- oder Prognoseszenario aus, das Sie planen möchten.
 - Key-Account-Version - Wählen Sie die Version aus, die Sie planen möchten.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.



Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose integrieren


Sie können die Zielquote aus der Quotenplanung in die Erweiterte Umsatzprognose pushen.

Sales Planning verwendet Datenzuordnungen für die Out-of-the-box-Integration zwischen Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose für die verbundene Umsatzplanung. Nach Abschluss des Quotenplanungsprozesses können Sie die Zielquote aus der Quotenplanung pushen, um das Prognoseziel von Erweiterte Umsatzprognose als Startpunkt für Ihre Umsatzprognose als Seeding zu verwenden.

In diesem Abschnitt wird der Gesamtprozess für die Integration beschrieben.

Befolgen Sie diesen Gesamtprozess, um die Integration zwischen Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose zu implementieren.


1. Aktivieren und konfigurieren Sie die Quotenplanung.
2. Aktivieren und konfigurieren Sie die Erweiterte Umsatzprognose. Sie müssen im Abschnitt **Integrationen** auf der Seite **Aktivieren** die Option **Zielquote aus Quotenplanung** auswählen.
Wenn Sie die Erweiterte Umsatzprognose mit dieser Option aktivieren, wird eine Datenzuordnung erstellt: **Integration von Umsatzprognose für Quotenplanung**. Die detaillierten Zuordnungen der Datenzuordnung werden automatisch in die Dimensionselemente für die Quotenplanung und die Erweiterte Umsatzprognose aufgefüllt.
Der endgültige Zielquotenwert aus der Quotenplanung wird zusammen mit dem Auffüllungsanpassungswert aus dem Planszenario (sofern vorhanden) dem Zielprognosewert im Prognoseszenario in Erweiterte Umsatzprognose zugeordnet.
3. Führen Sie den Quotenplanungsprozess in der Quotenplanung aus, um eine Zielquote zu erhalten.
4. Wenn der Quotenplan abgeschlossen ist, pusht ein Administrator mit der vordefinierten Datenzuordnung die Zielquote aus der Quotenplanung:
 - a. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , **Datenaustausch** , **Datenzuordnungen**.
 - b. Wählen Sie im Menü **Aktionen** für **Integration von Umsatzprognose für Quotenplanung** die Option **Synchronisieren** aus, um Dimensionen und Elemente zwischen Quelle und Ziel zu synchronisieren.

- c. Wählen Sie im Menü **Aktionen** für **Integration von Umsatzprognose für Quotenplanung** die Option **Daten pushen** aus. Dadurch wird der Zielquotenwert aus der Quotenplanung in die Erweiterte Umsatzprognose gepusht.
5. Führen Sie die Regel **Basisprognosepush** aus. Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln** , und klicken Sie neben **Basisprognosepush** auf **Starten**. Wählen Sie nur die aktualisierte Version und das aktualisierte Jahr aus.

Die Zielquote wird als Startpunkt für das Basisprognoseziel im Prognoseszenario von Erweiterte Umsatzprognose auf allen Ebenen der Hierarchie angezeigt.

Führen Sie diese Datenzuordnung immer dann erneut aus, wenn die Zielquote aktualisiert wird.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Integrieren von Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose erfahren.	 Quotenplanung und "Erweiterte Umsatzprognose" in Oracle Sales Planning Cloud integrieren

Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose

Prüfen Sie die zum Berechnen von Werten verwendeten Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose.

Führen Sie bei der Prognosevorbereitung unbedingt die folgenden Regeln aus:

- **Istwert vorbereiten**
- **Prognosevorbereitung**
- **RptTotals an GSP**, wenn Sie Predictive Planning aktiviert haben

Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln** .

Tipp:

Um ausschließlich Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie in der Liste **Cube** die Option **OEP_OGS** aus.

Einige dieser Regeln sind über das Aktionsmenü Formularen zugeordnet oder auf **Beim Speichern ausführen** gesetzt. Die Planer führen diese Regeln im Rahmen des Planungsprozesses aus.

Tabelle 5-2 Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose

Regel	Typ	Beschreibung
Basisprognosepush	Groovy-Regel. Smart Push im Formular.	Pusht Daten in den Reporting-Cube in einem Datenformular.
Datenpush ausführen	Regel	Pusht Daten für ein bestimmtes Segment in den Reporting-Cube. Pusht Daten basierend auf dem Runtime Prompt für Szenario, Jahre und Version.
Prognosevorbereitung	Regelset	Kopiert Istwerte für ausgewählte Perioden in das Szenario "Prognose" und pusht die Daten in den Reporting-Cube für das ausgewählte Jahr und die ausgewählte Version. Das Regelset beinhaltet die folgenden Optionen: <ul style="list-style-type: none"> • Istwert vorbereiten • Datenpush ausführen
Im Formular Monatsdaten in Wochendaten konvertieren	Regel	Konvertiert Monatsdaten in einem Formular in Wochendaten. Führen Sie diese Regel nur aus, wenn sie einem Formular zugeordnet ist. Führen Sie diese Regel nicht über die Registerkarte Regeln aus.
Monatsdaten in Wochendaten konvertieren.	Regel	Konvertiert Monatsdaten in Wochendaten (Batchkonvertierung).

Tabelle 5-2 (Fortsetzung) Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose

Regel	Typ	Beschreibung
Istwert vorbereiten	Regelset	<p>Kopiert Daten aus OGS_CY-Buchungen in den OGS_Sales-Ertrag und pusht die Daten anschließend in den Reporting-Cube für den ausgewählten Istwert sowie die ausgewählte(n) Periode(n) und Jahre.</p> <p>Das Regelset beinhaltet die folgenden Optionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Istwert verarbeiten • Datenpush ausführen <p>Führen Sie diese Regel für die folgenden Zeiten aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Für das aktuelle Jahr - Führen Sie die Regel jedes Mal dann aus, wenn Sie eine neue Periode mit Istdaten importieren. • Für vorherige Jahre - Führen Sie diese Regel beim Erstellen der Anwendung einmalig aus, wenn Sie historische Daten importieren. Führen Sie diese Regel für alle Perioden und Jahre aus, für die historische Daten vorhanden sind. Sie müssen diese Regel erst dann erneut ausführen, wenn Daten in historischen Jahren geändert werden.
Prognose vorbereiten	Regel	<p>Kopiert Daten von "Ist" in "Prognose". Führen Sie diese Regel nicht alleine aus. Führen Sie stattdessen die Regel Prognosevorbereitung aus.</p>
Istwert verarbeiten	Regel	<p>Kopiert Daten aus OGS_CY-Buchungen in den OGS_Sales-Ertrag. Führen Sie diese Regel nicht alleine aus. Führen Sie stattdessen Istwert vorbereiten aus.</p>
Push an Reporting-Cube.	Groovy-Regel. Smart Push im Formular.	<p>Führt einen Smart Push-Vorgang für alle an einem Formular vorgenommenen Anpassungen aus. Pusht Daten in den Reporting-Cube.</p>

Tabelle 5-2 (Fortsetzung) Regeln für die Erweiterte Umsatzprognose

Regel	Typ	Beschreibung
Rollup	Regel	Aggregiert den Cube. Wird in der Regel nicht benötigt, da die Aggregation im Reporting-Cube durchgeführt wird. Alle Dashboards und Reportingformulare werden dem Reporting-Cube zugeordnet, um schnell aggregieren zu können.
RptTotals an GSP	Regel	Überträgt die Summe für aktivierte Custom-Dimensionen für Predictive Planning-Vorgänge an alle Elemente. So können Benutzer Vorhersagen auf Gebietsebene ausführen, und müssen diese nicht auf Detailebene ausführen.
Im Formular Wochendaten in Monatsdaten konvertieren	Regel	Konvertiert Wochendaten in einem Formular in Monatsdaten. Führen Sie diese Regel nur aus, wenn sie einem Formular zugeordnet ist. Führen Sie diese Regel nicht über die Registerkarte Regeln aus.
Wochendaten in Monatsdaten konvertieren.	Regel	Konvertiert Wochendaten in Monatsdaten (Batchkonvertierung)

6

Modul "Key-Account-Planung" konfigurieren

Siehe auch:

- [Überlegungen und Voraussetzungen](#)
- [Modul "Key-Account-Planung" aktivieren](#)
- [Modul "Key-Account-Planung" konfigurieren](#)
- [Aufgaben nach der Konfiguration](#)
- [Quotenplanung und "Key-Account-Planung" integrieren](#)
Sie können die Quote aus der Quotenplanung in das Modul Key-Account-Planung pushen.
- [Regeln im Modul "Key-Account-Planung"](#)
- [Berechnungen im Modul "Key-Account-Planung"](#)

Überlegungen und Voraussetzungen

Überlegungen und Voraussetzungen für die Implementierung des Moduls Key-Account-Planung:

- Einen Überblick über die zum Einrichten, Aktivieren und Konfigurieren erforderlichen Schritte finden Sie unter [Implementierungsscheckliste](#).
- Das Modul Key-Account-Planung erfordert den **Hybridmodus**, um Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes zu unterstützen.

Ab Release 21.04 unterstützt Sales Planning Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes. In allen neuen Anwendungen, die Sie erstellen, ist der Hybridmodus automatisch aktiviert.

Wenn Sie Ihre Anwendung vor Release 21.04 erstellt haben, können Sie den Hybridmodus aktivieren, um Essbase Hybrid Block Storage Option-(BSO-)Cubes zu aktivieren, falls er noch nicht aktiviert ist. Informationen hierzu finden Sie unter [Essbase Hybrid Block Storage Option-\(BSO-\)Cubes aktivieren](#).

- "Account" und "Product" sind erforderliche Dimensionen.
- Sie können Zielwerte aus der Quotenplanung in das Modul Key-Account-Planung importieren.
- Sie können ein Modell vom Typ **Volumen und Ertrag** erstellen oder ein Modell, das nur auf dem **Ertrag** basiert.

Modul Key-Account-Planung aktivieren

Bevor Benutzer mit der Planung beginnen können, müssen Sie Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktivieren.

Dimensionen, Kennzahlen, Formulare und andere Artefakte werden basierend auf Ihrer Auswahl erstellt.

 **Hinweis:**

- Definieren Sie alle optionalen und Custom-Dimensionen, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren. Da Sie später keine zusätzlichen Dimensionen hinzufügen können, sollten Sie die für Ihr Unternehmen erforderlichen Dimensionen sorgfältig prüfen. Beachten Sie, dass Sie Reporting-(Attribute-)Dimensionen später mit dem Dimensionseditor hinzufügen können.
- Sie können Funktionen später nicht mehr deaktivieren.


Wenn Sie die Quotenplanung verwenden, um Zielwerte aus der Quotenplanung in das Modul Key-Account-Planung zu importieren, müssen Sie die Quotenplanung aktivieren, bevor Sie die Integrationsoption **Quote für Ziele** auswählen können.

Voraussetzung:

Das Modul Key-Account-Planung erfordert, dass die Anwendung den Hybrid-Modus verwendet. Informationen hierzu finden Sie unter [Essbase Hybrid Block Storage Option-\(BSO-\)Cubes aktivieren](#).

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung**



, und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .

2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** die Option **Key-Account-Planung** aus.
3. Klicken Sie auf der Seite **Konfigurieren** auf **Funktionen aktivieren**.
4. Wählen Sie die Funktionen aus, die aktiviert werden sollen, und klicken Sie auf **Aktivieren**.

Sie können später zwar weitere Funktionen aktivieren, Oracle empfiehlt jedoch, nur die Funktionen zu aktivieren, die Planer aktuell benötigen.

Tabelle 6-1 Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Planung nach	<p>Aktivieren Sie das Modul "Key-Account-Planung" nach Gebiet oder Ressource.</p> <p>Wählen Sie den Typ der Hierarchie für das Modul "Key-Account-Planung" aus. Sie können nach Gebiet oder nach Ressource planen.</p> <p>Wenn die Quotenplanung bereits aktiviert ist, wird die Planning By-Dimension für Sie ausgewählt. Beispiel: Wenn Sie in der Quotenplanung nach Gebiet planen möchten, wird die Planung nach Gebiet im Modul Key-Account-Planung automatisch für Sie ausgewählt.</p>

Tabelle 6-1 (Fortsetzung) Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Planning-Funktionen	<p>Wählen Sie Planning-Funktionen aus.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basisplanung - Wählen Sie entweder Volumen und Ertrag oder Ertrag aus. Standardmäßig ist Volumen und Ertrag ausgewählt. In einem Modell, in dem nur Ertrag ausgewählt ist: <ul style="list-style-type: none"> – Für "Volumen" werden keine Kennzahlen hinzugefügt. – Für "Ertrag" finden keine Berechnungen statt. Bei "Ertrag" gibt es ausschließlich eine direkte Eingabe. – "Uplift" wird basierend auf "Ertrag" anstelle von "Volumen" berechnet. – Variable Ausgaben werden als Prozentsatz von "Ertrag" berechnet. – Es werden keine Vertragskennzahlen pro Einheit hinzugefügt. – Dashboards und Formulare stellen nur "Ertrag" dar. • Bausteinplanung - Verwenden Sie Bausteine, wie z.B. unterschiedliche Preise, Platzierungen und Produktvarianten, um die zusätzlichen nicht promotionbezogenen Umsatzplananpassungen zu identifizieren. • Händlerpromotionplanung - Durch das Hinzufügen, Analysieren und Anpassen von Händlerpromotions schließen Sie die Lücke zwischen Ihrem Ziel und Ihrem Plan strategisch und identifizieren den inkrementellen Uplift-Prozentsatz jeder Promotion auf der nach Konto und Produktgruppe, Handelsausgaben sowie Gewinn und Verlust geplanten Basis, einschließlich zusätzlicher für den Kunden angegebener Vertragskennzahlen und Umsatzkosten, um eine vollständige Sicht des Gewinns und Verlusts für den Kunden zu erhalten. Umfasst: <ul style="list-style-type: none"> – Periodenübergreifende Promotion – Promotions für einzelne oder mehrere Produkte – Mehrere Promotions für dasselbe Produkt in einer Periode

Tabelle 6-1 (Fortsetzung) Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
	<ul style="list-style-type: none"> - Mehrere Promotions für dasselbe Produkt mit überlappenden Datumsangaben • Kundengewinn und -verlust - Analysieren Sie die Auswirkungen Ihrer Promotions: <ul style="list-style-type: none"> - Nach Kunde und Produktgruppe - Ertrag und Uplift-Ertrag - Handelsausgaben - variabel und fest - Umsatzkosten - Vertragskennzahlen • Vertragskennzahlen und Umsatzkosten - Verfügbar, wenn Sie Händlerpromotionplanung und Gewinn und Verlust bei Kunden aktiviert haben. Fügt Kennzahlen für Vertragsannahmen und -einträge in "Gewinn und Verlust bei Kunden" hinzu. Bei Bedarf können Sie weitere Kennzahlen hinzufügen. • Umsatzkosten - Verfügbar, wenn Sie Händlerpromotionplanung und Gewinn und Verlust bei Kunden aktiviert haben. Fügt Kennzahlen für Umsatzkostenannahmen und -einträge in "Gewinn und Verlust bei Kunden" hinzu.
Intelligentes Performance Management	<p>Wählen Sie Basisprognose vorhersagen aus, um die Möglichkeit zu aktivieren, den Basisplan aufgrund historischer Istwerte vorherzusagen.</p> <p>Wenn Sie über historische Volumen- oder Ertragsdaten nach Gebiet oder Detailebene verfügen (z.B. Produkt oder Kunde), können Sie eine statistische Analyse der Daten durchführen, um künftige Ergebnisse vorherzusagen, die als Grundlage für Ihren Basisplan dienen.</p>

Tabelle 6-1 (Fortsetzung) Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktivieren

Aktivieren	Beschreibung
Integration in	<p>Wählen Sie Quote für Ziele aus, um die Funktion zum Integrieren von Zielquotendaten aus der Quotenplanung zu integrieren.</p> <p>Bevor Sie diese Option auswählen können, muss die Quotenplanung aktiviert werden. Durch das Aktivieren dieser Option wird eine Datenzuordnung erstellt: Quote zu Ziel in Key-Account-Planungsertrag (wenn die Maßeinheit der Quotenplanung Betrag ist) oder Quote zu Ziel im Modul "Key Account-Planung" (wenn die Maßeinheit der Quotenplanung Einheiten) ist.</p> <p>Wenn Ihre Quotenplanung abgeschlossen ist, können Sie die finalen Zielquotenzahlen nach Gebiet oder Ressource aus der Quotenplanung pushen und sie als Vertriebsziel für Key Accounts und Produktgruppen im Modul Key-Account-Planung verwenden. Die Datenzuordnung pusht nur Umsatzdaten (keine Promotiondaten).</p>
Dimensionen zuordnen/umbenennen	<ul style="list-style-type: none"> • Fügen Sie Ihrer Anwendung Custom-Dimensionen hinzu. Produkt und Konten werden bereitgestellt. Sie können sie nach Bedarf umbenennen. Sie können bis zu drei zusätzliche Custom-Dimensionen hinzufügen. • Ordnen Sie vorhandenen Dimensionen Custom-Dimensionen zu. • Benennen Sie Basisdimensionen um. <p>Sie müssen Custom-Dimensionen aktivieren, zuordnen und umbenennen, wenn Sie Funktionen zum ersten Mal aktivieren.</p>

Melden Sie sich ab und anschließend erneut an. Die Artefakte des Moduls Key-Account-Planung, einschließlich Navigationsfluss, Dimensionen, Formularen und Kennzahlen, werden basierend auf den von Ihnen aktivierten Funktionen aufgefüllt.

Was geschieht, wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktivieren



Wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktivieren, werden abhängig davon, was Sie aktiviert haben, Artefakte zur Anwendung hinzugefügt:

- Cubes - ein Eingabe-Cube (OEP_KAP) und ein Reporting-Cube (OEP_KREP).
- Dimensionen und Elemente, unter anderem:
 - BaselinePromotions (in OEP_KAP) und Elemente für Bausteine und Promotions.

- Promotiontyp (in OEP_KREP).
- Die Plan Element-Dimension wird für Erweiterte Umsatzprognose freigegeben.
- Die Territory-, Product- und Accounts-Dimensionen werden für Erweiterte Umsatzprognose und Quotenplanung freigegeben.
- Kennzahlen, einschließlich Volumen, Ertrag, Händlerpromotion, Bausteine und Kostenannahmen für Verträge und Umsatzkosten, Finanzkennzahlen und KPIs.
 - Vertragskosten sind nicht mit den Promotions verknüpft. Sie können Vertragsätze auf höheren Ebenen der Produkte und Kontenhierarchien eingeben und die Vertragsannahmen in der Hierarchie nach unten pushen. Auf der untersten Ebene der Hierarchie können Sie eine Anpassung am Vertragsprozentsatz vornehmen. Außerdem können Sie Vertragskennzahlen auf Blattebene laden. Vertragskennzahlen, wie z.B. ein Prozentsatz, pro Einheit (in einer volumenbasierten Anwendung) oder eine Pauschalgebühr, werden zum Berechnen von Kosten verwendet.
 - Umsatzkostenkennzahlen umfassen die Herstellkosten des Umsatzes. Herstellkosten des Umsatzes werden pro Einheit in einer volumenbasierten Anwendung definiert. Sie können kundenübergreifend für Produkte eingegeben oder geladen werden. Herstellkosten des Umsatzes werden in der Gewinn- und Verlustrechnung des Kunden verwendet.
- Navigationsfluss.
- Formulare und Dashboards.
- Regeln. Informationen hierzu finden Sie unter [Regeln im Modul "Key-Account-Planung"](#).
- Datenzuordnungen.
 - **Key Accounts zu Reporting**
 - **Key Promotions zu Reporting**, wenn Sie **Händlerpromotions** aktiviert haben
 - **Quote zu Ziel in Key-Account-Planungsertrag**, wenn Sie die Integration zwischen der Quotenplanung und dem Modul Key-Account-Planung aktiviert haben
- Smart Lists - **OEP_AccountsSM**, **OEP_ProductSM**, **OEP_TPTYPESM**.
- Dataload-Vorlagen zum Laden von Daten für das Modul Key-Account-Planung basierend auf den Funktionen, die aktiviert sind.

Modul Key-Account-Planung konfigurieren

Führen Sie diese Schritte aus, nach dem Sie Funktionen für das Modul Key-Account-Planung aktiviert haben, um die Funktionen zu konfigurieren.


1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** die Option **Key-Account-Planung** aus.

3. Klicken Sie auf **Zeitperiodenkonfiguration**, und treffen Sie Ihre Auswahl für das aktuelle Geschäftsjahr, die aktuelle Periode und das Startjahr für den Plan. Klicken Sie anschließend auf **Speichern**.

Aufgaben nach der Konfiguration


Führen Sie nach dem Konfigurieren des Moduls Key-Account-Planung diese Aufgaben aus.

1. Importieren Sie Metadaten. Informationen hierzu finden Sie unter [Metadaten und Daten aus dem Modul "Key-Account-Planung" importieren](#).
2. Aktualisieren Sie den Cube nach der Konfiguration und nach jedem Import von Metadaten.
3. Importieren Sie Daten. Informationen hierzu finden Sie unter [Daten aus dem Modul "Key-Account-Planung" importieren](#).
4. Legen Sie Benutzervariablen fest. Weitere Informationen finden Sie unter [Benutzervariablen festlegen](#).
5. Legen Sie Anwendungseinstellungen für Vorhersagen fest, um den Standort der Istwerte anzugeben. Weitere Informationen finden Sie unter [Welche Anwendungs- und Systemeinstellungen kann ich angeben?](#).
6. Führen Sie zur Vorbereitung auf die Planung die Regel zum Ausführen eines Seedings

für Basispläne aus. Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln** , führen Sie die Regel zum Ausführen eines Seedings für Basispläne aus, geben Sie Werte ein, und klicken Sie auf **Starten**.

7. Führen Sie die Datenzuordnung aus, um Daten in den Reporting-Cube zu pushen. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Datenaustausch**, und klicken Sie auf die Registerkarte **Datenzuordnungen**. Klicken Sie im Menü **Aktionen** neben der Zuordnung von Key Accounts zu Reporting auf **Push-Aktion für Daten ausführen**.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Erfahren Sie, welche Aufgaben Sie nach der Konfiguration der Key-Account-Planung in Sales Planning abschließen müssen. In diesem Tutorial lernen Sie, wie Werte für Substitutionsvariablen für die Quotenplanung festgelegt, Metadaten hinzugefügt oder importiert, historische Daten importiert, Werte Benutzervariablen zugewiesen und Regeln für "Istwerte verarbeiten" und das Seeding von Basisplänen ausgeführt werden und wie eine Datenzuordnung ausgeführt wird, um Daten in den Reporting-Cube zu pushen.	 Aufgaben nach Abschluss der Konfiguration für Key-Account-Planung in Oracle Sales Planning Cloud durchführen

Metadaten und Daten aus dem Modul Key-Account-Planung importieren

1. Fügen Sie den einzelnen aktivierten Dimensionen mit dem Dimensionseditor Metadaten hinzu, oder importieren Sie sie. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung**,

Überblick. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dimensionen**, und wählen Sie in der Liste **Cube** die Option **OEP_KAP** aus.
Informationen hierzu finden Sie unter [Metadaten importieren](#).

 **Hinweis:**

Wenn Sie zum Laden von Metadaten den Dimensionseditor verwenden, muss die primäre Hierarchie für eine Dimension dem Element **Alle** für die Dimension zugeordnet werden. Sie können alternative Hierarchien auch unter dem Root-Element hinzufügen, das Element muss jedoch ein *übergeordnetes* Element oder ein Element vom Typ "Rollup" sein. Für das Rollup oder die Aggregation von übergeordneten Elementen oder Elementen darf nicht das Root-Element einer Dimension festgelegt werden, da das Root-Element in keinem Formular, Dashboard oder Bericht angezeigt werden kann.

2. Aktualisieren Sie die Datenbank nach einer Konfiguration und jedes Mal, wenn Sie Änderungen an der Konfiguration vorgenommen oder Metadaten importiert haben. Wählen Sie auf der Seite **Konfigurieren** im Menü **Aktionen** die Option **Datenbank aktualisieren** aus. Klicken Sie auf **Erstellen, Datenbank aktualisieren**.
3. Importieren Sie die Geschäftsdaten, um die Anwendung auszufüllen. Sales Planning enthält Vorlagen für das Laden von Daten. Informationen hierzu finden Sie unter [Daten aus dem Modul "Key-Account-Planung" importieren](#). Allgemeine Informationen zum Importieren von Daten finden Sie unter [Daten importieren](#).

Benutzervariablen festlegen

Jeder Planer muss die in diesem Thema beschriebenen Benutzervariablen festlegen.
Benutzervariablen definieren den Kontext für Formulare und Dashboards.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Extras** , **Benutzervoreinstellungen**



In der Registerkarte **Benutzervariablen** sind die Benutzervariablen aufgeführt, die der Administrator für die einzelnen Dimensionen eingerichtet hat. Unter **Element** sind die derzeit ausgewählten Elemente für die einzelnen Variablen aufgeführt.

2. Wenn Sie die Quotenplanung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
 - Konten - Wählen Sie Ihr Konto aus.
 - Überlagerungsgebiet - Wird typischerweise für das Überlagerungsgebiet verwendet.
 - Produkt - Wählen Sie Ihr Produkt aus.
 - Gebiet für Vertriebsmitarbeiter - Wird in der Regel für Vertriebsmitarbeiter zur Verwendung in der Bottom-up-Planung verwendet.

- Szenario - Wählen Sie Ihr Szenario aus.
 - Gebiet - Wird typischerweise für den Hauptprozess von Vertriebsleitern und Vertriebsvizepräsidenten verwendet.
3. Wenn Sie die Erweiterte Umsatzprognose aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
- Währung - Wählen Sie Ihre Eingabewährung aus.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Granularität für Ihre Prognose, Ihr Reporting und Ihre Analyse aus. Wählen Sie **Wochenplan** aus, um die Prognose auf Wochenebene durchzuführen. Wählen Sie **Jahr gesamt** aus, um die Prognose auf Monatsebene durchzuführen.
 - Prognoseszenario - Wählen Sie je nach den aktivierten Funktionen und danach, wie die Prognose durchgeführt werden soll die Optionen **Prognose** oder **Rollierende Prognose** aus.
 - Berichtswährung - Wählen Sie Ihre Berichtswährung aus.
 - Prognoseversion - Wählen Sie **Bottom-up-Bearbeitung** aus, wenn Sie eine Prognose mit Details erstellen.
 - Jahre - Wählen Sie üblicherweise das aktuelle Jahr aus. Die meisten Formulare verwenden die für **OEP_CurYr** (aktuelles Jahr) festgelegte Substitutionsvariable. Sie können jedoch ein anderes Jahr auswählen, z.B. um zukünftige Jahre anzuzeigen.
 - Kontensegmente - Wählen Sie das Kontensegment für die detaillierte Analyse aus.
 - Produktfamilie - Wählen Sie das für die detaillierte Produktanalyse zu verwendende Produkt aus.
 - Gebiet oder Ressource - Wählen Sie das Gebiet oder die Ressource für den Schwerpunktbereich aus.
 - Treiber - Wählen Sie je nachdem, was in Ihrer Anwendung eingerichtet ist, z.B. Einheiten oder durchschnittlicher Verkaufspreis, die Kennzahl (oder das übergeordnete Element einer Gruppe von Kennzahlen) zum Ausführen einer Analyse aus. Wenn die Product-Dimension aktiviert ist, wählen Sie **OGS_Product Measure** aus.
4. Wenn Sie das Modul Key-Account-Planung aktiviert haben, wählen Sie Elemente für die folgenden Benutzervariablen aus:
- Kontensegmente - Wählen Sie das Kundensegment oder den Key Account aus, das bzw. der als Standard verwendet werden soll.
 - Periodengranularität - Wählen Sie die Periode aus, die Sie für die Daten anzeigen möchten.
 - Produktfamilie - Wählen Sie die Standardproduktgruppe aus, für die Sie planen möchten.
 - Berichtswährung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Gebiet - Wählen Sie Ihr Gebiet für die Planung aus (dies kann z.B. Ihre Region oder Ihre Vertriebsorganisation sein).
 - Jahre - Wählen Sie das Jahr aus, das standardmäßig angezeigt werden soll.
 - Währung - Wählen Sie die Währung aus, die Sie für die Planung verwenden.
 - Aktuelle Promotion - Wählen Sie die Standardpromotion aus, die Sie anzeigen möchten.

- Key-Account-Szenario - Wählen Sie das Plan- oder Prognoseszenario aus, das Sie planen möchten.
 - Key-Account-Version - Wählen Sie die Version aus, die Sie planen möchten.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Quotenplanung und das Modul Key-Account-Planung integrieren

Sie können die Quote aus der Quotenplanung in das Modul Key-Account-Planung pushen.

Sales Planning verwendet Datenzuordnungen für die Out-of-the-box-Integration zwischen Quotenplanung und dem Modul Key-Account-Planung für die verbundene Umsatzplanung. Nach Abschluss des Quotenplanungsprozesses können Sie die Zielquote aus der Quotenplanung in das Modul Key-Account-Planung pushen, um es als Umsatzziel für Key Accounts und Produktgruppe festzulegen.

In diesem Abschnitt wird der Gesamtprozess für die Integration beschrieben.

Befolgen Sie diesen Gesamtprozess, um die Integration zwischen der Quotenplanung und dem Modul Key-Account-Planung zu implementieren.

1. Aktivieren und konfigurieren Sie die Quotenplanung.
2. Aktivieren und konfigurieren Sie das Modul "Key-Account-Planung". Sie müssen im Abschnitt **Integration in** auf der Seite **Aktivieren** die Option **Quote für Ziele** auswählen.
Durch das Aktivieren des Moduls "Key-Account-Planung" mit dieser Option wird eine Datenzuordnung erstellt: **Quote zu Ziel in Key-Account-Planungsertrag**. Die detaillierten Zuordnungen der Datenzuordnung werden automatisch in die Quelldimensionselemente in der Quotenplanung und die Zieldimensionselemente im Modul Key-Account-Planung aufgefüllt.
3. Führen Sie den Quotenplanungsprozess in der Quotenplanung aus, um eine Zielquote zu erhalten.
4. Wenn der Quotenplan abgeschlossen ist, pusht ein Administrator mit der vordefinierten Datenzuordnung die Zielquote aus der Quotenplanung:

- a. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , **Datenaustausch** , **Datenzuordnungen**.

Hinweis:

Wenn sich Metadaten geändert haben, wählen Sie im Menü **Aktionen für Quote zu Ziel in Key-Account-Planungsertrag** die Option **Synchronisieren** aus, um Dimensionen und Elemente zwischen Quelle und Ziel zu synchronisieren.

- b. Wählen Sie im Menü **Aktionen für Quote zu Ziel in Key-Account-Planungsertrag** die Option **Push-Aktion für Daten ausführen** aus.

- c. Um die Daten in den Reporting-Cube im Modul Key-Account-Planung zu pushen, wählen Sie im Menü **Aktionen** für die Zuordnung von Key Accounts zu Reporting die Option **Push-Aktion für Daten ausführen** aus.

Der endgültige Zielquotenwert (OQP_Adjusted Target Quota und OQP_Padding Adjustment Value) aus der Quotenplanung wird an OEP_Base Target im Prognoseszenario im Modul Key-Account-Planung gepusht.

Wenn die Maßeinheit der Quotenplanung **Betrag** ist, werden Zielwerte an "Ertrag" im Modul Key-Account-Planung gepusht. Wenn die Maßeinheit der Quotenplanung **Einheiten** ist, werden Zielwerte an "Volumen" im Modul Key-Account-Planung gepusht.

Einheiten aus der Quotenplanung können nur an ein Modell vom Typ Volumen und Ertrag im Modul **Key-Account-Planung** gepusht werden. Ertrag aus der Quotenplanung kann an ein Modell vom Typ Volumen und Ertrag im Modul **Key-Account-Planung** oder an ein Modell vom Typ **Ertrag** gepusht werden.

Sie sehen die zugeordnete Quote aus Quotenplanung als Startpunkt für das Ziel im Modul Key-Account-Planung. Daten werden auf alle Ebenen der Hierarchie gepusht (z.B. nach Gebiet, Produkt und Konten). Sie können die Zieldaten in Dashboards im Modul Key-Account-Planung prüfen, z.B. in der **Lückenanalyse**. In diesem Dashboard können Sie Ziel, Basis, Lücke und Uplift für Ertrag und Volumen prüfen.

Führen Sie diese Datenzuordnung immer dann erneut aus, wenn die Zielquote aktualisiert wird.

Regeln im Modul Key-Account-Planung

Prüfen Sie die Regeln, die zum Berechnen der Werte im Modul Key-Account-Planung verwendet werden.



Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln**.



Tip:

Um ausschließlich Regeln des Moduls Key-Account-Planung anzuzeigen, klicken Sie neben dem Filter auf **Alle Cubes**, und wählen Sie aus der Liste **Cube OEP_KAP** aus.

Führen Sie zur Vorbereitung auf die Planung die Regel zum Ausführen eines Seedings für Basispläne nach dem Laden der Istwerte aus.

Table 6-2 Regeln im Modul Key-Account-Planung

Regel	Beschreibung	Ausführung
Seeding für Basisplan ausführen	Führt ein Seeding für den Basisplan nach dem Laden von Istdaten aus. Pusht die Istdaten des Vorjahres an den Prognosebasisplan für das nächste Jahr. Führen Sie diese Regel zu Beginn eines neuen Planungsprozesses als Methode zum Vorfüllen des Basisplans aus, nachdem Sie historische Daten geladen haben.	Klicken Sie auf der Homepage auf Regeln , und starten Sie die Regel zum Ausführen eines Seedings für Basispläne.
Prognose vorbereiten	Wenn Sie nach dem Laden von Istwerten nachfolgend aktualisierte Istwerte für die letzten Perioden laden (z.B. jeden Monat, um die neuesten Daten abzurufen), führen Sie diese Regel aus, um ein Seeding der neuen Periodenistwerte in die Prognose auszuführen und die verbleibenden Perioden als Prognose beizubehalten. Außerdem werden die Daten in den Reporting-Cube kopiert.	Klicken Sie auf der Homepage auf Regeln , und starten Sie Prognose vorbereiten .
Berechnen	Berechnet in einem Volumen- und Ertragsmodell den Ertrag aus Volumen und Preis. Berechnen berechnet den Ertrag über $\text{volume} \times \text{avg selling price}$.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesen Formularen auf Speichern klicken: <ul style="list-style-type: none"> • Was-wäre-wenn - Uplift-Ertrag • Was-wäre-wenn - Uplift-Volumen • Bausteine einrichten
Vertragssätze	Verteilt die angegebenen Vertragssätze für Kunde und Produkt über die Hierarchie.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Vertragssätze eingeben .
Umsatzkosten	Verteilt die angegebenen Umsatzkosten für das Produkt über die Hierarchie für jeden Kunden.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Umsatzkosten eingeben .
Kostenkennzahlen berechnen	Berechnet die Kostenkennzahlen basierend auf den Eingabetreibern für Vertragssätze und Umsatzkosten.	Klicken Sie auf der Homepage auf Regeln , und starten Sie die Regel zum Berechnen von Kostenkennzahlen.

Table 6-2 (Cont.) Regeln im Modul Key-Account-Planung

Regel	Beschreibung	Ausführung
Formular "Push an Reporting"	Überträgt berechnete Daten per Push-Aktion aus dem Eingabe-Cube an den Reporting-Cube für sofortige Aggregationen.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesen Formularen auf Speichern klicken: <ul style="list-style-type: none"> • Bausteine einrichten - Ertrag • Gesamtbasis - Ertrag • Gesamtbasis - Volumen
Promotion hinzufügen	Fügt basierend auf den Werten, die Sie eingeben, eine Promotion hinzu.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf die Option zum Einrichten von Promotions, und klicken Sie auf die Option zum Hinzufügen von Promotions.
Promotion zu Produkt	Verknüpft ein Produkt mit einer Promotion und weist die Promotionsmengen und Handelsausgaben ausgewählten Produkten als Uplifts und Handelsausgaben zu.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Promotion zu Produkt . <ol style="list-style-type: none"> 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf eine Promotion, und klicken Sie auf die Option zum Zuweisen eines Produkts.
Aktualisierung der Annahmen für mehrere Produkte	Aktualisiert alle Produkte, die in einer Promotion enthalten sind, mit jeder Änderung der Annahme.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Händlerpromotions einrichten .

Table 6-2 (Cont.) Regeln im Modul Key-Account-Planung

Regel	Beschreibung	Ausführung
Zuweisung entfernen	Entfernt die Zuweisung eines Produkts aus einer Promotion.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Klicken Sie im Bereich für die Zuordnung von Promotions zu Produkten mit der rechten Maustaste auf ein Produkt, und klicken Sie auf Zuweisung entfernen.
Promotion entfernen	Entfernt eine Promotion und berechnet neu.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf eine Promotion, und klicken Sie auf die Option zum Entfernen einer Promotion.
Promotionstage nach Produkt berechnen	Berechnet die Anzahl der Promotionstage pro Produkt für alle angewendeten Promotions.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Händlerpromotions einrichten .
Promotionperiode (und "Promotionperiode berechnen")	Berechnet Volumen und Ertrag der Periode mit Promotion und der Periode ohne Promotion für die gesamte Promotion und alle Produkte.	<p>Klicken Sie auf der Homepage auf Regeln, und starten Sie die Regel für die Promotionperiode. Oder:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf eine Promotion, und klicken Sie auf die Option zum Berechnen einer Promotionperiode.

Table 6-2 (Cont.) Regeln im Modul Key-Account-Planung

Regel	Beschreibung	Ausführung
Promotionanpassung	Nachdem Promotions berechnet und Produkten zugewiesen wurden, verbucht diese Regel, sofern Anpassungen vorgenommen wurden, die Anpassungen in den entsprechenden Promotionperioden.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Promotion zu Produkt. 1. Klicken Sie auf der Homepage auf Key-Account-Planung, Händlerpromotions. 2. Geben Sie im Bereich für die Zuordnung von Promotions zu Produkten einen absoluten Wert in die Spalte Anpassung ein, und klicken Sie auf Speichern.
In Was-wäre-wenn-Szenarios kopieren	Berechnet und pusht die Uplifts für verschiedene Was-wäre-wenn-Szenarios.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Was-wäre-wenn-Prozentsatz eingeben.
Push-Aktion für Was-wäre-wenn-Szenarios	Pusht alle manuellen Anpassungen an Was-wäre-wenn-Szenarios nur für die Produkte, die sich geändert haben, in den Reporting-Cube.	Wird ausgeführt, wenn Sie in diesem Formular auf Speichern klicken: Was-wäre-wenn - Uplift-Volumen.

ROI und ROI auf Uplift werden als Elementformeln berechnet.

Berechnungen im Modul Key-Account-Planung

Im Folgenden wird erläutert, wie einige der Kennzahlen des Moduls Key-Account-Planung berechnet werden:

- $\text{Gesamtvolumen} = \text{Basis} + \text{Uplift}$
- $\text{Basisplan} = \text{Basisprognose} + \text{Bausteine}$
- $\text{Uplift} = \text{Uplift in \%} \times \text{Basis für Promotionperiode}$
- $\text{Basis für Promotionperiode} = \text{Basis} \times \text{Promotiontage gesamt für jede Promotion} / \text{Tage gesamt in Periode}$
- $\text{Volumen/Ertrag der Promotionperiode} = \text{Basis für Promotionperiode} + \text{Uplift}$
- $\text{Periodenvolumen/Ertrag ohne Promotion} = \text{Gesamtvolumen/Ertrag} - \text{Periodenvolumen/Ertrag mit Promotion}$
- $\text{Promotiontage gesamt} = \text{Gesamtanzahl der Tage in einer Periode, an denen Promotions ausgeführt werden. Wenn mehrere Promotions mit überlappenden Tagen ausgeführt werden, werden diese überlappenden Tage nicht berücksichtigt. Beispiel: Wenn eine}$

Promotion vom 1. Juni bis zum 10. Juni und eine weitere Promotion vom 7. Juni bis zum 25. Juni ausgeführt wird, ist der Wert für "Promotionstage gesamt" 25 Tage.

- $\text{Promotionvolumen pro Promotionstag} = \frac{\text{Promotionperiodenvolumen}}{\text{Promotionstage gesamt}}$
- $\text{Variable Ausgaben} = \text{Promotionvolumen pro Promotionstag} \times \text{variable Kosten pro Einheit} \times \text{Promotionstage}$
- $\text{Handelsausgaben} = \text{variable Ausgaben} + \text{feste Ausgaben}$
- $\text{ROI für Uplift} = \frac{\text{Uplift-Ertrag} - \text{Handelsausgaben}}{\text{Uplift-Ertrag}}$
- $\text{ROI für Ertrag} = \frac{\text{Uplift-Ertrag} - \text{Handelsausgaben}}{\text{Ertrag}}$

Anwendungsfälle

Das Modul Key-Account-Planung unterstützt die folgenden Anwendungsfälle für die Händlerpromotionplanung:

- Promotion für vollständige Periode - Promotions werden für die gesamte(n) Periode(n) ausgeführt, z.B. vom 1. März 2021 bis zum 30. April 2021. Die Uplifts, variablen Ausgaben und festen Ausgaben werden für die gesamten Perioden verteilt. Diese werden zu Promotionperiodenvolumen oder Promotionperiodenertrag.
- Promotion für einen Teil der Periode - Promotions werden für einen Teil der Periode ausgeführt, z.B. vom 15. Mai 2021 bis zum 30. Mai 2021. Das Basisvolumen/der Basisertrag werden für die Teilperiode berücksichtigt, und Uplifts werden in der Basis der Promotionperiode berechnet. Dadurch werden die Uplifts basierend auf dem Datumsbereich auf die Teilperiode verteilt. Feste und variable Ausgaben werden berechnet und auf diese Periodenbereiche verteilt.
- Periodenübergreifende Promotion - Promotions werden periodenübergreifend ausgeführt, z.B. vom 15. Juni 2021 bis zum 5. Juli 2021. Das Basisvolumen/der Basisertrag werden für jede der Teilperioden berücksichtigt, und Uplifts werden entsprechend angewendet. Feste Ausgaben für die Promotion werden auf die Perioden verteilt. Variable Ausgaben werden basierend auf dem Promotionperiodenvolumen und -ertrag für einzelne Perioden berechnet. Gesamtperiodenvolumen und -ertrag für die Promotion werden ebenso berechnet wie variable/feste Ausgaben für Perioden.
- Promotions mit überlappenden Tagen - Promotions werden für dasselbe Produkt mit überlappenden Perioden ausgeführt. Beispiel: Promotion A wird vom 15. Mai bis zum 10. Juni ausgeführt, und Promotion B wird vom 1. Juni bis zum 25. Juni ausgeführt. Ähnlich wie bei der periodenübergreifenden Promotion, jedoch für die neuen überlappenden Promotions, sind die Promotionstage lediglich inkrementelle Tage der Basis. Im Fall von Promotion B werden 15 Tage berücksichtigt (11. Juni bis 25. Juni, da der 1. Juni bis zum 10. Juni bereits für Promotion A berücksichtigt wird).
- Promotions für mehrere Produkte - Promotions können mehreren Produkten zugewiesen werden, die mit der Option zum Zuweisen von Produkten ausgewählt werden. Die Produkte können alle Produkte auf Blattebene in der Produkt- oder Markenhierarchie sein, oder sie können als bestimmte Produkte in verschiedenen Produkthierarchien ausgewählt werden. Der Uplift in % wird basierend auf der Basis des Produkts auf jedes der Produkte angewendet. Zudem können Sie Zuweisungen entfernen.

7

Anwendung verwalten

Bei jeder Geschäftsänderung können Sie Treiber, Konten, Benutzer usw. entsprechend aktualisieren, damit die Anwendung immer auf dem aktuellen Stand ist.

Sie können diese Aufgaben ganz einfach ausführen, indem Sie zu den Konfigurationsaufgaben zurückkehren.

Sie müssen die aktuelle Planungsperiode monatlich aktualisieren:

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Konfigurieren**, und wählen Sie ein Modul aus.
2. Wählen Sie auf der Seite **Konfigurieren** die Option **Planungs- und Prognosevorbereitung** aus.
3. Wählen Sie in der Liste **Periode** den aktuellen Planungsmonat aus, und klicken Sie auf **Speichern**.


Aliastabellen verwalten

Wenn Sie ein Planning-Modul aktivieren, werden die Aliastabellen nur für die Standardsprache geladen und nicht für alle unterstützten Sprachen.

Bei neuen Anwendungen können Sie nach Aktivierung eines Moduls die neue Option **Vordefinierte Aliastabellen verwalten** verwenden, um Aliastabellen für andere Sprachen zu laden.

Bei vorhandenen Anwendungen können Sie Aliastabellen für Sprachen, die Sie nicht brauchen, löschen.

So fügen Sie Aliastabellen hinzu oder löschen sie:

1. Klicken Sie im Navigator unter **Erstellen und verwalten** auf **Aliastabellen**.
2. Klicken Sie im Menü **Aktionen** auf  **Vordefinierte Aliastabellen verwalten** (verfügbar, nachdem Sie ein Modul aktiviert haben).
3. Wählen Sie die Sprachen aus, die Sie laden möchten, oder heben Sie die Auswahl für die Sprachen auf, die Sie löschen möchten, und klicken Sie auf **OK**.
4. Aktualisieren Sie den Cube, nachdem Sie die Sprachen geladen haben.

Hinweise zum Verwalten von Aliastabellen:

- Sie können in Planning Modules bis zu 30 Aliastabellen laden.
- Wenn Sie nach und nach Funktionen oder neue Module aktivieren, werden für die Sprachen, die von Ihnen für das jeweilige neue Element ausgewählt wurden, Aliastabellen geladen.
- Wenn Sie in einer Aliastabelle Labels angepasst haben, werden diese beim inkrementellen Aktivieren von Funktionen auf jedes neu hinzugefügte Element angewendet.



A

Daten importieren

Konfigurieren Sie vor dem Importieren von Daten die Anwendung, wie in diesem Hilfesystem beschrieben, und importieren Sie die Dimensionsmetadaten.

Sie können Datenimportvorlagen aus der Anwendung heraus herunterladen. Die Vorlagen werden basierend auf den von Ihnen aktivierten Funktionen und den hinzugefügten Custom-Dimensionen generiert.


So laden Sie die Datenimportvorlagen herunter:

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung**  und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
 2. Wählen Sie in der Liste **Konfigurieren** das Modul aus, für das Sie Vorlagen herunterladen möchten. Wählen Sie anschließend im Menü **Aktionen** die Option **Dataload-Vorlagen herunterladen** aus.
 3. Speichern Sie die ZIP-Datei lokal, und extrahieren Sie dann die CSV-Dateien.

Führen Sie folgende Aufgaben aus, um Daten zu importieren:

1. Geben Sie die entsprechenden Einstellungen für den Datenimport an. Weitere Informationen finden Sie unter Dataload-Einstellungen verwalten.
2. **Optional:** Erstellen Sie eine Backupkopie der Datenimportvorlagen, die Sie bei Bedarf zum Wiederherstellen verwenden können.
3. **Optional:** Sichern Sie die Anwendung.
4. Wenn Sie benutzerdefinierte Smart Lists erstellt haben, müssen Sie sie vor den zugehörigen Daten importieren (nur für einige Module verfügbar).

So ermitteln Sie die zu importierende Smart List und die Namen ihrer Einträge:

- a. Klicken Sie auf **Navigator**  und dann unter **Erstellen und verwalten** auf **Smart Lists**.
 - b. Wählen Sie die Smart List aus, und klicken Sie auf **Bearbeiten** und dann auf **Einträge**.
 - c. Notieren Sie die zugeordneten Namen.
5. Öffnen Sie die Vorlagen in Microsoft Excel und geben Sie Ihre Geschäftsdaten an, um die Vorlagen anzupassen.
 6. **Optional:** Importieren Sie Ihre Daten zunächst in eine Testanwendung, um sicherzustellen, dass die Daten richtig importiert und berechnet werden.
 7. Importieren Sie die Daten in Ihre Produktionsanwendung.

8. Führen Sie beim ersten Datenimport die Regeln aus, die zum Verarbeiten und Berechnen der Daten erforderlich sind.

Beachten Sie beim Anpassen der Vorlagen folgende Punkte:

- Geben Sie keine Nullen ein.
- Um Daten zu importieren, muss mindestens ein Element aus allen Dimensionen in der zu importierenden Datei vorhanden sein.
- Entfernen Sie Spalten, für die keine Daten vorhanden sind. Beispiel: Wenn die Regelmäßigkeit auf "Monatlich" gesetzt ist, können Sie die Spalten für Quartal 1 bis 4 löschen.
- Wenn Elementnamen mit Nullen (0) beginnen, ändern Sie numerische Spalten in Text.

Daten der Quotenplanung importieren

Verwenden Sie die bereitgestellten Vorlagen, um Daten für die Quotenplanung zu importieren.

Vorlagen für die Quotenplanung sind basierend auf den Optionen verfügbar, die beim Aktivieren von Funktionen ausgewählt wurden, und enthalten alle Custom-Dimensionen, die Sie beim Aktivieren von Funktionen hinzugefügt haben.

- ImpactedRevenueBookings.csv
 - Wenn Sie Überlagerungsziele nach Betrag planen, werden die betroffenen Buchungen des laufenden Jahres und des Vorjahres geladen.
- ImpactedUnitsBookings.csv
 - Wenn Sie Überlagerungsziele nach Einheiten planen, werden die betroffenen Buchungen des laufenden Jahres und des Vorjahres geladen.
- RevenueBookings.csv
 - Wenn Sie nach Betrag planen, werden die tatsächlichen Buchungen des laufenden Jahres und des Vorjahres geladen.
- UnitsBookings.csv
 - Wenn Sie nach Einheiten planen, werden die tatsächlichen Buchungen des laufenden Jahres und des Vorjahres geladen.

Führen Sie nach dem Import der Daten die Regel **Istwerte verarbeiten** aus. Klicken



Sie auf der Homepage auf **Regeln**, starten Sie die Regel **Istwerte verarbeiten**, geben Sie die historischen Jahre ein, für die Sie über Daten verfügen, und klicken Sie auf **Starten**. Führen Sie diese Regel jedes Mal aus, wenn Sie Daten importieren.

Daten von Erweiterte Umsatzprognose importieren

Importieren Sie Daten von Erweiterte Umsatzprognose.



Importieren Sie die folgenden Daten:

- Istdaten. Um Vorhersagen zu verwenden, sind historische Daten erforderlich. Laden Sie Daten in der Regel in **OGS_CY Booking** als Kennzahl für historische Daten.
- Andere Daten:
 - OGS_Pipeline
 - OGS_Committed Forecast
 - Quoten. Wenn Sie die Integration mit der Quotenplanung aktiviert haben, führen Sie die Datenzuordnung aus, um Daten aus der Quotenplanung in die Erweiterte Umsatzprognose zu pushen, sobald das Quotenziel aktualisiert wird. Informationen hierzu finden Sie unter [Quotenplanung und "Erweiterte Umsatzprognose" integrieren](#).
 - Laden Sie Daten in **OGS_Base Forecast**, um diese Daten von den Anpassungen zu unterscheiden.

 **Hinweis:**

Wenn Sie Daten für festgeschriebene Prognosen und Pipelines laden, können Sie die Daten auf Ebene eines bestimmten Produkts oder Kunden oder auf Gebietsebene laden. Wenn Sie Daten auf Gebietsebene laden, laden Sie die Daten auf der Ebene "Beliebiges Produkt", "Beliebiger Kunde" "Beliebige *Custom-Dimension*".


Die Erweiterte Umsatzprognose enthält Vorlagen zum Importieren von Daten.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Klicken Sie in der Liste **Konfigurieren** auf **Erweiterte Umsatzprognose**.
3. Wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Dataload-Vorlagen herunterladen** aus, und speichern Sie die Datei.

Die folgenden Vorlagen sind verfügbar:

- Erweiterte Umsatzprognose CRM-Dataload-Datei (.csv)
- Erweiterte Umsatzprognose wöchentliche CRM-Dataload-Datei (.csv)
- Erweiterte Umsatzprognose Dataload-Datei (.csv)
- Erweiterte Umsatzprognose wöchentliche Dataload-Datei (.csv)

Führen Sie nach dem Import der Daten die Regel **Istwert vorbereiten** aus. Klicken Sie auf



der Homepage auf **Regeln** , starten Sie die Regel **Istwert vorbereiten**, geben Sie die historischen Jahre ein, für die Sie über Daten verfügen, und klicken Sie auf **Starten**. Führen Sie diese Regel jedes Mal aus, wenn Sie Daten importieren.

Daten in das Modul Key-Account-Planung importieren

Sie können die folgenden Daten für das Modul Key-Account-Planung importieren.

- Ziel für den Umsatz. Laden Sie das Ziel, oder importieren Sie es aus der Quotenplanung. Informationen zum Laden des Ziels aus der Quotenplanung finden Sie unter [Quotenplanung und "Key-Account-Planung" integrieren](#). Wenn Sie das Ziel laden, laden Sie es in OEP_Base Target in der BaselinePromotions-Dimension.
- Historische Daten.
- Volumen- und Ertragsdaten.
- Istwerte, wenn Sie den Fortschritt der Promotion nachverfolgen möchten.


Das Modul Key-Account-Planung stellt Vorlagen zum Herunterladen von Daten bereit.

1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , und klicken Sie dann auf **Konfigurieren** .
2. Klicken Sie in der Liste **Konfigurieren** auf die Option **Key-Account-Planung**.
3. Wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Dataload-Vorlagen herunterladen** aus, und speichern Sie die Datei SALESPLN_KEY_ACCOUNT_PLANNING_DATA_LOAD_TEMPLATES.zip.
4. Dekomprimieren Sie die ZIP-Datei.

Die folgenden Vorlagen sind verfügbar:

- Historical Reporting Only Data Load Template.csv
- Volume and Revenue - Promotion.csv
- Volume and Revenue.csv

Führen Sie nach dem Importieren der Daten die Regel zum Ausführen eines Seedings

für Basispläne aus. Klicken Sie auf der Homepage auf **Regeln** , starten Sie die Regel zum Ausführen eines Seedings für Basispläne, geben Sie Werte ein, und klicken Sie auf **Starten**.

Nachdem Sie aktualisierte Istwerte für die letzten Perioden (z.B. jeden Monat) geladen haben, führen Sie die Regel **Prognose vorbereiten** aus, um ein Seeding der neuen Periodenistwerte in die Prognose auszuführen und die verbleibenden Perioden als Prognose beizubehalten. Diese Regel kopiert die Daten auch in den Reporting-Cube.

B

Artefakte aktualisieren

In bestimmten Releases verfügbare Verbesserungen (hier beschrieben) erfordern Updates für einige bereitgestellte Artefakte, wenn Sie die Artefakte angepasst haben.

- Wenn Sie diese Artefakte nicht geändert haben, werden Ihnen die Artefakte und Funktionen mit dem Release bereitgestellt.
- Da benutzerdefinierte Artefakte während eines neuen Releases nicht aktualisiert werden, müssen Sie die folgenden Schritte ausführen, wenn Sie diese Artefakte angepasst haben und die neuen Funktionen nutzen möchten:
 1. Führen Sie nach dem Update ein vollständiges Backup durch, und laden Sie es lokal herunter.
 2. Überprüfen Sie die Liste geänderter Artefakte, und stellen Sie fest, ob Sie Änderungen vorgenommen haben. Informationen hierzu finden Sie unter [Geänderte Artefakte prüfen](#).

Tipp:

Sie können für alle unten aufgeführten Artefakte, die Sie geändert haben, eine Kopie erstellen und diese Kopie als Referenz für die vorgenommenen Änderungen verwenden. Sie können die Kopie löschen, nachdem Sie Ihre Anpassungen erneut implementiert haben.

3. Nach dem Update können Sie die Anpassungen an den identifizierten Artefakten rückgängig machen, um die Artefakte auf das bereitgestellte Format zurückzusetzen. Informationen hierzu finden Sie unter [Anpassungen rückgängig machen](#).
4. Wenden Sie die Anpassungen bei Bedarf erneut auf die Artefakte an.
5. Wenn Sie Calculation Manager-Regeln oder -Vorlagen zurückgesetzt haben und diese final sind, müssen Sie die aktualisierten Regeln oder Vorlagen in der Anwendung für alle betroffenen Artefakte bereitstellen. Informationen hierzu finden Sie unter [Verwendung von benutzerdefinierten Vorlagen anzeigen und Geschäftsregeln und Geschäftsregelsets bereitstellen](#).

Artefakte für alle Planning Modules aktualisieren

September 2023

Ab Release 23.09 können Sie Aliastabellen für Planning Modules verwalten. Ausführliche Informationen zu dieser Verbesserung finden Sie unter [Aliastabellen verwalten](#).

Wenn Sie in Release 23.09 (oder höher) einen Snapshot aus einem früheren Release als 23.08 importieren, werden zwar Aliastabellen erstellt, doch diese sind eventuell leer. Um dieses Problem zu lösen, verwenden Sie die Option **Vordefinierte Aliastabellen verwalten**, und fügen Sie Aliasnamen für die gewünschten Sprachen hinzu.

Im Rahmen dieser Verbesserung wurden Aliasnamen für einige Elemente und bestimmte Sprachen hinzugefügt. Wird ein Modul künftig aktualisiert, werden diese Aliasnamen geladen.

Sind benutzerdefinierte Elemente mit dem gleichen Alias vorhanden, kann dies zu einem Fehler bei der Cube-Aktualisierung führen. Überprüfen Sie die Liste der neuen Aliasnamen, und nehmen Sie bei Bedarf Änderungen an Ihren benutzerdefinierten Elementen vor.

Neue Aliasnamen in 23.09

Table B-1 Module Finanzplanung, Personalplanung, Investitionsplanung und Projektplanung mit der Essbase-Version, die keine Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Account	<ul style="list-style-type: none"> • OFS_Other Cash (3 gemeinsame Elemente) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capitalizable (3 gemeinsame Elemente) • OPF_Cost Plus Revenue Assumptions • OPF_Custom Direct Input Assumptions • OPF_Equipment Description • OPF_Financial Performance Measures • OPF_KPIs • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Required Equipment Assumptions • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Total Expenses - Store • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (2 gemeinsame Elemente) • OWP_Start Date (2 gemeinsame Elemente) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Tätigkeiten	OWP_All Jobs
Periode	Project Financial Mapping
Version	OEP_Target
Ressourcenklasse	OPF_Load
Age Band	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Altersgruppe • OWP_Total Age Band

Table B-1 (Cont.) Module Finanzplanung, Personalplanung, Investitionsplanung und Projektplanung mit der Essbase-Version, die keine Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Gender	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Geschlecht • OWP_Total Gender
Highest Education Degree	<ul style="list-style-type: none"> • Kein höchster Bildungsabschluss • OWP_Total Highest Education Degree
Skill Set	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Qualifikationen • OWP_Total Skill Set
Union Code	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Gewerkschaftscode • OWP_All Union Code • OWP_Total Union Code

Table B-2 Module Finanzplanung, Personalplanung, Investitionsplanung und Projektplanung mit der Essbase-Version, die Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Account	<ul style="list-style-type: none"> • OCX_Impairment Value Assumptions • OFS_Other Cash (3 gemeinsame Elemente) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capital Integration Properties • OPF_Capitalizable (3 gemeinsame Elemente) • OPF_Cost Plus Revenue Assumptions • OPF_Custom Direct Input Assumptions • OPF_Equipment Description • OPF_Financial Performance Measures • OPF_Indirect Integration Properties • OPF_Integration Properties • OPF_Integration Status Description (2 gemeinsame Elemente) • OPF_KPIs • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Integration Status (2 gemeinsame Elemente) • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Project Template - Capital (3 gemeinsame Elemente) • OPF_Project Template - Indirect (3 gemeinsame Elemente) • OPF_Recognized Revenue • OPF_Reporting Properties • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Standard Integration Properties • OPF_Total Expenses - Store • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (2 gemeinsame Elemente) • OWP_Start Date (2 gemeinsame Elemente) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC

Table B-2 (Cont.) Module Finanzplanung, Personalplanung, Investitionsplanung und Projektplanung mit der Essbase-Version, die Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
	<ul style="list-style-type: none"> OPF_Project Description
Komponente	<ul style="list-style-type: none"> OWP_Merit Increase OWP_No Grade
Mitarbeiter	OWP_New Employees
Entity	OEP_Home Entity
Periode	Project Financial Mapping
Version	OEP_Target
Ressourcenklasse	<ul style="list-style-type: none"> OPF_Adjustment (+/-) OPF_Load
Age Band	<ul style="list-style-type: none"> Keine Altersgruppe OWP_Total Age Band
Gender	<ul style="list-style-type: none"> Kein Geschlecht OWP_Total Gender
Highest Education Degree	<ul style="list-style-type: none"> Kein höchster Bildungsabschluss OWP_Total Highest Education Degree
Skill Set	<ul style="list-style-type: none"> Keine Qualifikationen OWP_Total Skill Set
Union Code	<ul style="list-style-type: none"> Kein Gewerkschaftscode OWP_All Union Code OWP_Total Union Code

Table B-3 Modul Strategische Personalplanung mit der Essbase-Version, die keine Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Account	<ul style="list-style-type: none"> OWP_Average Compensation Rates OWP_CYTD Gross Earnings OWP_CYTD Taxable Compensation OWP_FYTD Gross Earnings OWP_FYTD Taxable Compensation OWP_IsEmpty OWP_Rec. Merit % (3 gemeinsame Elemente) OWP_Start Date (3 gemeinsame Elemente) OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms OWP_Workforce Planning Accounts for Forms OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Age Band	Keine Altersgruppe
Komponente	<ul style="list-style-type: none"> OWP_Attrition Drivers OWP_Merit Increase OWP_No Grade

Table B-3 (Cont.) Modul Strategische Personalplanung mit der Essbase-Version, die keine Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Mitarbeiter	OWP_New Employees
Entity	OEP_Home Entity
Periode	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Keine Periode • OEP_Yearly Plan
Version	OEP_Target

Table B-4 Modul Strategische Personalplanung mit der Essbase-Version, die Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Account	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Average Compensation Rates • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (3 gemeinsame Elemente) • OWP_Start Date (3 gemeinsame Elemente) • OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Age Band	Keine Altersgruppe
Komponente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Attrition Drivers • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
Mitarbeiter	OWP_New Employees
Entity	OEP_Home Entity
Periode	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Keine Periode • OEP_Yearly Plan
Version	OEP_Target

Table B-5 Sales Planning-Modul Quotenplanung mit der Essbase-Version die keine Hybrid-Cubes unterstützt

Dimension	Elemente
Maßeinheit	OQP_Unit of Measures
Periode	<ul style="list-style-type: none"> Keine Periode OEP_Qrtly Plan OEP_Weekly Plan
Product	Kein Produkt
Szenario	OEP_Rolling Forecast
Gebiet	OEP_Unspecified Territory
Version	OEP_Working Bottom Up
Jahre	No Year
Plan Element	<ul style="list-style-type: none"> OGS_Total Plan OGS_Total Line Items OGS_Base Forecast OGS_Adjustment (+/-) Line 2 Line 3 Line 4
View	<ul style="list-style-type: none"> Periodic YTD



Table B-6 Sales Planning-Modul Quotenplanung mit der Essbase-Version die Hybrid-Cubes unterstützt


Dimension	Elemente
Maßeinheit	OQP_Unit of Measures
Periode	<ul style="list-style-type: none"> Keine Periode OEP_W1 bis OEP_W52 OEP_Weekly Plan
Product	Kein Produkt
Szenario	OEP_Scenarios
Gebiet	OEP_Unspecified Territory
Jahre	No Year

Geänderte Artefakte prüfen

Sie können prüfen, welche ursprünglichen Anwendungsartefakte, z.B. Formulare und Menüs, geändert wurden.

So prüfen Sie die Artefakte in Ihrer Anwendung:

1. Klicken Sie auf **Anwendung** , **Konfigurieren** , und wählen Sie die Module Finanzplanung, Personalplanung, Projektplanung oder Investitionsplanung aus.

2. Wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Geänderte Artefakte prüfen** aus.
3. Klicken Sie auf **Filter**  , um einen Artefakttyp auszuwählen, und klicken Sie anschließend auf **Anwenden**.
Die geänderten Artefakte werden aufgeführt.

Anpassungen rückgängig machen

So machen Sie Anpassungen für vordefinierte Artefakte rückgängig:



1. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung** , **Konfigurieren** , und wählen Sie ein Modul aus.
2. Wählen Sie im Menü **Aktionen** die Option **Geänderte Artefakte prüfen** aus.
Klicken Sie auf **Filter**  , um verschiedene Artefakttypen auszuwählen.
3. Wählen Sie die Artefakte aus, und klicken Sie auf **Wiederherstellen**.

Tabelle B-7 Video

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Mehr über das Wiederherstellen von Artefakten in ihren vordefinierten Status erfahren.	 Artefakte in Oracle Enterprise Planning Cloud wiederherstellen

C

Sales Planning personalisieren

Sales Planning bietet eine umfassende, datengesteuerte End-to-End-Lösung. Es umfasst eine vorkonfigurierte Lösung für Quotenplanung und Erweiterte Umsatzprognose. Außerdem ist Sales Planning erweiterbar mit dem EPM Cloud-Framework, um zusätzliche Konfigurationen und Personalisierungen in Ihre Vertriebsplanungsanwendung mit personalisierten Navigationsflüssen, Kennzahlen, Dashboards und Infolets hinzuzufügen.

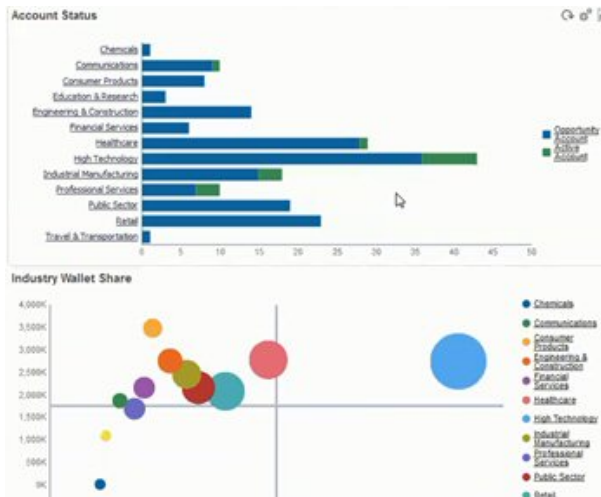
Dieses Thema zeigt einige der Möglichkeiten, wie Sie Sales Planning personalisieren können. Beispiel: Sie können die Gebiets- und Ressourcenmodellierung aktivieren und Optimierungswerkzeuge einschließlich der Accountsegmentierung für die strategische Accountplanung und Ressourcenzuweisung einbinden.

Accountsegmentierung

Mit der Accountsegmentierung bestimmen Vertriebsmitarbeiter, wie sie sich am besten auf Beziehungen mit der größten Wertschöpfung oder der größten Vertriebschance konzentrieren können, indem sie Accounts nach Branche, Ertragsspanne, Größe, Mitarbeiterzahl und Status analysieren. Sie können z.B. einen personalisierten Navigationsfluss für die Accountsegmentierung erstellen:



Nachdem Sie die Accountstruktur geprüft haben, können Sie Segmente erstellen, um den Share of Wallet und das Marktpotenzial zu nutzen, Accounts neu zu segmentieren und das Gebiet zu ändern, um Accounts entsprechend zuzuweisen. Verwenden Sie ein personalisiertes Dashboard und Diagramme zur Analyse:



Videos

Ihr Ziel

Mehr über die Accountsegmentierung in Sales Planning erfahren.

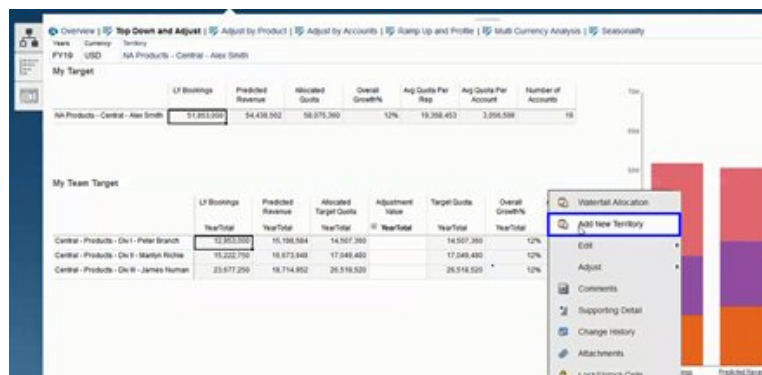
Dieses Video ansehen



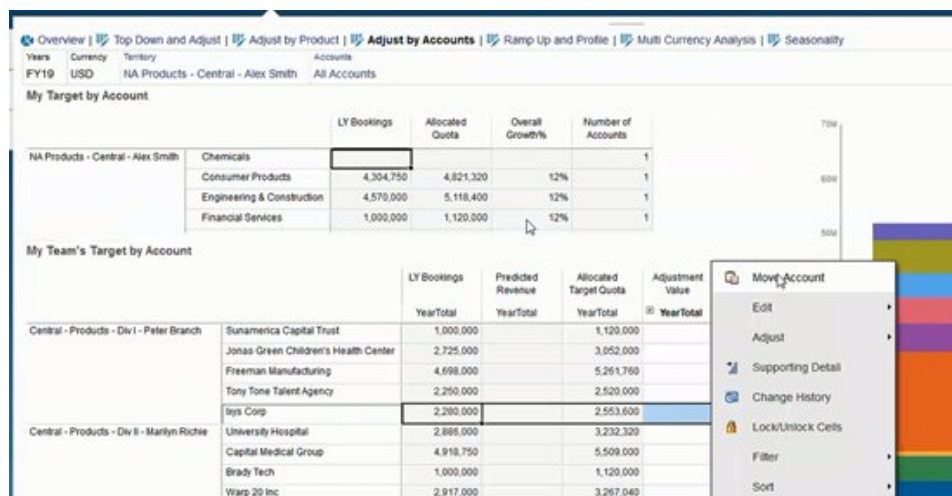
Gebietsmodellierung

Mit der Gebietsmodellierung können Vertriebsmitarbeiter und -leiter die Gebietshierarchie gemeinsam definieren, effektive Deckungsmodelle erstellen, Ressourcen maximieren und potenzielle Verkäufe steigern. Die Modellierung kann durch eine Kombination aus Region, Produkt, Kanal oder einem Set von Accounts erfolgen.

Gebiete können hinzugefügt, aufgeteilt und kombiniert werden, und Accounts können entsprechend übertragen werden. Quoten werden mit vorhandenen Gebieten geplant oder durch die Integration neuer Gebiete, die von Geschäftsadministratoren definiert und verwaltet werden. Beispiel: In diesem personalisierten Top-down- und Anpassungsformular werden einige Vertriebsmitarbeiter des Zentralbereichs von Alex Smith nach Produkten und Informationen wie umgelegten Quoten, Zielquoten, vorhergesagten Erträgen und Gesamtwachstum angezeigt. Sie können ein neues Gebiet hinzufügen, um Quoten für neue Gebiete festzulegen:



Accounts können dann über Gebiete hinweg verschoben und zwischen den Mitarbeitern übertragen werden, um die Gebietsstruktur zu unterstützen. Erstellen Sie z.B. ein Aktionsmenü und die dazugehörige Regel, um Accounts zu verschieben:



Provisionsplanung

Mit der Provisionsprüfung können Manager die Szenarios für Vergütungsanreize definieren und analysieren, mit denen verschiedene Performanceebenen belohnt werden. Definieren Sie z.B. Kennzahlen, und erstellen Sie ein personalisiertes Provisionsprüfungsformular:



Ramp-up und Profiling

Mit Ramp-up und Profiling können Sie die reale Verkaufsfähigkeit und die Kapazität Ihres Teams anhand gewichteter Attribute ermitteln, bevor Sie endgültige Quotenziele zuordnen. Dadurch verfügen der Vertrieb, Vertriebsleiter und regionale Manager über die datengesteuerten Einblicke in das Potenzial der einzelnen Mitarbeiter, die sie benötigen, um optimale Quotenziele festzulegen und die Performance zu fördern.

Mit Ramp-up und Profiling werden Mitarbeiter nach Attributen bewertet, um festzustellen, ob ihre Ziele:

- im Hinblick auf ihre Kapazität und Erfahrung angemessen sind,
- ihr tatsächliches Potenzial steigern
- und zu optimalen Ergebnissen führen.

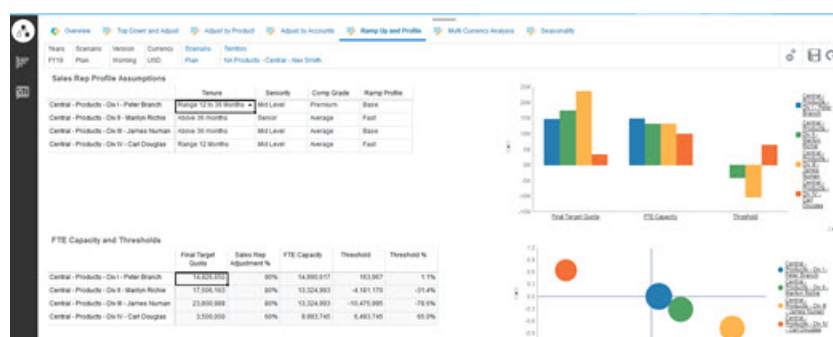
Sie können Mitarbeiter anhand der folgenden bereitgestellten Attribute analysieren, die zentrale Daten erfassen:

- Beschäftigungsdauer - Zur Darstellung der Anzahl der Jahre, die ein Mitarbeiter in Ihrem Team oder für das Unternehmen tätig ist
- Dienstalster - Zur Darstellung von Erfahrung und Performance eines Mitarbeiters
- Vergütungsgruppe - Zur Darstellung des Gehalts, der Provisionszahlungen oder einer Kombination aus Gehalt und anderen Anreizen und Leistungen für einen Mitarbeiter
- Ramp-up - Zur Darstellung, wie schnell ein Mitarbeiter lernt

Mit dieser datengesteuerten Auswertung können Sie sicherstellen, dass das Quotenziel eines Mitarbeiters angemessen und umsetzbar ist, nicht zu immensen Provisionsauszahlungen führt und das Potenzial steigert.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel dafür, wie Sie als Vertriebsleiter Ramp-up und Profiling verwenden können. Diese Beispiele zeigen eine Beispielanwendung, für die zusätzliche Konfiguration erforderlich ist.

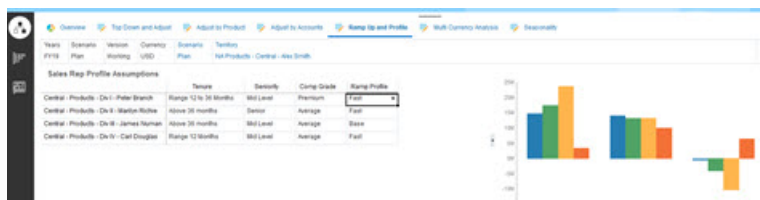
Verwenden Sie in der Registerkarte für Ramp-up und Profiling die bereitgestellten Attribute, die Sie gewichten können, um das Potenzial Ihrer Mitarbeiter über die FTE-Kapazität zu identifizieren. Dadurch ist sichergestellt, dass die zugewiesenen Quotenziele realistisch und geeignet sind.



Sie können eigene Attribute hinzufügen, um das Mitarbeiterpotenzial mit benutzerdefinierten Kriterien weiter auszuwerten.

Anschließend passen Sie die Attribute jedes Mitarbeiters an, um die reale Kapazität neu zu berechnen und die Kapazität mit der Zielquote zu vergleichen. So wird sichergestellt, dass die Quoten nicht zu hoch oder zu niedrig sind.

Beispiel: Ein Mitarbeiter mit der Vergütungsgruppe "Premium" und schnellem Ramp-up hat eine höhere Kapazität. Es wird erwartet, dass dieser Mitarbeiter ein höheres Quotenziel erreicht als andere Mitarbeiter.



Ein hoher positiver Schwellenwert bedeutet, dass die Quote eines Mitarbeiters basierend auf seiner Erfahrung und Vergütungsgruppe nicht anspruchsvoll genug ist und dass der Mitarbeiter wahrscheinlich mehr verkaufen kann. Ein negativer Schwellenwert gibt ein hohes, anspruchsvolles Ziel an, das ein Mitarbeiter unter Umständen nicht erreicht.

	Final Target Quota	Sales Rep Adjustment %	FTE Capacity	Threshold	Threshold %
Central - Products - Div I - Peter Branch	14,826,650	90%	14,990,617	163,967	1.1%
Central - Products - Div II - Marilyn Richie	17,505,163	80%	13,324,993	-4,181,170	-31.4%
Central - Products - Div III - James Numan	23,800,988	80%	13,324,993	-10,475,995	-78.6%
Central - Products - Div IV - Carl Douglas	3,500,000	60%	9,993,745	6,493,745	65.0%

Sie können Quotenanpassungen basierend auf Schwellenwertanalysen vornehmen. Beispiel: Sie können einem Mitarbeiter mit einer positiven Kapazität eine höhere Quote zuweisen und eine hohe Quote herabsetzen, wenn unzureichende Kapazität vorhanden ist.

Für einen Vertriebsleiter ist diese Möglichkeit, die Ziele jedes Mitarbeiters sowie die eindeutigen Attribute und das Potenzial basierend auf Daten und nicht anhand der Intuition zu bearbeiten, unschätzbar. Dadurch wird die Quotenplanung verbessert, und optimale Ergebnisse werden gefördert.

Überblick über das Erweitern von Sales Planning für die Verwendung von Ramp-up und Profiling für die Quotenplanung:

- Erstellen Sie Smart Lists für einige der Kennzahlen. Beispiel:
 - Startmonat - Kombination aus Monat/Jahr oder Datum. Verwendung von Datumsergebnissen in komplexeren Berechnungen.
 - Dienstalter - Senior, mittlere Stufe, Junior
 - Vergütungsgruppe - Premium, Hoch, Durchschnittlich, Unterdurchschnittlich
 - Ramp-Profil - Basis, Schnell, Langsam
- Fügen Sie Kennzahlen hinzu, und weisen Sie Smart Lists zu.
 - Startmonat
 - Dienstalter
 - Vergütungsgruppe
 - Ramp-Profil
- Fügen Sie Elementformeln für **Anpassungen Vertriebsmitarbeiter, FTE-Kapazität, Schwellenwert** und **Schwellenwert %** hinzu.

Definieren Sie für die Anpassung für Vertriebsmitarbeiter Gewichtungen für Zielerreichungsgrade. Beispiel:

- Beschäftigungsdauer - 25 Punkte
- Dienstalter - 25 Punkte

- Vergütungsgruppe - 30 Punkte
- Ramp-up - 20 Punkte



Definieren Sie die Zielerreichungsgrade. Beispiel:

- Beschäftigungsdauer (Startmonat Quotenjahr - Startmonat)
 - Bereich < 12 Monate - 10 Punkte
 - Bereich 12 bis 36 Monate - 15 Punkte
 - Bereich > 36 Monate - 25 Punkte
- Dienstalter
 - Senior - 25 Punkte
 - Mittlere Stufe - 20 Punkte
 - Junior - 10 Punkte
- Vergütungsgruppe
 - Premium - 30 Punkte
 - Hoch - 20 Punkte
 - Durchschnittlich - 10 Punkte
- Ramp-up
 - Basis - 25 Punkte
 - Schnell - 20 Punkte
 - Langsam - 10 Punkte

Definieren Sie die Formeln. Beispiel:

- **Vertriebsmitarbeiteranpassung %** = Kriterien/Gesamtzielerreichungsgrad unter Verwendung eines gewichteten Zielerreichungsgrads aus den Vertriebsmitarbeiterattributen.
 - **FTE-Kapazität = Vertriebsmitarbeiteranpassung % x Buchungen des letzten Jahres pro Mitarbeiter @ Alle Gebiete**
 - **Schwellenwert = FTE-Kapazität - Finale Zielquote**
 - **Schwellenwert % = Schwellenwert / FTE-Kapazität**
4. Erstellen Sie benutzerdefinierte Formulare. Beispiel:
 - Ramp-up und Vertriebsmitarbeiteranpassung
 - Ramp-up, Provisionen und Vertriebsmitarbeiteranpassung
 - Balkendiagramm zu Ramp-up und Verkaufsprofil
 - Blasendiagramm zu Ramp-up und Verkaufsprofil
 5. Erstellen Sie ein Dashboard.
 6. Fügen Sie das Dashboard zum Navigationsfluss hinzu.

Videos

Ihr Ziel	Dieses Video ansehen
Für den Vertrieb, Vertriebsleiter und Regionalleiter mehr über das Analysieren von Vertriebsmitarbeitern nach zentralen datengesteuerten Attributen erfahren, um ihre Kapazität zu ermitteln und geeignete und umsetzbare Quotenziele für eine optimale Quotenerfüllung festzulegen.	 Überblick: Ramp-up und Profiling für die Mitarbeiteranalyse und zum Festlegen optimaler Quoten
Mehr über Sales Planning erfahren.	 Überblick: Tour zu Sales Planning Cloud

D

In Oracle Engagement Cloud integrieren

Dimensionsmetadaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning integrieren

Sie können Dimensionsmetadaten aus Oracle Engagement Cloud extrahieren und in Sales Planning zur Verwendung mit der Quotenplanung importieren.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, Ihre Daten und Metadaten der Quotenplanung in Engagement Cloud zu integrieren. Beispiel: Sie können die Komponente Datenintegration oder den Metadatenimport in Sales Planning verwenden.


Dieses Thema gibt einen Überblick darüber, wie Sie Daten aus Engagement Cloud mit Oracle BI exportieren und die Daten anschließend mit der Komponente Datenintegration in Sales Planning importieren.

Ausführliche Informationen zur Verwendung der Komponente Datenintegration finden Sie unter *Komponente "Datenintegration" für Oracle Enterprise Performance Management Cloud verwalten*.

1. Erstellen Sie in Oracle BI einen Bericht, der die Dimensionselemente zurückgibt, die Sie zum Laden in Sales Planning exportieren möchten.
2. Navigieren Sie in Engagement Cloud zu **Berichte und Analysen**, klicken Sie auf **Katalog durchsuchen**, wählen Sie den Bericht aus, und exportieren Sie die Datei im CSV-Format.
3. Importieren Sie die Daten in Sales Planning:
 - a. Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Datenaustausch, Datenintegration**.
 - b. Importieren Sie die Datei in die Komponente Datenintegration. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie unter Metadaten aus Oracle ERP Cloud integrieren in der Dokumentation *Komponente "Datenintegration" für Oracle Enterprise Performance Management Cloud verwalten*.
 - c. Stellen Sie nach dem Ausführen der Dataload-Regel sicher, dass Sie die Modellstruktur aktualisieren.
4. Prüfen Sie in Sales Planning, ob die neuen Elemente geladen wurden.

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel	Zugehöriges Tutorial
Mehr über das Integrieren von Dimensionsmetadaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning erfahren.	 Dimensionsmetadaten in Oracle Sales Planning Cloud integrieren


Verkaufsdaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning integrieren

Sie können historische Istauftragsdaten aus Oracle Engagement Cloud extrahieren und in Sales Planning zur Verwendung mit der Quotenplanung importieren.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, Ihre Daten und Metadaten der Quotenplanung in Engagement Cloud zu integrieren. Beispiel: Sie können die Komponente Datenmanagement oder den Datenimport in Sales Planning verwenden.

Dieses Thema gibt einen Überblick darüber, wie Sie Daten aus Engagement Cloud mit Oracle BI exportieren und die Daten anschließend in Sales Planning mit der Komponente Datenmanagement importieren.

Ausführliche Informationen zur Verwendung von Datenmanagement finden Sie unter [Komponente "Datenmanagement" für Oracle Enterprise Performance Management Cloud verwalten](#).

1. Erstellen Sie in Oracle BI einen Bericht, der die Auftragsdaten für das Jahr zurückgibt, die Sie zum Laden in Sales Planning exportieren möchten.
2. Navigieren Sie in Engagement Cloud zu **Berichte und Analysen**, klicken Sie auf **Katalog durchsuchen**, wählen Sie den Bericht aus, und exportieren Sie die Datei im CSV-Format.
3. Importieren Sie die Daten in Sales Planning:
 - a. Navigieren Sie in Sales Planning zur Komponente **Datenmanagement**:
Klicken Sie auf der Homepage auf **Navigator** , und klicken Sie unter **Integration** auf **Datenmanagement**. Sie können auch viele dieser Schritte über die vereinfachte Benutzerschnittstelle ausführen: Klicken Sie auf der Homepage auf **Anwendung, Datenaustausch, Datenintegration**.
 - b. Importieren Sie die Datei in Datenmanagement. Ausführliche Informationen finden Sie unter Daten mit einer Datei integrieren.
 - c. Stellen Sie nach dem Ausführen der Dataload-Regel sicher, dass Sie die Modellstruktur aktualisieren.
4. Führen Sie in Sales Planning die Regel **Istwerte verarbeiten** aus: Navigieren Sie zu **Regeln**, starten Sie **Istwerte verarbeiten**, wählen Sie das Jahr, das Szenario und die Version aus, und klicken Sie auf **Starten**. Mit den Prompts können Sie Istdaten aus dem ausgewählten Jahr aggregieren und in die ausgewählte Version und das ausgewählte Szenario kopieren.
5. Jetzt befinden sich Daten im Formular, und Sie sind bereit, den Quotenplanungsprozess zu starten, indem Sie Ziele auf Basis der Wachstumsrate des Ertrags aus dem Vorjahr festlegen. Weitere Informationen finden Sie unter Quotenziele festlegen.

Tutorials

Tutorials enthalten Anleitungen mit sequenzierten Videos und entsprechender Dokumentation, damit Sie sich mit einem Thema vertraut machen können.

Ihr Ziel

Mehr über das Integrieren von Verkaufsdaten von Oracle Engagement Cloud in Sales Planning erfahren.

Zugehöriges Tutorial

 [Verkaufsdaten von Engagement Cloud in Oracle Sales Planning Cloud integrieren](#)

E

Best Practices für Sales Planning

Wenden Sie für die Arbeit mit Sales Planning folgende Best Practices an.

Diese Tabelle enthält Links zu den in dieser Dokumentation erwähnten Best Practices.

Table E-1 Best Practices für Sales Planning

Best Practice für	Abschnitt
Erstellung und Ausführung eines Center of Excellence für EPM	Center of Excellence für EPM erstellen und ausführen
Formulare in Sales Planning entwerfen	Formulare in Sales Planning entwerfen

Ziehen Sie außerdem die Best Practices für Planning unter Best Practices für Planning in der Dokumentation *Planning verwalten* zurate.

F

Häufig gestellte Fragen (FAQ) zu EPM Cloud

Diese FAQ enthalten Links zu Ressourcen für häufig gestellte Fragen zu administrativen Aufgaben in Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

Häufig gestellte Fragen (FAQ)

- [Wie verwende ich die Funktion "Feedback geben", um den technischen Support bei der Fehlerbehebung in EPM Cloud-Services zu unterstützen?](#)
- [Wo finde ich allgemeine Tipps zur Fehlerbehebung für EPM Cloud-Geschäftsprozesse?](#)
- [Wie erhalte ich die SOC1- und SOC2-Berichte für EPM Cloud-Services?](#)
- [Wie starte ich EPM Cloud-Services neu?](#)
- [Wie setze ich Benutzerkennwörter zurück?](#)
- [Wie führe ich eine Datenmigration von einer Produktions- zu einer Testumgebung in EPM Cloud durch?](#)
- [Wie verschiebe ich das automatische monatliche Update meiner Umgebung?](#)
- [Wie richte ich die Authentifizierung mit OAuth 2 für OCI-\(Gen-2-\)Umgebungen ein?](#)
- [Wie kann ich Gruppen erstellen oder entfernen und mit REST-APIs oder EPM Automate Benutzer hinzufügen oder entfernen?](#)
- [Wie lange bewahrt Oracle Produktions- und Testbackups auf, und wie kopiere ich einen Backup-Snapshot in meine Umgebung?](#)

Wie verwende ich die Funktion "Feedback geben", um den technischen Support bei der Fehlerbehebung in EPM Cloud-Services zu unterstützen?

Klicken Sie auf Ihren Benutzernamen (der in der oberen rechten Ecke des Fensters angezeigt wird), und wählen Sie **Feedback geben** aus.

Tip:

Als Serviceadministrator können Sie durch Weiterleiten eines Wartungs-Snapshots den technischen Support bei der Fehlerbehebung mit dem Service unterstützen. Blenden Sie im Utility "Feedback geben" den Abschnitt **Weiterleitung von Anwendungs-Snapshot bestätigen** ein, und aktivieren Sie die Option **Anwendungs-Snapshot weiterleiten**.

Informationen hierzu finden Sie unter Feedback mit dem Utility "Feedback geben" weiterleiten in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*.

Wo finde ich allgemeine Tipps zur Fehlerbehebung für EPM Cloud-Geschäftsprozesse?

Tipps zur Fehlerbehebung und Informationen zu häufig von Kunden gemeldeten Problemen mit den entsprechenden Lösungswegen finden Sie in der [Dokumentation zu Vorgängen in Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#).

Wie erhalte ich die SOC1- und SOC2-Berichte für EPM Cloud-Services?

Sie können diese Berichte unter "Meine Services" aufrufen, indem Sie in der Anwendung auf das Menü **Aktionen** klicken und die Registerkarte "Dokumente" auswählen. Informationen hierzu finden Sie unter Complianceberichte aufrufen in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*.

Wie starte ich EPM Cloud-Services neu?

- Verwenden Sie den Befehl **resetService** in EPM Automate, um den EPM Cloud-Service neu zu starten. Informationen hierzu finden Sie unter resetService in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten*.
- Verwenden Sie die REST-API **Restart the Service Instance**, um den EPM Cloud-Service neu zu starten. Informationen hierzu finden Sie unter Serviceinstanz neu starten (V2) in der Dokumentation *REST-API für Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

Wie setze ich Benutzerkennwörter zurück?

Verwenden Sie in OCI-(Gen-2-)Umgebungen Oracle Identity Cloud Service, um das Kennwort für einen Benutzeraccount zurückzusetzen. Informationen hierzu finden Sie unter [Kennwörter zurücksetzen](#) in der Dokumentation *Oracle Cloud verwalten und überwachen*.

Verwenden Sie in Classic-Umgebungen "Meine Services", um das Kennwort für einen Benutzeraccount zurückzusetzen. Informationen hierzu finden Sie unter [Benutzerkennwörter zurücksetzen](#) in *Oracle Cloud verwalten und überwachen*.

Wie führe ich eine Datenmigration von einer Produktions- zu einer Testumgebung in EPM Cloud durch?

Migrieren Sie Daten mit der Funktion **Klonen** von einer Produktions- in eine Testumgebung. Informationen hierzu finden Sie unter EPM Cloud-Umgebungen klonen in der Dokumentation *Migration für Oracle Enterprise Performance Management Cloud verwalten*.

Alternativ können Sie den Befehl "cloneEnvironment" in EPM Automate verwenden. Sie können auch die REST-API "Umgebung klonen" verwenden.

Wie verschiebe ich das automatische monatliche Update meiner Umgebung?

Das Einrichten des Überspringens eines Updates ist ein Selfservicevorgang, der mit dem EPM Automate-Befehl **skipUpdate** durchgeführt wird. Informationen hierzu finden Sie unter [Überspringen automatischer Updates für Umgebungen anfordern](#) in der Dokumentation *zu Vorgängen in Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

Sie können auch die REST-API **skipUpdate** verwenden, um das monatliche Update zu verschieben. Informationen hierzu finden Sie unter Updates überspringen (V2) in der Dokumentation *REST-API für Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

Wie richte ich die Authentifizierung mit OAuth 2 für OCI-(Gen-2-)Umgebungen ein?

Für EPM Automate können Sie mit dem Authentifizierungsprotokoll OAuth 2.0 auf Oracle Enterprise Performance Management Cloud-Umgebungen in OCI (Gen 2) zugreifen, um Befehle auszuführen, insbesondere zur Automatisierung der Befehlsausführung. Informationen hierzu finden Sie unter Autorisierungsprotokoll OAuth 2.0 mit OCI verwenden in *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten*.

Für REST-APIs können Sie in EPM Cloud-Umgebungen in Oracle Cloud Infrastructure-(OCI-)Gen-2-Architekturen über ein OAuth-2-Zugriffstoken REST-APIs in EPM Cloud ausgeben, um die Verwendung von Kennwörtern in Ihrer Umgebung gemäß Anforderung zu vermeiden. Informationen hierzu finden Sie unter Authentifizierung mit OAuth 2 - nur OCI in der Dokumentation *REST-API für Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

Wie kann ich Gruppen erstellen oder entfernen und mit REST-APIs oder EPM Automate Benutzer hinzufügen oder entfernen?

- Informationen zum Hinzufügen von Gruppen finden Sie unter "createGroups" in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten* oder unter "Gruppen hinzufügen" in der Dokumentation *REST-API für Enterprise Performance Management Cloud*.
- Informationen zum Entfernen von Gruppen finden Sie unter "deleteGroups" in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten* oder unter "Gruppen entfernen" in der Dokumentation *REST-API für Enterprise Performance Management Cloud*.
- Informationen zum Hinzufügen von Benutzern zu einer Gruppe finden Sie unter "addUsersToGroup" in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten* oder unter "Benutzer einer Gruppe hinzufügen" in der Dokumentation *REST-API für Enterprise Performance Management Cloud*.
- Informationen zum Entfernen von Benutzern aus einer Gruppe finden Sie unter "removeUsersFromGroup" in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten* oder unter "Benutzer aus einer Gruppe entfernen" in der Dokumentation *REST-API für Enterprise Performance Management Cloud*.

Wie lange bewahrt Oracle Produktions- und Testbackups auf, und wie kopiere ich einen Backup-Snapshot in meine Umgebung?

Für OCI-(Gen-2-)Umgebungen bewahrt Oracle Snapshots von Produktionsumgebungen 60 Tage lang auf, während Snapshots von Testumgebungen 30 Tage lang gespeichert werden. Mit den EPM Automate-Befehlen "listBackups" und "restoreBackup" können Sie nach verfügbaren Backup-Snapshots suchen und diese in Ihre Umgebung kopieren. Sie können auch die REST-APIs "Backups auflisten" und "Backup wiederherstellen" verwenden.

Für Classic-Umgebungen archiviert Oracle die täglichen Snapshots der letzten drei Tage (Produktions- und Testumgebungen) und die wöchentlichen Backup-Snapshots der letzten 60 Tage (nur Produktionsumgebungen). Sie können beantragen, dass Oracle Ihre Testbackups der letzten drei Tage und Ihre Produktionsbackups der letzten 60 Tage kopiert.

Informationen hierzu finden Sie unter Archivierung, Aufbewahrung und Abruf täglicher Snapshots in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*.

Wie kann ich EPM Cloud-Umgebungen sichern und wiederherstellen?

Sie können den Wartungs-Snapshot (`Artifact Snapshot`) verwenden, um Artefakte und Daten vom Vortag wiederherzustellen. Bei Bedarf können Sie `Artifact Snapshot` auch verwenden, um die Umgebung im Zustand bei der letzten Betriebswartung wiederherzustellen. Informationen hierzu finden Sie unter:

- Umgebungen mit dem Wartungs-Snapshot sichern und wiederherstellen in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*
- Abschnitte zu den Befehlen "restoreBackup" und "importSnapshot" in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten*

Welche Disaster-Recovery-Optionen sind für EPM Cloud verfügbar?

EPM Cloud bietet Selfserviceoptionen, um Ihre Umgebungen in einem funktionsfähigen Zustand wiederherzustellen und so ein nahezu sofortiges Recovery Time Objective zu erreichen. Informationen hierzu finden Sie unter:

- Disaster-Recovery-Support in der Dokumentation *Erste Schritte mit Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators*
- EPM Cloud-Umgebung replizieren in der Dokumentation *Mit EPM Automate für Oracle Enterprise Performance Management Cloud arbeiten*

Wie fordere ich automatisierte Regressionstests an?

Oracle unterstützt Sie beim Erstellen von auf EPM Automate basierenden Skripten, um einen automatisierten Regressionstestprozess zu ermöglichen. Informationen hierzu finden Sie unter Automatisierte Regressionstests anfordern in der *Dokumentation zu Vorgängen in Oracle Enterprise Performance Management Cloud*