

Oracle® Fusion Cloud EPM

Administración de Sales Planning



F28943-17



Oracle Fusion Cloud EPM Administración de Sales Planning,

F28943-17

Copyright © 2018, 2024, Oracle y/o sus filiales.

Autor principal: 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>.

Tabla de contenidos

Accesibilidad a la documentación

Comentarios sobre la documentación

1 Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM

2 Bienvenido a Sales Planning.

Acerca de Sales Planning	2-1
Acerca de la Planificación de cuota	2-1
Acerca de Previsión avanzada de ventas	2-3
Acerca de Planificación de cuentas clave	2-4
Obtener más información sobre Sales Planning	2-6
Guías relacionadas	2-6
Navegación en Sales Planning	2-8

3 Configuración de la aplicación

Lista de control de implementación	3-1
Creación de una aplicación	3-5
Acerca de las aplicaciones de Sales Planning	3-7
Activación de cubos de Opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbridos de Essbase	3-8

4 Configuración de la planificación de cuota

Activación de las funciones de la planificación de cuota	4-1
Configuración de la planificación de cuota	4-5
Adición de medidas personalizadas	4-7
Tareas posteriores a la configuración	4-8
Configuración de variables de sustitución para Planificación de cuota	4-9
Establecimiento de las variables de usuario	4-9

Reglas de Planificación de cuota	4-10
----------------------------------	------

5 Configuración de Previsión avanzada de ventas

Activación de Previsión avanzada de ventas	5-1
Configuración de Previsión avanzada de ventas	5-5
Tareas posteriores a la configuración	5-6
Importación de metadatos y datos de Previsión avanzada de ventas	5-6
Preparación de suposiciones de compensación	5-7
Establecimiento de las variables de usuario	5-7
Integración de Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas	5-9
Reglas de Previsión avanzada de ventas	5-10

6 Configuración de planificación de cuentas clave

Consideraciones y requisitos previos	6-1
Activación de Planificación de cuentas clave	6-1
Qué ocurre cuando se activa Planificación de cuentas clave	6-5
Configuración de Planificación de cuentas clave	6-6
Tareas posteriores a la configuración	6-6
Importación de metadatos y datos de Planificación de cuentas clave	6-7
Establecimiento de las variables de usuario	6-7
Integración de Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave	6-9
Reglas de Planificación de cuentas clave	6-10
Cálculos de Planificación de cuentas clave	6-14

7 Mantenimiento de la aplicación

Gestión de tablas de alias	7-1
----------------------------	-----

A Importación de datos

Importación de datos de planificación de cuota	A-2
Importación de datos de Previsión avanzada de ventas	A-2
Importación de metadatos de Planificación de cuentas clave	A-3

B Actualización de artefactos

Actualización de artefactos para todos los módulos de Planning Modules	B-1
Revisión de artefactos modificados	B-8
Reversión de personalizaciones	B-9

C Personalización de Sales Planning

D Integración con Oracle Engagement Cloud

Integración de los metadatos de dimensiones de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning D-1

Integración de datos de ventas de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning D-2

E Mejores prácticas para Sales Planning

F Preguntas frecuentes sobre EPM Cloud

Accesibilidad a la documentación

Para obtener información acerca del compromiso de Oracle con la accesibilidad, visite el sitio web del Programa de Accesibilidad de Oracle en <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

Acceso a Oracle Support

Los clientes de Oracle que hayan adquirido soporte disponen de acceso a soporte electrónico a través de My Oracle Support. Para obtener información, visite <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info> o <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs> si tiene problemas de audición.

Comentarios sobre la documentación

Para hacernos llegar sus comentarios sobre esta documentación, haga clic en el botón Comentarios en la parte inferior de la página de cualquier tema de Oracle Help Center. También puede enviar un mensaje de correo electrónico a epmdoc_ww@oracle.com.

1

Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM

Como mejor práctica de EPM, se recomienda crear un Centro de Excelencia

Un **Centro de Excelencia de EPM** es un esfuerzo unificado para garantizar la adopción y mejores prácticas. Impulsa la transformación en los procesos de negocio relacionados con la gestión de rendimiento y el uso de soluciones basadas en tecnología.

La adopción de la nube puede capacitar a su organización para impulsar la agilidad empresarial y promocionar soluciones innovadoras. Un Centro de Excelencia de EPM supervisa su iniciativa en la nube, y puede ayudar a proteger y mantener su inversión y a promocionar un uso eficaz.

El equipo del Centro de Excelencia de EPM:

- Asegura la adopción en la nube, lo que ayuda a su organización a aprovechar al máximo su inversión de EPM en la nube
- Actúa como comité de seguimiento de mejores prácticas
- Guía las iniciativas de gestión de cambios relacionadas con EPM e impulsa la transformación

Todos los clientes pueden beneficiarse de un Centro de Excelencia de EPM, incluidos los clientes que ya han implementado EPM.

¿Cómo empiezo?

Haga clic para ver las mejores prácticas, guía y estrategias para su propio Centro de Excelencia de EPM: [Introducción al Centro de Excelencia de EPM](#).

Más información

- Vea el seminario web de Cloud Customer Connect: [Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM en la nube](#)
- Vea los vídeos: [Descripción general: Centro de Excelencia de EPM](#) y [Creación de un Centro de Excelencia](#).
- Consulte los beneficios del negocio y la propuesta de valor de un Centro de Excelencia de EPM en [Creación y ejecución de un Centro de Excelencia de EPM](#).



2

Bienvenido a Sales Planning.

Consulte también:

- [Acerca de Sales Planning](#)
Sales Planning ofrece un marco conceptual ampliable para planificar y gestionar el rendimiento de las ventas.
- [Guías relacionadas](#)
Consulte estas guías relacionadas para obtener más información sobre el trabajo con Sales Planning.
- [Navegación en Sales Planning](#)
Revise estos consejos útiles sobre la navegación en Sales Planning.

Acerca de Sales Planning

Sales Planning ofrece un marco conceptual ampliable para planificar y gestionar el rendimiento de las ventas.

El uso de Sales Planning le permite automatizar procesos críticos eliminando las hojas de cálculo en procesos de operaciones de ventas claves y mejora la colaboración para planificar, crear modelos y genera informes de cuotas de ventas, consecuciones y previsiones de ventas.

Sales Planning se puede ampliar con la plataforma de EPM Cloud para agregar más configuraciones y personalizaciones adicionales a su aplicación de planificación de ventas con flujos de navegación, paneles e infolets personalizados. Utilice tareas y aprobaciones para gestionar el proceso de planificación de cuota. Utilice las reglas de Groovy para personalizarlo aún más y mejorar las reglas de negocio y cálculo. Planning se puede integrar con Oracle Engagement Cloud – Sales Cloud para enviar objetivos de cuota a la compensación de incentivos o para incluirlos en la consecución real.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre Sales Planning.	 Descripción general: Visita guiada a Sales Planning

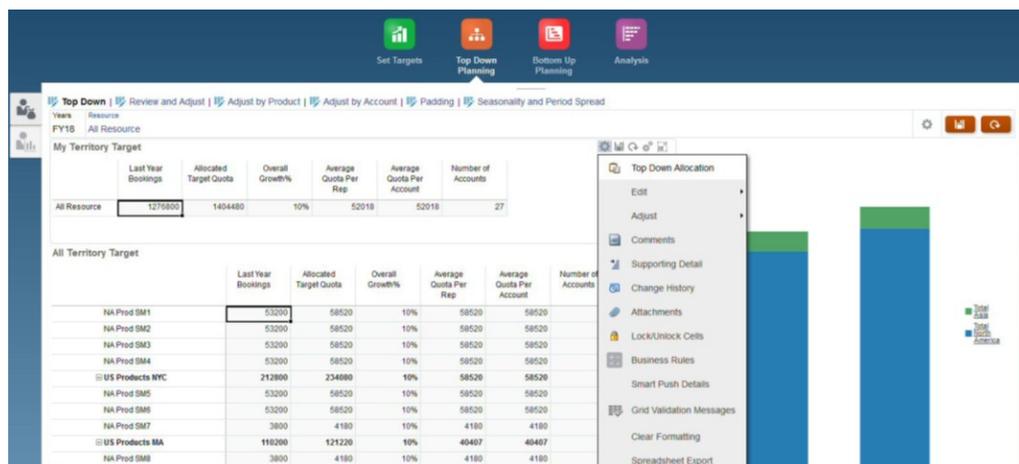
Acerca de la Planificación de cuota

El proceso de negocio de Planificación de cuota ofrece una planificación de cuota objetivo descendente y ascendente por territorio, producto, cuenta u otras dimensiones personalizadas. Utilice la planificación predictiva y la *planificación de escenarios de simulación* para explorar y comparar distintos escenarios de cuota que le permitan tomar decisiones informadas. La Planificación de cuota fomenta las mejores prácticas en su contenido, incluidos los formularios, los cálculos, los paneles, los infolets, los factores y las medidas.

La Planificación de cuota le ayuda a planificar cuotas objetivo fiables mediante la involucración de todos los participantes del proceso, por ejemplo, el vicepresidente de ventas, el personal de operaciones de ventas, los administradores de ventas y los representantes de ventas. Establezca una cuota objetivo para el próximo año. A continuación, optimice los resultados mediante la realización de ajustes por producto, la aplicación de relleno o estacionalidad o la planificación predictiva o simulación. Una vez que el objetivo está listo, los planificadores realizan una planificación descendente o en cascada para asignar la cuota objetivo a toda la jerarquía.

Si es necesario en su organización, también puede realizar una planificación ascendente para obtener compromisos de cuota por parte de los representantes de ventas, lo que permite un enfoque colaborativo. Una vez que las cuotas objetivo se hayan subido al siguiente nivel de la jerarquía y se hayan agregado, puede comparar los resultados descendentes y ascendentes. Utilice los paneles incorporados para analizar y evaluar sus planes de cuota con consecuciones de cuota.

Mejore el proceso de planificación en su organización mediante la adición de medidas, listas de tareas o aprobaciones adicionales.



Vídeos

Su objetivo

Obtener información sobre Planificación de cuota.

Vea este vídeo



[Descripción general: Planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud](#)

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo

Ver cómo activar y configurar Planificación de cuota en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.

Descubra cómo

[Creación y configuración de planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial](#)

Acerca de Previsión avanzada de ventas

Previsión avanzada de ventas proporciona una plataforma sólida para el proceso de previsión de ventas que permite realizar una previsión multidimensional de las ventas en todo el territorio, los productos, las cuentas, los canales y otras dimensiones personalizadas.

Proporciona una planificación de las ventas conectada a equipos de ventas con integración entre planificación de cuota, planificación de compensación y previsiones de ventas. Con Previsión avanzada de ventas, puede planificar en el nivel semanal o mensual y utilizar una previsión continua si lo precisa su negocio. Ofrece las siguientes funciones clave:

- Contenido de mejores prácticas listas para usar para la previsión y el análisis de ventas, que incluye métricas, indicadores clave de rendimiento (KPI) y medidas para ayudar a realizar una previsión de ventas basada en datos en la jerarquía de ventas.
- Posibilidad de ampliación utilizando la plataforma de Planning Cloud, permitiendo configuraciones adicionales, como formularios y paneles personalizados, medidas, dimensiones, flujos de navegación y reglas de Groovy para cálculos personalizados.
- Capacidad para ajustar el compromiso de previsión en el nivel de territorio o el nivel detallado (por ejemplo, por producto o cuenta) para facilitar un compromiso de previsión colaborativo basado en datos.
- Planificación predictiva para eliminar las conjeturas de sus predicciones.
- Oracle Smart View for Office, que proporciona una interfaz común de Microsoft Office diseñada específicamente para los servicios de Oracle Enterprise Performance Management Cloud, incluido Sales Planning.
- Agregaciones e informes instantáneos mediante un cubo de informes listos para usar.

Previsión avanzada de ventas garantiza una mayor fiabilidad en sus predicciones, así como la rendición de cuentas y la colaboración entre la gestión de cuentas y los representantes de ventas.



Vídeos

Su objetivo

Más información sobre Previsión avanzada de ventas.

Vea este vídeo



[Visión general: Previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud](#)

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo

Obtener información sobre cómo activar y configurar Previsión avanzada de ventas en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.



[Creación y configuración de previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial](#)

Acerca de Planificación de cuentas clave

Planificación de cuentas clave expande Sales Planning para ofrecer una estrategia basada en datos para la planificación de base de ventas y el impacto de las promociones comerciales en los planes de venta. Esto ofrece una vista general de las pérdidas y ganancias del cliente, incluida una evaluación del volumen y los ingresos con y sin promoción por grupo de clientes y productos. Planificación de cuentas clave permite a los administradores de cuentas clave planificar las estrategias de promociones comerciales para optimizar sus gastos comerciales, además de ofrecer una planificación de ventas colaborativa. Al usar la planificación de base y la planificación de promoción, los administradores de cuentas clave o los administradores de ventas pueden realizar análisis de diferencias y ver los aumentos, el impacto en el volumen o ingresos de ventas, que se han producido al realizar promociones comerciales.

Realizará estas tareas en Planificación de cuentas clave:

- Realice la planificación base. Ejecute predicciones en su previsión por cuenta clave o segmento de producto, realice modelado de escenarios de simulación y realice los ajustes necesarios.
- A continuación, en el plan de base, use los bloques de creación como distintos precios, ubicaciones y variantes de productos, para identificar los ajustes de planes de venta no promocionales adicionales.
- A continuación, agregue, analice y ajuste las actividades promocionales comerciales para cerrar de forma estratégica la brecha entre el plan y el objetivo, identificando el volumen de aumento incremental de cada una de las promociones en una cuenta, los gastos comerciales y las pérdidas y ganancias, incluidas las medidas de contrato adicionales especificada para el cliente y el coste de bienes vendidos, para obtener una vista completa de las pérdidas y ganancias del cliente.
- Por último, revise los planes de ingresos y volumen y analice los gastos comerciales y las promociones históricas para que sirvan de base para su planificación de cuentas clave y otras decisiones de planificación de ventas.

La funcionalidad clave incluye:

- Planificación de base, incluida la planificación predictiva integrada
- Integración con Planificación de cuota para incorporar objetivos
- Análisis de diferencias – Objetivo frente a la base
- Planificación de promociones comerciales
 - Planificación de promociones por fechas que generan los volúmenes y gastos comerciales a los meses correspondientes en función de los aumentos especificados
 - Simulaciones promocionales
 - Gastos variables. Estos cálculos abarcan la toma del coste de variable y su aplicación a los volúmenes de periodo con promoción
 - Casos de uso de planificación promocional
 - * Promoción que abarca varios periodos
 - * Promociones para un solo producto o para varios
 - * Varias promociones para el mismo producto en un periodo
 - * Varias promociones para el mismo producto con fechas solapadas
 - Ajustes en aumentos por productos
- Resumen de gastos comerciales y ROI de aumento e ingresos
- Pérdidas y ganancias de cliente
 - Por cliente y grupo de productos
 - Ingresos y Elevar ingresos
 - Gastos comerciales: variables y fijos
 - COGS
 - Medidas de contratos
- Análisis
 - Paneles de descripción general con KPI y visualización
 - Volúmenes con y sin promoción en la jerarquía de clientes/productos/territorios

– Resumen de cuentas clave

Planificación de cuentas clave conecta la planificación de ventas con las campañas de marketing de promociones comerciales para aumentar el volumen o los ingresos de ventas. Planificación de cuentas clave:

- Proporciona precisión y fiabilidad en las previsiones con planes de ventas basados en datos para grupos de clientes y productos, incluidas promociones comerciales.
- Fomenta la colaboración y la responsabilidad.
- Le permite evaluar las estrategias de promoción adecuadas al analizar la efectividad de sus promociones comerciales.
- Ofrece planificación de simulaciones para valorar las diferentes estrategias de promoción.
- Facilita la gestión de varias hojas de cálculo.
- Ofrece un marco ampliable en función de una plataforma de Planning sólida y la capacidad de integrarse con Sales Cloud.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre Planificación de cuentas clave	 Descripción general: Planificación de cuentas clave en Sales Planning Cloud

Obtener más información sobre Sales Planning

Utilice estos recursos para obtener más información o ayuda acerca de Sales Planning y otros servicios relacionados.



- Haga clic en **Academia**  en la página de inicio.
- Para obtener ayuda, haga clic en la flecha al lado de su icono de usuario en la esquina superior derecha de la pantalla y, a continuación, haga clic en **Ayuda**.
- Consulte guías relacionadas. Consulte [Guías relacionadas](#).

Guías relacionadas

Consulte estas guías relacionadas para obtener más información sobre el trabajo con Sales Planning.

Sales Planning es compatible con los numerosos componentes de Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

Introducción

Para empezar a utilizar Sales Planning, consulte las siguientes guías:

- [Getting Started for Administrators](#)

- [Getting Started for Users](#)
- [Despliegue y administración de Oracle Smart View for Office \(Mac y explorador\)](#)
- [Creación y ejecución de un Centro de excelencia de EPM](#)
- [Introducción a Digital Assistant para Oracle Cloud Enterprise Performance Management](#)
- [Guía de operaciones de Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Para ampliar la potencia y la flexibilidad de Sales Planning, consulte las siguientes guías. Tenga en cuenta que es posible que algunas de las funciones que se describen en las guías relacionadas puedan diferir de las que están disponibles en Sales Planning. Por ejemplo, Sales Planning no permite el editor de dimensiones clásico.

Diseño

- [Designing with Calculation Manager](#) para obtener información relacionada con el diseño de reglas de Groovy
- [Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Diseño con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Usuario

- [Working with Planning](#)
- [Working with Smart View](#)
- [Trabajar con Oracle Smart View for Office \(Mac y explorador\)](#)
- [Trabajar con Planificación predictiva en Smart View](#)
- [Trabajar con Financial Reporting para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Trabajar con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Accessibility Guide](#)

Administración

- [Administering Planning](#)
- [Administración de Data Integration](#)
- [Administering Data Management](#)
- [Administering Access Control](#)
- [Administering Migration](#)
- [Working with EPM Automate](#)
- [Third-Party Acknowledgments](#)

Desarrollo

- [Java API Reference for Groovy Rules](#)
- [API de REST](#)
- [Smart View for Office Developer's Guide](#)

Navegación en Sales Planning

Revise estos consejos útiles sobre la navegación en Sales Planning.

- Para volver a la página de inicio cuando ha navegado lejos de ella, haga clic en el logotipo de Oracle de la esquina superior izquierda (o en su logotipo personalizado), o bien en el icono de inicio .
- Para ver tareas adicionales del administrador en el navegador, haga clic en las barras horizontales junto al logotipo de Oracle (o su logotipo personalizado) .
- Expande un panel a pantalla completa haciendo clic en la barra Mostrar/Ocultar de la parte superior del panel; haga clic de nuevo en ella para volver a la vista normal.
- Pase el cursor por encima de la esquina superior derecha de un formulario o panel para ver un menú de opciones dependientes del contexto, como Acciones,

Guardar, Refrescar, Configuración o Maximizar



- En un subcomponente, use los separadores horizontales y verticales para alternar entre tareas y categorías.

Por ejemplo, en el componente **Establecer objetivos** de Planificación de cuota, utilice los separadores verticales para alternar entre la revisión de paneles de descripción general, el establecimiento de cuotas objetivo y la realización de planificación predictiva. Los separadores verticales difieren dependiendo de las funciones que haya activado. Use los separadores horizontales para alternar entre categorías dentro de una tarea. Por ejemplo, en **Establecer objetivos**, elija entre establecer objetivos generales o ajustar los objetivos por producto.

Years	Currency
FY18	USD

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

El icono  indica que un formulario es de revisión de datos y no de entrada de datos. El icono  indica que un formulario es de entrada de datos, para introducir detalles de planificación.

3

Configuración de la aplicación

Consulte también:

- [Lista de control de implementación](#)
Realice estas tareas para configurar Sales Planning.
- [Creación de una aplicación](#)
Para empezar, cree una aplicación de Sales Planning.
- [Activación de cubos de Opción de almacenamiento de bloques \(BSO\) híbridos de Essbase](#)

Lista de control de implementación

Realice estas tareas para configurar Sales Planning.

1. Cree una aplicación de Sales Planning. Consulte [Creación de una aplicación](#).
2. Si la aplicación utiliza la opción de varias monedas, utilice el editor de dimensiones para agregar miembros de dimensión a cada moneda de informes. Consulte [Acerca de la edición de dimensiones en el Editor de dimensiones simplificado](#). Utilice el formulario **Tipos de cambio** para definir los tipos de cambio entre la moneda principal y cada una de las monedas de informes.
3. Si está utilizando Planificación de cuota, active y configure Planificación de cuota e importe metadatos:
 - [Activación de funciones de Planificación de cuota](#)
 - [Configuración de Planificación de cuota](#)
4. Si desea utilizar Previsión avanzada de ventas, active y configure Previsión de ventas avanzada e importe los metadatos.

Nota:

Si desea utilizar tanto Previsión avanzada de ventas como Planificación de cuota, active y configure primero Planificación de cuota.

Si desea activar la integración entre Previsión avanzada de ventas y Planificación de cuota, en la sección **Integraciones** de la página **Activar** para Previsión de ventas avanzada, seleccione **Cuota objetivo desde planificación de cuota**:

- [Activación de Previsión de ventas avanzada](#)
 - [Configuración de Previsión de ventas avanzada](#)
 - [Importación de metadatos y datos de Previsión avanzada de ventas](#)
5. Si está usando Planificación de cuentas clave, active y configure Planificación de cuentas clave e importe los metadatos.

Si desea activar la integración entre Planificación de cuentas clave y Planificación de cuota, active primero Planificación de cuota. A continuación, al activar Planificación de cuentas clave, en la sección **Integración con** en la página **Activar** para Planificación de cuentas clave, seleccione **Cuota para objetivos**.

- [Activación de planificación de cuentas clave](#)
 - [Configuración de planificación de cuentas clave](#)
 - [Importación de metadatos y datos de Planificación de cuentas clave](#)
6. Después de la configuración, y siempre que haga cambios en la configuración o importe metadatos, refresque la base de datos:

Haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, en **Configurar** . A continuación, en el menú **Acciones**, seleccione **Refrescar base de datos**, **Crear** y, a continuación, **Refrescar base de datos**.

7. Importe datos, incluidas las reservas o los ingresos del año anterior. Consulte [Importación de datos](#).

Para importar metadatos o datos de Oracle Engagement Cloud, consulte [Integración con Oracle Engagement Cloud](#).

8. Ejecute las reglas para procesar datos. En la página de inicio, haga clic en **Reglas**



, inicie la regla, especifique las opciones necesarias y, a continuación, haga clic en **Iniciar**. Ejecute estas reglas siempre que importe datos.

- Planificación de cuota: regla **Valores reales de proceso**. Introduzca los años históricos para los que dispone de datos y seleccione el escenario y la versión en los que se cargarán los datos. Para obtener más información sobre las reglas de Planificación de cuota, consulte [Reglas de Planificación de cuota](#).
- Previsión avanzada de ventas: reglas **Preparar valor actual** y **Preparación de previsión**. Para obtener más información sobre las reglas de Previsión avanzada de ventas, consulte [Reglas de Previsión de ventas avanzada](#).
- Planificación de cuentas clave: **Crear plan de base**. Ejecute esta regla al inicio de un nuevo proceso de planificación como método para rellenar el plan base tras cargar los datos históricos. Para obtener más información sobre las reglas de Planificación de cuentas clave, consulte [Reglas de Planificación de cuentas clave](#).

Sugerencia:

- Para ver únicamente las reglas de Planificación de cuota, haga clic en la opción **Todos los cubos** situada junto a Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_QTP**.
- Para ver únicamente las reglas de Previsión avanzada de ventas, haga clic en la opción **Todos los cubos** situada junto a Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_GSP**.
- Para ver únicamente reglas de Planificación de cuentas clave, haga clic en **Todos los cubos** junto a Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_KAP** o **OEP_KREP**.

9. Para Planificación de cuentas clave, ejecute la asignación de datos para enviar los datos al cubo de informes. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación, Intercambio de datos** y, a continuación, haga clic en el separador **Asignaciones de datos**. En el menú **Acciones** junto a **De Cuentas clave a Generación de informes**, haga clic en **Enviar datos**.
10. Defina las variables de sustitución de Planificación de cuota. Consulte [Configuración de variables de sustitución para Planificación de cuota](#).
11. Establezca las variables de usuario necesarias. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
12. En Previsión avanzada de ventas y Planificación de cuentas clave, establezca la configuración de la aplicación para las predicciones para indicar dónde se deben buscar los valores reales. Consulte [¿Qué configuración puedo especificar para la aplicación y el sistema?](#)
13. Cree los usuarios y cuentas de grupo necesarios, y conceda los permisos. Consulte [Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores](#).
14. Haga que la aplicación esté disponible para los planificadores. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, en **Configuración** . En **Configuración del sistema**, cambie **Activar el uso de la aplicación para a Todos los usuarios**.
15. Utilice cualquiera de los siguientes métodos para configurar y ampliar el marco:
 - Administre dimensiones y miembros. Consulte [Acerca de la edición de dimensiones en el Editor de dimensiones simplificado](#).
 - Personalice el flujo de navegación según las necesidades de su negocio. Por ejemplo, puede configurar diferentes flujos de navegación para roles distintos en su organización. Consulte [Diseño de flujos de navegación personalizados](#).
 - Modifique los formularios, paneles o infolets, existentes, o bien cree unos nuevos. Consulte [Administración de formularios](#), [Diseño de paneles](#) y [Diseño de infolets](#).
 - Configure las predicciones para su ejecución automática con la función Predicción automática. Consulte [Configuración de predicciones para su ejecución automática con la función Predicción automática](#).
 - Defina el proceso de aprobación especificando las unidades de aprobación y las rutas jerárquicas para la aprobación de planes en la organización; por ejemplo, para la aprobación de planes ascendentes. Consulte [Gestión de aprobaciones](#).
 - Cree listas de tareas que sirvan de guía para su organización a lo largo del proceso de planificación de cuotas. Consulte [Administración de listas de tareas](#).
 - Diseñe y trabaje con informes. Consulte:
 - [Diseño con Financial Reporting Studio para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
 - [Diseño con informes para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
 - Defina reglas de Groovy para llevar a cabo cálculos personalizados. Para obtener más información sobre el diseño de reglas de Groovy, consulte [Creación de una regla de negocio de Groovy en Diseño con Calculation Manager para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#) y [Oracle Enterprise Performance Management Cloud, Referencia de API de Java de reglas de Groovy](#). Puede escribir cálculos personalizados utilizando el modelo de objeto de Groovy. Para simplificar la

escritura de los cálculos, se ha desactivado el lenguaje de cálculo tradicional de Essbase en Sales Planning.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
<p>Obtener información sobre la creación de una aplicación y la activación de Planificación de cuota.</p>	 Creación y activación de aplicaciones de Planificación de cuota
<p>Obtener información sobre configuración de Planificación de cuota.</p>	 Configuración de Planificación de cuota
<p>Obtener información sobre la creación de una aplicación y la activación de Previsión avanzada de ventas.</p>	 Creación y activación de previsiones avanzadas de ventas en Oracle Sales Planning Cloud
<p>Obtener más información sobre la creación de una aplicación y la activación y configuración de Previsión avanzada de ventas.</p>	 Configuración de previsiones avanzadas de ventas en Oracle Sales Planning Cloud
<p>Obtenga más información sobre cómo configurar la Planificación de cuentas clave en Sales Planning. En este tutorial, aprenderá a crear una aplicación de Sales Planning, a activar Planificación de cuota, a configurar Planificación de cuentas clave y a definir la granularidad del período de tiempo. La planificación de cuentas clave amplía las capacidades de Sales Planning para que pueda modelar y planificar ventas base y promociones comerciales para cuentas y productos clave basándose en previsiones, escenarios de simulación y resultados deseados.</p>	 Configuración de la planificación de cuentas clave en Oracle Sales Planning Cloud
<p>Obtenga información sobre qué tareas debe completar después de configurar la planificación de cuentas clave en Sales Planning. En este tutorial podrá ver cómo definir valores en variables de sustitución de Planificación de cuota, agregar o importar metadatos, importar datos históricos, asignar valores a variables de usuario, ejecutar reglas en Valores reales de proceso y Crear plan de base, y ejecutar una asignación de datos para enviar datos al cubo de informes.</p>	 Realización de tareas posteriores a la configuración para planificación de cuentas clave en Oracle Sales Planning Cloud
<p>Obtener información sobre la configuración de usuarios y grupos.</p>	 Configuración de usuarios y grupos para Oracle Sales Planning Cloud
<p>Obtener información sobre la configuración de roles y permisos.</p>	 Configuración de roles y permisos en Oracle Sales Planning Cloud

Su objetivo	Vea este vídeo
<p>Obtenga más información sobre cómo puede exportar URL de Sales Planning para embeber artefactos en otros sistemas como ERP Cloud Financials. Utilice enlaces directos para representar la mayoría de artefactos de proceso de negocio junto con sus otras páginas de sistema de origen, lo que mejora sus procesos con formularios, cuadrículas, informes y paneles personalizados funcionalmente para una navegación entre sistemas perfecta.</p>	<p> Descripción general: Embeber contenido mediante enlaces directos</p>

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
<p>Ver cómo activar y configurar Planificación de cuota en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.</p>	<p> Creación y configuración de planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial</p>
<p>Obtener información sobre cómo activar y configurar Previsión avanzada de ventas en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.</p>	<p> Creación y configuración de previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial</p>
<p>Obtener información sobre cómo gestionar la seguridad en Control de acceso y configurar los permisos de acceso en Sales Planning.</p>	<p> Configuración de la seguridad de Sales Planning - Tutorial</p>
<p>Ver cómo definir y ejecutar integraciones de datos basadas en archivos en Sales Planning.</p>	<p> Carga de datos en Sales Planning con Data Integration - Tutorial</p>
<p>Vea cómo puede personalizar los flujos de navegación en Sales Planning. Vea cómo puede modificar los clusters y las tarjetas en la interfaz y controlar cómo interaccionan varios roles o grupos con el proceso de negocio.</p>	<p> Diseño de flujos de navegación en Sales Planning</p>
<p>Vea cómo puede crear formularios que permitan a los planificadores recopilar datos, realizar revisiones, análisis y generar informes. Obtenga más información sobre los componentes de formulario, los permisos de acceso y las consideraciones de diseño de mejores prácticas.</p>	<p> Diseño de formularios en Sales Planning</p>

Creación de una aplicación

Para empezar, cree una aplicación de Sales Planning.

1. En la página de llegada, haga clic en **SELECCIONAR** en **Planning** para ver las opciones disponibles para la creación de una aplicación de Planning. En **Crear una nueva aplicación**, haga clic en **INICIAR**. Introduzca un nombre de aplicación y una descripción y, en **Tipo de aplicación**, seleccione **Sales Planning** y, a continuación, haga clic en **Siguiente**.

Si está usando el SKU heredado de Oracle Sales Planning Cloud, inicie sesión y seleccione **Iniciar** en **Ventas**. Introduzca un nombre de aplicación y, a continuación, haga clic en **Siguiente**.

2. Especifique esta información.
 - **Año de inicio y finalización:** Años que se desean incluir en la aplicación. Asegúrese de incluir el año que contiene los datos históricos reales necesarios para la planificación y el análisis. Por ejemplo, para una aplicación que comience en 2019, seleccione 2018 como el año de inicio, con el fin de que los valores reales más recientes estén disponibles para establecer objetivos con porcentaje de crecimiento anual y para fines de generación de informes.
 - **Primer mes del año fiscal:** mes en el que comienza el año fiscal.
 - **Distribución semanal:** establece el patrón de distribución mensual, que se basa en el número de semanas fiscales de un mes.

Esta selección determina cómo se difunden los datos en los periodos de tiempo de resumen en el periodo de tiempo base. Cuando los usuarios introducen datos en periodos de tiempo de resumen (por ejemplo, trimestres), el valor se distribuye entre los periodos de tiempo base del periodo de tiempo de resumen.

Si selecciona un patrón de distribución semanal diferente de **Homogénea**, la aplicación trata los valores trimestrales como si estuvieran divididos en 13 semanas y distribuye las semanas según el patrón seleccionado. Por ejemplo, si selecciona **5-4-4**, el primer mes de un trimestre tiene cinco semanas y los dos últimos meses del trimestre tienen cuatro semanas.

- **Tipo de flujo de tareas:** seleccione un **Tipo de flujo de tareas** para la aplicación:

- **Lista de tareas:** las listas de tareas son una función clásica que guía a los usuarios por el proceso de planificación mostrando tareas, instrucciones y fechas de finalización.

Para obtener más información sobre las listas de tareas, consulte Administración de listas de tareas en *Administración de Planning*.

- **Gestor de tareas de EPM:** es la opción predeterminada para las nuevas aplicaciones. El Gestor de tareas de EPM permite supervisar de forma centralizada todas las tareas y proporciona un sistema repetible, visible y automatizado de registro para la ejecución de una aplicación.

Para obtener más información sobre el gestor de tareas de EPM, consulte Administración de tareas con el Gestor de tareas en *Administración de Planning*.

 **Nota:**

No se produce ninguna migración desde las listas de tareas existentes al gestor de tareas de EPM. Si desea seguir utilizando las listas de tareas clásicas, seleccione la opción **Lista de tareas** durante la creación de la aplicación.

- **Moneda principal:** Para una aplicación de moneda múltiple, esta es la moneda de generación de informes predeterminada y la moneda en la que se cargan los tipos de cambio.
 - **Moneda múltiple:** la compatibilidad con moneda múltiple se ofrece a través de la dimensión Moneda y permite la generación de informes en distintas monedas.
 - **Nombre del cubo de informes:** Sales Planning ofrece un cubo de informes con el nombre **SALESREP**. Puede configurar la dimensionalidad del cubo de acuerdo con sus requisitos de informes.
3. Haga clic en **Siguiente**, revise sus selecciones y, a continuación, haga clic en **Crear**.
 4. Haga clic en **Configurar** para activar y configurar la aplicación. Consulte:
 - [Configuración de Planificación de cuota](#)
 - [Configuración de Previsión de ventas avanzada](#)
 - [Configuración de planificación de cuentas clave](#)

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre creación de una aplicación de Planificación de cuota.	 Creación y activación de aplicaciones de Planificación de cuota
Obtener información sobre creación de una aplicación de Previsión avanzada de ventas.	 Creación y activación de previsiones avanzadas de ventas en Oracle Sales Planning Cloud

Acerca de las aplicaciones de Sales Planning

Al crear una aplicación de Sales Planning, se crean los siguientes cubos:

- **SalesRep**: cubo de informes (ASO)
- Si ha activado Planificación de cuota: **OEP_QTP**: cubo de entrada de Planning para entrada de datos (BSO)
- Si ha activado Previsión avanzada de ventas:
 - **OEP_GSP**: cubo de entrada de Planning para entrada de datos (BSO). Toda la planificación a nivel de hoja se realiza en este cubo.
 - **OEP_GREP**: cubo de informes (ASO). Este cubo de informes listo para usar ofrece agregaciones e informes instantáneos. Al guardar los datos en un formulario, los datos se transfieren de **OEP_GSP** a **OEP_GREP** para una agregación rápida.
- Si ha activado Planificación de cuentas clave:
 - **OEP_KAP**: cubo de entrada de Planning para entrada de datos (BSO)
 - **OEP_KREP**: cubo de informes (ASO)

Activación de cubos de Opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbridos de Essbase

Los cubos BSO híbridos soportan algunas funciones de la Opción de almacenamiento agregado (ASO) además de las funciones de BSO. Los cubos híbridos ofrecen varias ventajas que incluyen un tamaño de base de datos y de aplicación más reducido, un mejor rendimiento de refrescamiento de cubos, una importación y exportación de datos más rápida, una mejora del rendimiento de las reglas de negocio y un mantenimiento diario de las reglas de negocio más rápido.

A partir de la versión 21.04, Sales Planning soporta cubos de Opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbridos de Essbase. Cualquier aplicación nueva que cree se crea automáticamente con el modo Híbrido activado.

Si ha creado la aplicación antes de la versión 21.04 o si crea una nueva aplicación con una versión aprovisionada antes de la versión 21.04, puede activar el modo híbrido para soportar los cubos de la opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbrido de Essbase si aún no está activado.



Note:

En Planificación de cuentas clave es necesario que esté activado el modo híbrido.

Requisito: En Planificación de cuota, para cualquier padre de dimensión ligera establecido en **Cálculo dinámico**, cambie la opción a **Almacenar**.

Para activar cubos híbridos para las aplicaciones existentes:

1. En la página de inicio, seleccione **Aplicación** y, a continuación, **Visión general**.
2. En **Acciones**, seleccione **Activar modo híbrido**.

Notas sobre el modo híbrido:

- Si su suscripción no incluye el uso de Essbase híbrido, no aparecerá la opción **Activar modo híbrido**. En primer lugar, debe actualizar Essbase para, a continuación, activar el modo híbrido. El cambio de versión de Essbase es una operación de autoservicio que utiliza el comando `recreate` de EPM Automate.

Consulte Recreate para obtener información sobre la actualización de Essbase.

- Verá un mensaje de error de validación al activar Híbrido si un padre de una dimensión ligera de Planificación de cuota se establece en **Cálculo dinámico**.
- Una vez que haya activado el modo híbrido, no podrá convertir en una dimensión ligera un **cálculo dinámico** padre en Planificación de cuota.

Para obtener más información, consulte:

- [Acerca de Essbase en EPM Cloud](#) en *Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores*
- [recreate](#) en *Trabajo con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud*

 **Note:**

Como Sales Planning soporta los cubos híbridos, cuando ese modo está activado, podrá configurar predicciones para que se ejecuten automáticamente con Predicción automática. Para obtener más información, consulte Configuración de predicciones para su ejecución automática con la función Predicción automática.

4

Configuración de la planificación de cuota

Consulte también:

- [Activación de funciones de Planificación de cuota](#)
Para que los usuarios puedan comenzar la planificación, debe activar las funciones de Planificación de cuota.
- [Configuración de Planificación de cuota](#)
Realice los siguientes pasos tras activar las funciones de planificación de cuota para importar metadatos, agregar o importar medidas adicionales y configurar funciones.
- [Tareas posteriores a la configuración](#)
Después de configurar Planificación de cuota, realice estas tareas.
- [Reglas de Planificación de cuota](#)
Revise las reglas que se utilizan para calcular valores en Planificación de cuota.

Activación de las funciones de la planificación de cuota

Para que los usuarios puedan comenzar la planificación, debe activar las funciones de Planificación de cuota.

Se crean dimensiones, formularios y medidas de acuerdo con sus selecciones.

Nota:

- Debe definir todas las dimensiones opcionales y personalizadas la primera vez que active las funciones. Esta acción crea el modelo de negocio de planificación de cuota. Puesto que no puede agregar dimensiones adicionales más tarde, estudie cuidadosamente las dimensiones que requiere su negocio. Tenga en cuenta que puede agregar dimensiones de informes (atributo) más tarde mediante el editor de dimensiones.
- No podrá desactivar las funciones más adelante.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, seleccione **Planificación de cuota**.
3. En la página Configurar, haga clic en **Activar funciones**.
4. Seleccione las funciones que desea activar y haga clic en **Activar**. Si bien puede activar más funciones posteriormente, Oracle recomienda activar solo aquellas que los planificadores necesiten actualmente.

Tabla 4-1 Activación de las funciones de la planificación de cuota

Activar	Descripción
Modelo de planificación	<p>Active la planificación de cuota por territorio o recurso y agregue dimensiones personalizadas.</p> <p>Seleccione el tipo de jerarquía para la planificación de cuota. Puede realizar las planificaciones por territorio o por recurso. El nivel más bajo de territorio o recurso en cada jerarquía suele asignarse a un representante de ventas, pero puede crear territorios o recursos basados en la jerarquía de su organización de ventas.</p> <p>De forma opcional, active estas dimensiones adicionales de uso frecuente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuentas (clientes) • Producto (familias de productos de alto nivel) • Geografía (una dimensión de informes, configurada como atributo de territorio) <p>Estas dimensiones personalizadas principales tienen una funcionalidad predefinida y artefactos asociados a ellas. Debe agregar dimensiones personalizadas la primera vez que active la planificación de cuota.</p> <p>Puede agregar dimensiones personalizadas adicionales en Asignar/cambiar nombre de dimensiones.</p>
Unidad de medida	<p>Seleccione si desea realizar la planificación por Importe (como moneda) o por Unidades (como volumen).</p>

Tabla 4-1 (Continuación) Activación de las funciones de la planificación de cuota

Activar	Descripción
Funciones clave	<p>Active funciones adicionales para configurar, analizar y optimizar cuotas objetivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de superposición: utilícelos para realizar planificaciones de cuota para un equipo de especialistas. Normalmente, estos equipos deben alcanzar una cuota independiente. • Estacionalidad: de forma predeterminada, los objetivos de cuota se dispersan según tendencias o datos históricos. Utilice la estacionalidad para ajustar la asignación total anual por mes según la estacionalidad de su negocio. • Relleno: tras definir un objetivo, utilice el relleno para realizar un ajuste global aumentando o reduciendo un porcentaje de los objetivos. • Escenarios de simulación: utilícelos para evaluar escenarios de mejor caso, peor caso y conservadores.
Metodología de planificación	<p>Seleccione el tipo de planificación de cuota que desea activar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descendente: asigne la cuota objetivo comenzando en el nivel más alto de la jerarquía y bajando a cada uno de los niveles de la jerarquía de dimensiones, hasta completarla. Utilice este método cuando la configuración de objetivos esté centralizada. • En cascada: asigne la cuota objetivo comenzando en el nivel más alto de la jerarquía paso a paso hasta alcanzar cada uno de los niveles de la jerarquía de dimensiones. En cada nivel de la jerarquía se realizan revisiones y ajustes antes de enviar la cuota objetivo al siguiente nivel. Utilice este método cuando la configuración de objetivos esté más descentralizada con entrada de líderes de ventas regionales o de línea de negocio. • Ascendente: enfoque colaborativo que se realiza además de la planificación descendente. Una vez completada la asignación descendente, cada nivel de la jerarquía (comenzando por el nivel más bajo) revisa su cuota objetivo, introduce su compromiso de cuota y los envía al siguiente nivel de la jerarquía.

Tabla 4-1 (Continuación) Activación de las funciones de la planificación de cuota

Activar	Descripción
Planificación predictiva	<p>Active la capacidad de predecir los valores futuros de la cuota objetivo en base a ingresos históricos.</p> <p>Si tiene datos de ingresos históricos por territorio o producto, puede realizar un análisis estadístico de los datos para predecir futuros resultados.</p>
Asignar/cambiar nombre de dimensiones	<ul style="list-style-type: none"> Agregue dimensiones personalizadas a la aplicación. Puede activar hasta tres dimensiones personalizadas adicionales. Los nombres predeterminados son Auxiliar 1, Auxiliar 2 y Auxiliar 3, pero puede cambiarlos si es necesario, por ejemplo, a Canal de ventas o el nombre que requieran sus necesidades de negocio. Asigne dimensiones personalizadas a dimensiones existentes. Cambie el nombre de dimensiones base. <p>Debe asignar, cambiar el nombre y activar las dimensiones personalizadas la primera vez que active las funciones.</p> <p>No puede cambiar los nombres de las dimensiones Medidas, Territorio y Recurso.</p>

Los artefactos de planificación de cuota se rellenan, incluyendo las dimensiones, los formularios y las medidas.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre la activación de Planificación de cuota.	 Creación y activación de aplicaciones de Planificación de cuota

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Ver cómo activar y configurar Planificación de cuota en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.	 Creación y configuración de planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial

Configuración de la planificación de cuota

Realice los siguientes pasos tras activar las funciones de planificación de cuota para importar metadatos, agregar o importar medidas adicionales y configurar funciones.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, seleccione **Planificación de cuota**.
3. Realice todas las tareas obligatorias para importar metadatos, configurar la planificación de cuota y agregar o importar medidas adicionales. Realice las tareas opcionales necesarias para su negocio.
4. Después de configurar, y siempre que haga cambios en la configuración o importe metadatos, refresque la base de datos. En la página **Configurar**, seleccione **Refrescar base de datos** en el menú **Acciones**. Haga clic en **Crear** y, a continuación, en **Refrescar base de datos**.
5. Importe los datos de su negocio para rellenar la aplicación y, a continuación, ejecute la regla **Valores reales de proceso**. Consulte [Importación de datos](#).

Tabla 4-2 Configuración de la planificación de cuota

Configurar	Descripción
Cuentas, Producto, Geografía	<p>Importe los miembros de la dimensión (datos maestros) y la jerarquía que representan las cuentas, clientes, productos o geografía de su negocio.</p> <p>En la dimensión Cuentas, cree una jerarquía con miembros principales lógicos en lugar de una estructura plana.</p>
<Dimensión personalizada>	<p>Importe los miembros de la dimensión (datos maestros) y la jerarquía para rellenar la dimensión <customName>. Se utiliza si ha activado la dimensión <customName>.</p>
Territorio	<p>Importe los miembros de la dimensión (datos maestros) y la jerarquía que representan los territorios de ventas de su negocio.</p>
Recurso	<p>Importe los miembros de la dimensión (datos maestros) y la jerarquía que representan los recursos de su negocio. Si va a realizar una integración con la compensación de incentivos de Oracle Engagement Cloud, utilice ID numéricos para los miembros de la dimensión Recurso.</p>

Tabla 4-2 (Continuación) Configuración de la planificación de cuota

Configurar	Descripción
Permitir reemplazos en cuota objetivo asignada	<p>Especifique si los usuarios pueden o no reemplazar el objetivo asignado total durante la planificación descendente.</p> <p>Seleccione Sí para que los usuarios puedan ajustar los valores que permitirían que el total superase o no llegase al importe de cuota asignado. Seleccione No para que los usuarios no puedan ajustar los valores que harían que el total superase o no llegase al importe de cuota asignado.</p> <p>Esta tarea debe realizarse tras configurar las variables de usuario. Consulte Establecimiento de las variables de usuario.</p>
Estacionalidad	<p>Utilice esta opción si ha activado Estacionalidad.</p> <p>Especifique los porcentajes predeterminados de cada mes para indicar la estacionalidad de su negocio. Puede ajustar estos valores más tarde en el nivel Territorio o Recurso.</p> <p>Esta tarea debe realizarse tras configurar las variables de usuario. Consulte Establecimiento de las variables de usuario.</p>
Medidas de cuota ascendente	<p>Agregue o importe medidas adicionales de cuota ascendente. Si su proceso de negocio lo requiere, es posible que tenga que agregar lógica o cálculos relacionados con medidas personalizadas.</p> <p>Consulte Adición de medidas personalizadas.</p>
Superposición de medidas de cuota	<p>Agregue o importe medidas adicionales de cuota de superposición. Si su proceso de negocio lo requiere, es posible que tenga que agregar lógica o cálculos relacionados con medidas personalizadas.</p> <p>Consulte Adición de medidas personalizadas.</p>
Medidas de cuota	<p>Agregue o importe medidas de cuota adicionales que se apliquen a todos los tipos de planificación de cuota. Si su proceso de negocio lo requiere, es posible que tenga que agregar lógica o cálculos relacionados con medidas personalizadas.</p> <p>Consulte Adición de medidas personalizadas.</p>
Medidas de cuota descendente	<p>Agregue o importe medidas adicionales de cuota descendente. Si su proceso de negocio lo requiere, es posible que tenga que agregar lógica o cálculos relacionados con medidas personalizadas.</p> <p>Consulte Adición de medidas personalizadas.</p>

 **Nota:**

Oracle le recomienda que utilice **Configurar** para importar los metadatos, lo cual garantiza que estos se carguen correctamente para trabajar con las reglas y los formularios proporcionados. Si elige utilizar el editor de dimensiones para cargar los metadatos, la jerarquía principal de una dimensión debe ir bajo el miembro **Todo** de la dimensión. También puede agregar jerarquías alternativas debajo del miembro Raíz, pero el miembro debe ser un *padre* o un miembro de tipo acumulación. No se debe establecer ningún padre o miembro para acumular/agregar al miembro raíz de una dimensión, ya que el miembro raíz no se puede visualizar en ningún formulario, panel o informe.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre configuración de Planificación de cuota.	 Configuración de Planificación de cuota

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Ver cómo activar y configurar Planificación de cuota en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.	 Creación y configuración de planificación de cuota en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial

Adición de medidas personalizadas

En función del número de medidas personalizadas que desee agregar, realice una de las acciones siguientes:

- Una pequeña cantidad: agréguelas directamente desde la página **Configurar**.
- Una gran cantidad: impórtelos, ya sea:
 - Exportando el conjunto existente.
 - Modificando la hoja de cálculo exportada para agregar filas y datos para las medidas personalizadas.
 - Importando la hoja de cálculo.

Este proceso de exportación e importación acelera el diseño y el mantenimiento de la aplicación. Si cambian los requisitos, puede repetir este proceso tantas veces como sea necesario.

Para agregar medidas:

1. Seleccione la tarea de configuración.
2. Realice una de las siguientes tareas:

- Para agregar una medida, seleccione **Agregar** en el menú **Acciones** y, a continuación, introduzca los detalles en la nueva fila.
- Para modificar un grupo de medidas o agregar muchas otras nuevas, exporte el conjunto de medidas predefinidas (seleccione **Exportar** en el menú **Acciones**) y, a continuación, modifique el archivo de exportación en Excel. Puede editar medidas predefinidas, hacer una copia de una medida y modificarla para crear una nueva, o bien agregar nuevas medidas. A continuación, importe el archivo modificado (seleccione **Importar** en el menú **Acciones**).
- Para exportar o importar todas las medidas, utilice **Exportar por lotes** o **Importar por lotes**.

 **Nota:**

- Especifique nombres y alias de miembro únicos para los miembros personalizados a fin de que no existan conflictos con ninguno de los miembros proporcionados.
- Si debe suprimir una medida, compruebe las fórmulas de las otras medidas de su grupo para ver si hacen referencia a la medida que desea eliminar. En caso afirmativo, actualice su lógica en consecuencia.
- No puede editar ni suprimir las medidas proporcionadas.

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Vea cómo puede mejorar el proceso de planificación de su organización mediante la adición de medidas. Obtenga más información sobre cómo puede agregar medidas personalizadas en la jerarquía de dimensiones e incluirlas en paneles de control.	 Adición de medidas en la planificación de ventas

Tareas posteriores a la configuración

Después de configurar Planificación de cuota, realice estas tareas.

- Refresque el cubo después de la configuración y siempre que importe metadatos.
- Importe datos, incluidas las reservas o los ingresos del año anterior y, a continuación, ejecute la regla **Valores reales de proceso** para Planificación de cuota. Consulte [Importación de datos](#).
- Establezca variables de sustitución. Consulte [Configuración de variables de sustitución para Planificación de cuota](#).
- Establezca variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).

Configuración de variables de sustitución para Planificación de cuota

Establezca las variables de sustitución para Planificación de cuota para el año de planificación actual para el que está estableciendo objetivos y para el año de planificación inmediatamente precedente.

Este paso solo se aplica a Planificación de cuota.



1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**



y, a continuación, haga clic en el separador **Variables de sustitución**.

2. Seleccione miembros para **OEP_CurYr** y **OEP_PriorYr**. También puede establecer otras variables de sustitución si desea utilizar un valor diferente a los valores predeterminados.

Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.



1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas** y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

2. Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:
 - Cuentas: seleccione la cuenta.
 - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
 - Producto: seleccione el producto.
 - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
 - Escenario: seleccione el escenario.
 - Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.
3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:
 - Moneda: seleccione la moneda de entrada.

- Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
 - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
 - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
 - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
 - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
 - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
 - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
 - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
 - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión **Product** está activada, seleccione **OGS_Product Measure**.
4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
 - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
 - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
 - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
 - Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
 - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
 - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
 - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
 - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
 - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

Reglas de Planificación de cuota

Revise las reglas que se utilizan para calcular valores en Planificación de cuota.



En la página de inicio, haga clic en **Reglas**

 **Sugerencia:**

Para ver únicamente reglas de Planificación de cuota, haga clic en **Todos los cubos** junto a Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_QTP**.

Muchas de estas reglas están asociadas a formularios, ya sea en el menú Acciones o establecidas en **Ejecutarse al guardar**. Los planificadores ejecutan estas reglas como parte del proceso de planificación.

Tabla 4-3 Reglas de Planificación de cuota

Regla
Agregar cuenta (ascendente)
Agregar producto (ascendente)
Ajustar agregación (ascendente)
Aplicar estacionalidad
Aplicar estacionalidad descendente
Aplicar estacionalidad en cascada
Agregación ascendente
Agregación ascendente por cuenta
Asignación ascendente
Estacionalidad ascendente
Borrar escenarios de simulación ascendentes
Borrar escenarios de simulación
Copiar simulación ascendente
Copiar simulación de datos
Copiar escenarios de simulación
Estacionalidad global
Estacionalidad de superposición
Agregación predictiva
Valores reales de proceso
Agregación de cuota
Crear escenarios de simulación ascendentes
Crear escenarios de simulación
Establecer objetivo de superposición
Establecer valores previstos como objetivo
Establecer objetivo
Establecer objetivo por producto
Ajuste descendente
Asignación descendente
Relleno descendente
Validar ajuste
Validar ajuste por dimensión
OQP_ValidateSeasonality

Tabla 4-3 (Continuación) Reglas de Planificación de cuota

Regla
Validar estacionalidad
Ajuste en cascada
Asignación en cascada

5

Configuración de Previsión avanzada de ventas

Consulte también:

- [Activación de Previsión de ventas avanzada](#)
Antes de que los usuarios puedan empezar a planificar, debe activar las funciones de Previsión avanzada de ventas.
- [Configuración de Previsión de ventas avanzada](#)
Realice los siguientes pasos una vez que haya activado las funciones Previsión avanzada de ventas para configurarlas.
- [Tareas posteriores a la configuración](#)
Tras configurar Previsión avanzada de ventas, realice estas tareas.
- [Integración de planificación de cuota y previsión avanzada de ventas](#)
Puede enviar la cuota objetivo de Planificación de cuota a Previsión avanzada de ventas.
- [Reglas de Previsión de ventas avanzada](#)
Revise las reglas utilizadas para calcular valores en Previsión avanzada de ventas.

Activación de Previsión avanzada de ventas

Antes de que los usuarios puedan empezar a planificar, debe activar las funciones de Previsión avanzada de ventas.

Se crean dimensiones, formularios y medidas de acuerdo con sus selecciones.

Nota:

- Si también va a utilizar Planificación de cuota, primero debe activar y configurar Planificación de cuota.
- Debe definir todas las dimensiones opcionales y personalizadas la primera vez que active las funciones. Esto crea el modelo de negocio de Previsión avanzada de ventas. Puesto que no puede agregar dimensiones adicionales más tarde, estudie cuidadosamente las dimensiones que requiere su negocio. Tenga en cuenta que puede agregar dimensiones de informes (atributo) más tarde mediante el editor de dimensiones.
- No podrá desactivar las funciones más adelante.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, haga clic en **Previsión avanzada de ventas**.

3. En la página Configurar, haga clic en **Activar funciones**.
4. Seleccione las funciones que desea activar y haga clic en **Activar**.
Si bien puede activar más funciones posteriormente, Oracle recomienda activar solo aquellas que los planificadores necesiten actualmente.

Tabla 5-1 Activación de funciones de Previsión avanzada de ventas

Activar	Descripción
Planificación por	<p>Active la planificación de previsión de ventas por territorio o recurso y agregue dimensiones personalizadas.</p> <p>Seleccione el tipo de jerarquía para la previsión de ventas avanzada. Puede realizar las planificaciones por territorio o por recurso.</p> <p>Si ya ha activado Planificación de cuota, la dimensión Planificación por se selecciona. Por ejemplo, si elige planificar por Territorio en Planificación de cuota, la planificación por Territorio se selecciona automáticamente en Previsión de ventas avanzada.</p> <p>También puede activar estas dimensiones adicionales de uso común, que pueden ser diferentes de las dimensiones seleccionadas para Planificación de cuota.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuentas (clientes) • Producto (familias de productos de alto nivel) • Geografía (dimensión de atributo para territorio) <p>Estas dimensiones personalizadas principales tienen una funcionalidad predefinida y artefactos asociados a ellas. Debe agregar dimensiones personalizadas al activar por primera vez Previsión avanzada de ventas.</p> <p>Puede agregar hasta tres dimensiones personalizadas adicionales en Asignar/cambiar nombre de dimensiones.</p>

Tabla 5-1 (Continuación) Activación de funciones de Previsión avanzada de ventas

Activar	Descripción
Planificación de la granularidad de tiempo	<p>Active la planificación por la granularidad del tiempo seleccionado.</p> <p>Puede realizar la planificación en el nivel mensual o en el nivel semanal. La planificación mensual se activa de manera predeterminada.</p> <p>Si selecciona la planificación mensual y semanal, también debe seleccionar una opción para asignar datos semanales a datos mensuales. Los formularios se diseñan para que pueda ver datos de planificación con la granularidad que seleccione. Si selecciona tanto la opción semanal como la mensual, podrá ver los datos en los formularios en el nivel semanal o en el mensual.</p> <p>También puede aprovechar el rango de previsión continua en una granularidad semanal, mensual o trimestral. Puede planificar de forma continua en un nivel semanal para 13, 26 o 52 semanas, en un nivel mensual para 12, 18, 24, 30, 36, 48 o 60 meses o en un nivel trimestral para 4, 6 u 8 trimestres. Cuando se activa la previsión continua, se crea el escenario Previsión continua. Al actualizar el periodo de tiempo actual, los formularios se actualizan para agregar o borrar nuevos periodos de tiempo a fin de reflejar el rango de previsión continua actualizado.</p>
Planificación predictiva	<p>Active la capacidad de predecir los valores de previsión de ventas futuros en base a ingresos históricos.</p> <p>Si tiene datos de ingresos históricos por nivel de territorio o de detalle (por ejemplo, como producto o consumidor), puede realizar un análisis estadístico de los datos para predecir futuros resultados.</p>

Tabla 5-1 (Continuación) Activación de funciones de Previsión avanzada de ventas

Activar	Descripción
Integraciones: cuota objetivo desde planificación de cuota	<p>Active la capacidad de integrar datos de cuota objetivo desde Planificación de cuota. Si también ha activado Planificación de cuota, la activación de esta opción crea una asignación de datos: Integración de previsión de ventas y planificación de cuota. Una vez que la planificación de cuota haya finalizado, podrá enviar los números finales de cuota objetivo por territorio o recurso de Planificación de cuota para utilizarlos como punto de inicio de la previsión de ventas en Previsión avanzada de ventas.</p> <p>Para obtener más información, consulte Integración de planificación de cuota y previsión avanzada de ventas.</p>
Asignar/cambiar nombre de dimensiones	<ul style="list-style-type: none"> • Agregue dimensiones personalizadas a la aplicación. Puede activar hasta tres dimensiones personalizadas adicionales. • Asigne dimensiones personalizadas a dimensiones existentes. • Cambie el nombre de dimensiones base. <p>Debe activar y asignar las dimensiones personalizadas y cambiar su nombre la primera vez que active las funciones. No puede cambiar los nombres de las dimensiones Medidas, Territorio y Recurso.</p>

Se rellenan los artefactos de Previsión avanzada de ventas, incluyendo las dimensiones, los formularios y las medidas.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre la activación y la configuración de la previsión con diferentes granularidades de tiempo.	 Previsión con distintas granularidades de tiempo en Oracle Sales Planning Cloud
Obtener información sobre la creación de Previsión avanzada de ventas.	 Creación y activación de previsiones avanzadas de ventas en Oracle Sales Planning Cloud

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Obtener información sobre cómo activar y configurar Previsión avanzada de ventas en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.	 Creación y configuración de previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial

Configuración de Previsión avanzada de ventas

Realice los siguientes pasos una vez que haya activado las funciones Previsión avanzada de ventas para configurarlas.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, seleccione **Previsión avanzada de ventas**.
3. Haga clic en **Configuración de periodo de tiempo** y realice las selecciones.
 - Seleccione el año fiscal actual, el periodo, la semana (si está activada la planificación semanal) y el año de inicio para el plan.
 - Si ha activado la previsión continua, seleccione la frecuencia de planificación y el número de periodos para dicha previsión continua. El rango de previsión continua, si la ha activado, se actualiza en función de sus selecciones.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre la configuración de Previsión avanzada de ventas.	 Configuración de previsiones avanzadas de ventas en Oracle Sales Planning Cloud
Obtener información sobre la activación y la configuración de la previsión con diferentes granularidades de tiempo.	 Previsión con distintas granularidades de tiempo en Oracle Sales Planning Cloud

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo	Descubra cómo
Obtener información sobre cómo activar y configurar Previsión avanzada de ventas en Sales Planning. Obtener información sobre cómo establecer variables, preparar datos de valores reales y de previsión, así como verificar la configuración.	 Creación y configuración de previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud - Tutorial

Tareas posteriores a la configuración

Tras configurar Previsión avanzada de ventas, realice estas tareas.

1. Importe metadatos. Consulte [Importación de metadatos y datos de Previsión avanzada de ventas](#).
2. Refresque el cubo después de la configuración y siempre que importe metadatos.
3. Importe datos, incluidos datos de ingresos históricos y, a continuación, ejecute la regla **Prepara datos reales** para Previsión avanzada de ventas. Consulte [Importación de metadatos y datos de Previsión avanzada de ventas](#).
4. Establezca variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
5. Defina la configuración de la aplicación para que las predicciones indiquen dónde encontrar los valores reales. Consulte [¿Qué configuración puedo especificar para la aplicación y el sistema?](#).
6. Introduzca suposiciones de compensación. Consulte [Preparación de suposiciones de compensación](#).
7. Ejecute reglas de Previsión avanzada de ventas. Consulte [Reglas de Previsión de ventas avanzada](#).

Como preparación para la planificación, asegúrese de ejecutar estas reglas:

- **Preparar datos reales**
- **Preparación de previsión**
- **De RptTotals a GSP**, si ha activado Planificación predictiva

Importación de metadatos y datos de Previsión avanzada de ventas

1. Agregue o importe metadatos para cada dimensión activada con el editor de dimensiones. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** y, a continuación, haga clic en **Descripción general**. Haga clic en el separador **Dimensiones** y, a continuación, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_GSP**. Consulte Importación de metadatos.

Nota:

Si elige utilizar el editor de dimensiones para cargar los metadatos, la jerarquía principal de una dimensión debe ir bajo el miembro **Todo** de la dimensión. También puede agregar jerarquías alternativas debajo del miembro Raíz, pero el miembro debe ser un *padre* o un miembro de tipo acumulación. No se debe definir ningún padre o miembro para acumular y agregar al miembro raíz de una dimensión, ya que el miembro raíz no se puede visualizar en ningún formulario, panel o informe.

 **Nota:**

Al importar los metadatos, asegúrese de que los metadatos estén definidos tanto para OEP_GSP como para OEP_GREP. Tanto el cubo de planificación (BSO) como el cubo de informes (ASO) deben estar activados porque se producen agregaciones para las medidas de previsión en el cubo de informes.

- Después de configurar, y siempre que haga cambios en la configuración o importe metadatos, refresque la base de datos. En la página **Configurar**, seleccione **Refrescar base de datos** en el menú **Acciones**. Haga clic en **Crear** y, a continuación, en **Refrescar base de datos**.
- Importe los datos de su negocio para rellenar la aplicación y, a continuación, ejecute la regla **Preparar datos reales**. Sales Planning incluye plantillas para cargar datos de Previsión avanzada de ventas. Consulte [Importación de datos de Previsión avanzada de ventas](#). Consulte [Importación de datos](#) para obtener información general sobre la importación de datos.

Preparación de suposiciones de compensación

Puede analizar una compensación como parte de su previsión de ventas.

Si desea analizar la compensación y ver la compensación de comisiones en los paneles, introduzca las suposiciones de compensación para los distintos escenarios.

- En la página de inicio, haga clic en **Datos**  y vaya a **Previsión de ventas, Hojas de planificación** y, a continuación, abra **Introducir porcentaje de compensación**.
- Introduzca el porcentaje de comisión para cada escenario y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

Los analistas de ventas pueden ver la compensación de comisión en los paneles **Descripción general** y **Resumen de previsión**.

Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.

- En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**  y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

- Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:

- Cuentas: seleccione la cuenta.
 - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
 - Producto: seleccione el producto.
 - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
 - Escenario: seleccione el escenario.
 - Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.
3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Moneda: seleccione la moneda de entrada.
 - Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
 - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
 - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
 - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
 - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
 - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
 - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
 - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
 - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión **Product** está activada, seleccione **OGS_Product Measure**.
4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
- Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
 - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
 - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
 - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.

- Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
 - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
 - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
 - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
 - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
 - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

Integración de Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas

Puede enviar la cuota objetivo de Planificación de cuota a Previsión avanzada de ventas.

Sales Planning utiliza las asignaciones de datos para una integración lista para usar entre Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas para una planificación de ventas conectada. Una vez que haya completado el proceso de planificación de cuota, puede enviar la cuota objetivo desde Planificación de cuota para inicializar el objetivo de previsión en Previsión avanzada de ventas, como punto inicial de la previsión de ventas.

En esta sección se describe el proceso global de integración.

Para implantar la integración entre Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas, siga este proceso global.

1. Active y configure Planificación de cuota.
2. Active y configure Previsión avanzada de ventas. En la sección **Integraciones** de la página **Activar**, debe seleccionar **Cuota objetivo desde planificación de cuota**. La activación de Previsión avanzada de ventas con esta opción crea una asignación de datos: **Integración de previsión de ventas y planificación de cuota**. Las asignaciones detalladas de la asignación de datos se rellenan automáticamente entre los miembros de dimensión de Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas.

El valor final de la cuota objetivo de Planificación de cuota, junto con el valor de ajuste de relleno del escenario Plan (si lo hay), se asigna el valor de previsión objetivo del escenario Previsión en Previsión avanzada de ventas.
3. En Planificación de cuota, realice el proceso de planificación de cuota para lograr una cuota objetivo.
4. Una vez que se haya completado la planificación de cuota, el administrador envía la cuota objetivo desde Planificación de cuota mediante una asignación de datos predefinida:
 - a. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** , a continuación, en **Intercambio de datos** , y, por último, en **Asignaciones de datos**.
 - b. En el menú **Acciones** de **Integración de previsión de ventas y planificación de cuota**, seleccione **Sincronizar** para sincronizar las dimensiones y los miembros entre el origen y el destino.

- c. En el menú **Acciones** de **Integración de previsión de ventas y planificación de cuota**, seleccione **Enviar datos**. Esta acción envía el valor de la cuota objetivo de Planificación de cuota a Previsión avanzada de ventas.
- 5. Ejecute la regla **Envío de previsión de base**. En la página de inicio, haga clic en

Reglas  y, a continuación, en la opción **Iniciar** situada junto a **Envío de previsión de base**. Seleccione solo la Versión y el Año que se han actualizado.

Podrá ver la cuota objetivo como punto inicial del objetivo de previsión de base en el escenario de previsión de Previsión avanzada de ventas en todos los niveles de la jerarquía.

Vuelva a ejecutar estas asignaciones de datos cada vez que se actualice la cuota objetivo.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener más información sobre la Integración de Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas.	 Integración de Planificación de cuota Previsión avanzada de ventas en Oracle Sales Planning Cloud

Reglas de Previsión avanzada de ventas

Revise las reglas utilizadas para calcular valores en Previsión avanzada de ventas.

Durante la preparación de la planificación de previsión, asegúrese de ejecutar estas reglas:

- **Preparar datos reales**
- **Preparación de previsión**
- **De RptTotals a GSP**, si ha activado Planificación predictiva

En la página de inicio, haga clic en **Reglas** .

Sugerencia:

Para ver únicamente reglas de Previsión avanzada de ventas, haga clic en la opción **Todos los cubos** situada junto al Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_OGS**.

Algunas de estas reglas están asociadas a formularios, ya sea en el menú Acciones o establecidas en **Ejecutarse al guardar**. Los planificadores ejecutan estas reglas como parte del proceso de planificación.

Tabla 5-2 Reglas de Previsión avanzada de ventas

Regla	Tipo	Descripción
Envío de previsión de base	Regla de Groovy. Envío inteligente en formulario.	Ejecuta un envío al cubo de informes en un formulario de datos.
Ejecutar envío de datos	Regla	Envía los datos de un segmento determinado al cubo de informes. Envía los datos en función de una petición de datos en tiempo de ejecución para Scenario, Years y Version.
Preparación de previsión	Conjunto de reglas	Copia los valores reales de los períodos seleccionados en el escenario Previsión y, a continuación, envía los datos al cubo de informes para el año y la versión seleccionados. El conjunto de reglas incluye: <ul style="list-style-type: none"> • Preparar previsión • Ejecutar envío de datos
Convertir datos mensuales en semanales en un formulario.	Regla	Convierte los datos mensuales de un formulario en datos semanales. Ejecute esta regla solo cuando esté asociada a un formulario, y no desde la tarjeta Reglas .
Convertir datos mensuales a semanales	Regla	Convierte los datos mensuales en datos semanales (conversión por lotes).

Tabla 5-2 (Continuación) Reglas de Previsión avanzada de ventas

Regla	Tipo	Descripción
Preparar valor real	Conjunto de reglas	<p>Copia los datos de OGS_CY Bookings a OGS_Sales Revenue y, a continuación, envía los datos al cubo de informes para el valor real, los períodos y los años seleccionados.</p> <p>El conjunto de reglas incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesar valor real • Ejecutar envío de datos <p>Ejecute esta regla en las siguientes ocasiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para el año actual: ejecútela siempre que importe un nuevo período de datos de valores reales. • Para los años anteriores: ejecútela una vez al crear la aplicación si importa datos históricos. Ejecútela para todos los períodos y años para los que existan datos históricos. No tendrá que volver a ejecutar esta regla a menos que cambien los datos para los años históricos.
Preparar previsión	Regla	<p>Copia los datos de Valor real a Previsión. No ejecute esta regla por sí sola. Ejecute Preparación de previsión en su lugar.</p>
Procesar valor real	Regla	<p>Copia los datos de OGS_CY Bookings a OGS_Sales Revenue. No ejecute esta regla por sí sola. Ejecute Preparar valor real en su lugar.</p>
Enviar a cubo de informes	Regla de Groovy. Envío inteligente en formulario.	<p>Ejecuta un envío inteligente para todos los ajustes que se hayan realizado en un formulario. Envía datos al cubo de informes.</p>
Acumulación	Regla	<p>Acumula el cubo. Normalmente, no es necesario debido a que se realiza una agregación en el cubo de informes. Todos los paneles y formularios de informes se asocian al cubo de informes para una rápida agregación.</p>

Tabla 5-2 (Continuación) Reglas de Previsión avanzada de ventas

Regla	Tipo	Descripción
RptTotals a GSP	Regla	Lleva el total de las dimensiones personalizadas activadas a Cualquier miembro con fines de planificación predictiva. Esto permite a los usuarios ejecutar predicciones en el nivel Territorio y no en un nivel detallado.
Convertir datos semanales en mensuales en un formulario.	Regla	<p>Convierte los datos semanales de un formulario en datos mensuales.</p> <p>Ejecute esta regla solo cuando esté asociada a un formulario, y no desde la tarjeta Reglas.</p>
Convertir datos semanales a mensuales	Regla	Convierte los datos semanales en datos mensuales (conversión por lotes).

6

Configuración de planificación de cuentas clave

Consulte también:

- [Consideraciones y requisitos previos](#)
- [Activación de planificación de cuentas clave](#)
- [Configuración de planificación de cuentas clave](#)
- [Tareas posteriores a la configuración](#)
- [Integración de Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave](#)
Puede enviar la cuota de Planificación de cuota a Planificación de cuentas clave.
- [Reglas de Planificación de cuentas clave](#)
- [Cálculos de Planificación de cuentas clave](#)

Consideraciones y requisitos previos

Consideraciones y requisitos para implementar Planificación de cuentas clave:

- Consulte la [Lista de control de implementación](#) para ver una descripción general de los pasos necesarios para configurar y activar.
- En Planificación de cuentas clave se necesita que el **modo híbrido** soporte cubos de la Opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbrido de Essbase.

A partir de la versión 21.04, Sales Planning soporta cubos de Opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbridos de Essbase. Cualquier aplicación nueva que cree se crea automáticamente con el modo Híbrido activado.

Si ha creado la aplicación antes de la versión 21.04, puede activar el modo híbrido para soportar los cubos de la opción de almacenamiento de bloques (BSO) híbrido de Essbase si aún no está activado. Consulte [Activación de cubos de Opción de almacenamiento de bloques \(BSO\) híbridos de Essbase](#).

- Las dimensiones Cuentas y Producto son dimensiones necesarias.
- Puede importar valores objetivo de Planificación de cuota a Planificación de cuentas clave.
- Puede crear un modelo **Volumen e ingresos** o un modelo solo **Ingresos**.

Activación de Planificación de cuentas clave

Para que los usuarios puedan comenzar la planificación, debe activar las funciones de Planificación de cuentas clave.

Se crean dimensiones, medidas, formularios y otros artefactos de acuerdo con sus selecciones.

 **Nota:**

- Debe definir todas las dimensiones opcionales y personalizadas la primera vez que active las funciones. Puesto que no puede agregar dimensiones adicionales más tarde, estudie cuidadosamente las dimensiones que requiere su negocio. Tenga en cuenta que puede agregar dimensiones de informes (atributo) más tarde mediante el editor de dimensiones.
- No podrá desactivar las funciones más adelante.

Si va a utilizar Planificación de cuota para importar valores objetivo de Planificación de cuota a Planificación de cuentas clave, debe activar Planificación de cuota antes para poder seleccionar la opción de integración **Cuota para objetivos**.

Requisito previo:

En Planificación de cuentas clave es necesario que la aplicación use el modo híbrido. Consulte [Activación de cubos de Opción de almacenamiento de bloques \(BSO\) híbridos de Essbase](#).

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**



y, a continuación, haga clic en **Configurar** .

2. En la lista **Configurar**, seleccione **Planificación de cuentas clave**.
3. En la página **Configurar**, haga clic en **Activar funciones**.
4. Seleccione las funciones que desea activar y haga clic en **Activar**.
Si bien puede activar más funciones posteriormente, Oracle recomienda activar solo aquellas que los planificadores necesiten actualmente.

Tabla 6-1 Activación de funciones de Planificación de cuentas clave

Activar	Descripción
Planificación por	<p>Active la planificación de cuentas clave por territorio o recurso.</p> <p>Seleccione el tipo de jerarquía para la planificación de cuentas clave. Puede realizar las planificaciones por territorio o por recurso.</p> <p>Si ya ha activado Planificación de cuota, la dimensión Planificación por se selecciona. Por ejemplo, si elige planificar por territorio en Planificación de cuota, planificar por territorio se selecciona automáticamente en Planificación de cuentas clave.</p>

Tabla 6-1 (Continuación) Activación de funciones de Planificación de cuentas clave

Activar	Descripción
Funciones de planificación	<p>Seleccione las funciones de planificación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificación base: seleccione Volumen e ingresos o Ingresos. De forma predeterminada, está seleccionada la opción Volumen e ingresos. En un modelo solo Ingresos: <ul style="list-style-type: none"> – No se han agregado medidas para Volumen. – No hay cálculos para Ingresos; Ingresos solo acepta entrada directa. – El aumento se calcula en función de los ingresos en lugar de en función del volumen. – El gasto variable se calcula como un porcentaje de los ingresos. – No se ha agregado ninguna medida de contrato por unidad. – Los paneles y formularios reflejan solo los ingresos. • Planificación de bloques de creación: use los bloques de creación como distintos precios, ubicaciones y variantes de productos, para identificar los ajustes de planes de venta no promocionales adicionales • Planificación de promociones comerciales: agregue, analice y ajuste promociones comerciales para cerrar de forma estratégica la brecha entre el objetivo y el plan, identificando el porcentaje de aumento incremental de cada una de las promociones en una cuenta, los gastos comerciales y las pérdidas y ganancias, incluidas las medidas de contrato adicionales especificada para el cliente y el coste de bienes vendidos, para obtener una vista completa de las pérdidas y ganancias del cliente. Incluye: <ul style="list-style-type: none"> – Promoción que abarca varios periodos – Promociones para un solo producto o para varios – Varias promociones para el mismo producto en un periodo – Varias promociones para el mismo producto con fechas solapadas • Pérdidas y ganancias de cliente: analice el impacto de sus promociones: <ul style="list-style-type: none"> – Por cliente y grupo de productos

Tabla 6-1 (Continuación) Activación de funciones de Planificación de cuentas clave

Activar	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> - Ingresos y Elevar ingresos - Gastos comerciales: variables y fijos - COGS - Medidas de contratos • Medidas de contrato y Coste de ventas: disponibles si ha activado Planificación de promociones comerciales y Pérdidas y ganancias de cliente. Agregar medidas para suposiciones y entradas de contrato en Pérdidas y ganancias de cliente. Puede agregar más medidas si es necesario. • Coste de ventas: disponibles si ha activado Planificación de promociones comerciales y Pérdidas y ganancias de cliente. Agrega medidas para suposiciones y entradas de coste de ventas en Pérdidas y ganancias de cliente.
Gestión del rendimiento inteligente	<p>Seleccione Predecir previsión base la capacidad de predecir el plan base según los valores reales históricos.</p> <p>Si tiene datos de ingresos o volúmenes históricos por territorio o nivel de detalle (por ejemplo, por producto o cliente), puede realizar un análisis estadístico de los datos para predecir futuros resultados a fin de crear el plan base.</p>
Integración con	<p>Seleccione Cuota para objetivos para activar la capacidad de integrar datos de cuota objetivo desde Planificación de cuota. Planificación de cuota debe estar activada para que pueda seleccionar esta opción.</p> <p>Al activar esta opción se crea una asignación de datos: De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave (si la unidad de medida de Planificación de cuota es Importe) o De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave (si la unidad de medida de Planificación de cuota es Unidades).</p> <p>Una vez que la planificación de cuota haya finalizado, podrá enviar los números finales de cuota objetivo por territorio o recurso de Planificación de cuota para utilizarlos como objetivo de venta para cuentas clave y grupo de productos en Planificación de cuentas clave. La asignación de datos solo envía los datos de ventas (no los datos promocionales).</p>

Tabla 6-1 (Continuación) Activación de funciones de Planificación de cuentas clave

Activar	Descripción
Asignar/cambiar nombre de dimensiones	<ul style="list-style-type: none"> • Agregue dimensiones personalizadas a la aplicación. Se proporcionan Producto y Cuentas; puede cambiarles el nombre si es necesario. Puede activar hasta tres dimensiones personalizadas adicionales. • Asigne dimensiones personalizadas a dimensiones existentes. • Cambie el nombre de dimensiones base. <p>Debe activar y asignar las dimensiones personalizadas y cambiar su nombre la primera vez que active las funciones.</p>

Desconéctese y vuelva a conectarse. Los artefactos de Planificación de cuentas clave se rellenan, incluyendo un flujo de navegación, las dimensiones, los formularios y las medidas, según las características que haya activado.

Qué ocurre cuando se activa Planificación de cuentas clave

Al activar Planificación de cuentas clave, se agregan artefactos a la aplicación, en función de lo que haya activado:

- Cubos: un cubo de entrada (OEP_KAP) y un cubo de informes (OEP_KREP).
- Dimensiones y miembros, incluidos:
 - Promociones base (en OEP_KAP) y miembros para bloques de creación y promociones.
 - Tipo de promoción (en OEP_KREP).
 - La dimensión Elemento de plan se comparte con Previsión de ventas avanzada.
 - Las dimensiones Territorio, Producto y Cuentas se comparten con Previsión de ventas avanzada y Planificación de cuota.
- Medidas, incluidas Volumen, Ingresos, Promociones comerciales, Bloques de creación y Suposiciones de coste para contratos y coste de ventas, financieras y KPI.
 - Los costes de contrato no están asociados a las promociones. Puede introducir tasas de contrato a niveles superiores de las jerarquías de productos y cuentas y enviar las suposiciones de contratos en sentido descendente en la jerarquía. En el nivel más bajo de la jerarquía, puede realizar ajustes en el porcentaje de contrato. También puede cargar las medidas de contrato a nivel de hoja. Las medidas de contrato, como un porcentaje, por unidad (en una aplicación basada en volumen), o bien una tarifa plana, se usan para calcular los costes.
 - Las medidas de Coste de ventas incluyen Coste de bienes vendidos (COGS). Los COGS se definen por unidad en una aplicación basada en volumen. Se pueden introducir o cargar para productos de cualquier cliente. Los COGS se usan en los cálculos de Pérdidas y ganancias de cliente.
- Flujo de navegación.

- Formularios y paneles.
- Reglas. Consulte [Reglas de Planificación de cuentas clave](#)
- Asignaciones de datos.
 - **De Cuentas clave a Generación de informes**
 - **De promociones clave a Generación de informes** si ha activado **Promociones comerciales**
 - **De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave** si ha activado la integración entre Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave
- Listas inteligentes: **OEP_AccountsSM**, **OEP_ProductSM**, **OEP_TPTypeSM**.
- Plantillas de carga de datos para cargar los datos para Planificación de cuentas clave según las funciones que haya activado.

Configuración de Planificación de cuentas clave

Siga estos pasos después de activar las funciones de Planificación de cuentas clave para configurar las funciones.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, seleccione **Planificación de cuentas clave**.
3. Haga clic en **Configuración de periodo de tiempo** y realice sus selecciones para el año fiscal actual, periodo y el año de inicio del plan y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

Tareas posteriores a la configuración

Después de configurar Planificación de cuentas clave, realice estas tareas.

1. Importe metadatos. Consulte [Importación de metadatos y datos de Planificación de cuentas clave](#).
2. Refresque el cubo después de la configuración y siempre que importe metadatos.
3. Importe datos. Consulte [Importación de datos de Planificación de cuentas clave](#).
4. Establezca variables de usuario. Consulte [Establecimiento de las variables de usuario](#).
5. Defina la configuración de la aplicación para que las predicciones indiquen dónde encontrar los valores reales. Consulte [¿Qué configuración puedo especificar para la aplicación y el sistema?](#).
6. Como preparación para la planificación, ejecute la regla **Crear plan base**. En la página de inicio, haga clic en **Reglas** , inicie la regla **Crear plan base**, introduzca valores y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.
7. Ejecute el mapa de datos para enviar datos al cubo de informes. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**, **Intercambio de datos** y, a continuación, haga clic

en el separador **Asignaciones de datos**. En el menú **Acciones** junto a **De Cuentas clave a Generación de informes**, haga clic en **Enviar datos**.

Vídeos

Su objetivo	Vea este vídeo
<p>Obtenga información sobre qué tareas debe completar después de configurar la planificación de cuentas clave en Sales Planning. En este tutorial podrá ver cómo definir valores en variables de sustitución de Planificación de cuota, agregar o importar metadatos, importar datos históricos, asignar valores a variables de usuario, ejecutar reglas en Valores reales de proceso y Crear plan de base, y ejecutar una asignación de datos para enviar datos al cubo de informes.</p>	<p> Realización de tareas posteriores a la configuración para planificación de cuentas clave en Oracle Sales Planning Cloud</p>

Importación de metadatos y datos de Planificación de cuentas clave

1. Agregue o importe metadatos para cada dimensión activada con el editor de dimensiones. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** y, a continuación, haga clic en **Descripción general**. Haga clic en el separador **Dimensiones** y, a continuación, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_KAP**. Consulte Importación de metadatos.

Nota:

Si elige utilizar el editor de dimensiones para cargar los metadatos, la jerarquía principal de una dimensión debe ir bajo el miembro **Todo** de la dimensión. También puede agregar jerarquías alternativas debajo del miembro Raíz, pero el miembro debe ser un *padre* o un miembro de tipo acumulación. No se debe definir ningún padre o miembro para acumular y agregar al miembro raíz de una dimensión, ya que el miembro raíz no se puede visualizar en ningún formulario, panel o informe.

2. Después de configurar, y siempre que haga cambios en la configuración o importe metadatos, refresque la base de datos. En la página **Configurar**, seleccione **Refrescar base de datos** en el menú **Acciones**. Haga clic en **Crear** y, a continuación, en **Refrescar base de datos**.
3. Importe sus datos de negocio para rellenar la aplicación. Sales Planning incluye plantillas para cargar los datos. Consulte [Importación de datos de Planificación de cuentas clave](#). Consulte [Importación de datos](#) para obtener información general sobre la importación de datos.

Establecimiento de las variables de usuario

Cada planificador debe establecer las variables de usuario que se describen en este tema.

Las variables de usuario definen el contexto para formularios y paneles.

1. En la página de inicio, haga clic en **Herramientas**  y, a continuación, haga clic en **Preferencias de usuario**



En el separador **Variables de usuario** se muestran las variables de usuario que el administrador ha configurado para cada dimensión en **Miembro**, el miembro actual seleccionado para cada variable.

2. Si ha activado Planificación de cuota, seleccione miembros para estas variables de usuario:
 - Cuentas: seleccione la cuenta.
 - Territorio de superposición: normalmente se utiliza para el territorio de superposición.
 - Producto: seleccione el producto.
 - Territorio de representante de ventas: normalmente se utiliza para los representantes de ventas en la planificación ascendente.
 - Escenario: seleccione el escenario.
 - Territorio: normalmente se utiliza para los directores comerciales y los vicepresidentes de ventas en el proceso general.
3. Si ha activado Planificación avanzada de ventas, seleccione miembros para estas variables de usuario:
 - Moneda: seleccione la moneda de entrada.
 - Granularidad de periodo: seleccione la granularidad aplicable a su previsión, informes y análisis. Seleccione **Plan semanal** para realizar una previsión en el nivel semanal. Seleccione **TotalAño** para realizar la previsión en el nivel mensual.
 - Escenario de previsión: seleccione **Previsión** o **Previsión continua**, en función de las características que estén activadas y cómo desee realizar la previsión.
 - Moneda de informes: seleccione la moneda de informes.
 - Versión de previsión: seleccione **Activa ascendente** si está creando la previsión de forma detallada.
 - Años: seleccione por norma el año actual. En la mayoría de los formularios se usa la variable de sustitución definida para **OEP_CurYr** (Año actual), pero puede seleccionar otro año, por ejemplo, para ver los años futuros.
 - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta que se va a usar para el análisis detallado.
 - Familia de productos: seleccione el producto que se va a usar para el análisis detallado del producto.
 - Territorio o recurso: seleccione el territorio o recurso de interés.
 - Factores: seleccione la medida (o el miembro padre de un conjunto de medidas) que se va a analizar, en función de lo que haya configurado en la

aplicación, como las unidades o el precio de venta promedio. Si la dimensión Product está activada, seleccione **OGS_Product Measure**.

4. Si ha activado Planificación de cuentas clave, seleccione miembros para estas variables de usuario:
 - Segmentos de cuenta: seleccione el segmento de cuenta o la cuenta clave que deben ser los predeterminados.
 - Granularidad del periodo: seleccione el periodo cuyos datos desee ver.
 - Familia de productos: seleccione el grupo de productos predeterminado para el que desee realizar la planificación.
 - Moneda de generación de informes: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
 - Territorio: seleccione el territorio para la planificación (por ejemplo, podría ser su región o su organización de ventas).
 - Años: seleccione el año que desee ver de forma predeterminada.
 - Moneda: seleccione la moneda que esté usando para la planificación.
 - Promoción actual: seleccione la promoción actual que desee ver.
 - Escenario de cuenta clave: seleccione el escenario Plan o Previsión que desee planificar.
 - Versión de cuenta clave: seleccione la versión que desee planificar.
5. Haga clic en **Guardar**.

Integración de Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave

Puede enviar la cuota de Planificación de cuota a Planificación de cuentas clave.

Sales Planning utiliza las asignaciones de datos para una integración lista para usar entre Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave para una planificación de ventas conectada. Una vez que haya completado el proceso de planificación de cuota, puede enviar la cuota objetivo desde Planificación de cuota a Planificación de cuentas clave para establecerse como objetivo de ventas para cuentas clave y grupo de producto.

En esta sección se describe el proceso global de integración.

Para implantar la integración entre Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave, siga este proceso global.

1. Active y configure Planificación de cuota.
2. Active y configure Planificación de cuentas clave. En la sección **Integración con** de la página **Activar**, debe seleccionar **Cuota para objetivos**. Al activar Planificación de cuentas clave con esta opción, se crea una asignación de datos: **De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave**. Las asignaciones detalladas de la asignación de datos se rellenan automáticamente entre los miembros de dimensión de Planificación de cuota y los miembros de dimensión de destino en Planificación de cuentas clave.
3. En Planificación de cuota, realice el proceso de planificación de cuota para lograr una cuota objetivo.

4. Una vez que se haya completado la planificación de cuota, el administrador envía la cuota objetivo desde Planificación de cuota mediante una asignación de datos predefinida:

- a. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** , a continuación, en **Intercambio de datos** , y, por último, en **Asignaciones de datos**.

 **Nota:**

Si los metadatos han cambiado, en el menú **Acciones de De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave**, seleccione **Sincronizar** para sincronizar las dimensiones y los miembros entre el origen y el destino.

- b. En el menú **Acciones de De cuota a objetivo en Ingresos de Planificación de cuentas clave**, seleccione **Enviar datos**.
- c. Para enviar los datos al cubo de informes de Planificación de cuentas clave, en el menú **Acciones para De Cuentas clave a Generación de informes**, seleccione **Enviar datos**.

El valor final de la cuota objetivo de (OQP_Cuota objetivo ajustada y OQP_Valor de ajuste de relleno) de Planificación de cuota se envía a OEP_Objetivo base en el escenario de Previsión en Planificación de cuentas clave

Si la unidad de medida de Planificación de cuota es **Importe**, los valores objetivo se envían a Ingresos en Planificación de cuentas clave. Si la unidad de medida de Planificación de cuota es **Unidades**, los valores objetivo se envían a Volumen en Planificación de cuentas clave.

Las unidades de Planificación de cuota solo se pueden enviar a un modelo de Planificación de cuotas clave o **Volumen e ingresos**. Los ingresos de Planificación de cuota se pueden enviar a un modelo Planificación de cuentas clave **Volumen e ingresos** o a un modelo **Ingresos**.

Puede ver la cuota asignada de Planificación de cuota como punto de partida para el objetivo en Planificación de cuentas clave. Los datos se envían a todos los niveles de la jerarquía (por ejemplo, por territorio, producto o cuentas). Puede revisar los datos objetivo en los paneles en Planificación de cuentas clave, por ejemplo, en **Análisis de diferencias**, donde puede revisar el objetivo, la base, la diferencia y el aumento para los ingresos y el volumen.

Vuelva a ejecutar estas asignaciones de datos cada vez que se actualice la cuota objetivo.

Reglas de Planificación de cuentas clave

Revise las reglas que se utilizan para calcular valores en Planificación de cuentas clave.

En la página de inicio, haga clic en **Reglas** .



Tip:

Para ver únicamente reglas de Planificación de cuentas clave, haga clic en **Todos los cubos** junto a Filtro y, en la lista **Cubo**, seleccione **OEP_KAP**.

Como preparación para la planificación, ejecute la regla **Crear plan base** tras cargar los valores reales.

Table 6-2 Reglas de Planificación de cuentas clave

Regla	Descripción	Cómo ejecutarla
Crear plan de base	Crea el plan de base tras cargar los datos de valores reales. Toma los datos de valores reales del año pasado y los envía al plan de base de previsión para el año que viene. Ejecute esta regla al inicio de un nuevo proceso de planificación como método para rellenar el plan base tras cargar los datos históricos.	En la página de inicio, haga clic en Reglas y, a continuación, inicie Crear plan de base .
Preparar previsión	Tras cargar inicialmente los valores reales, cuando posteriormente cargue los valores reales actualizados para los periodos recientes (por ejemplo, cada mes para obtener los últimos datos), ejecute esta regla para crear los nuevos valores reales del periodo en la previsión y mantener los periodos restantes como previsión. También se copian los datos en el cubo de informes.	En la página de inicio, haga clic en Reglas y, a continuación, inicie Preparar previsión .
Calcular	En un modelo de volumen e ingresos, calcula los ingresos del volumen y del precio. Calcular toma $\text{volume} \times \text{avg selling price}$ para calcular los ingresos.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en estos formularios: <ul style="list-style-type: none"> • Elevar hipótesis - Ingresos • Elevar hipótesis - Volumen • Configurar bloques de creación
Tasas de contrato	Difunde las tasas de contrato especificadas para el cliente y el producto por la jerarquía.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Introducir tasas de contrato .
Coste de ventas	Difunde el coste de ventas especificado para el producto por la jerarquía en cualquier cliente.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Introducir costo de ventas .

Table 6-2 (Cont.) Reglas de Planificación de cuentas clave

Regla	Descripción	Cómo ejecutarla
Calcular medidas de coste	Calcula las medidas de coste en función de los factores de entrada para tasas de contrato y coste de ventas.	En la página de inicio, haga clic en Reglas y, a continuación, inicie Calcular medidas de coste .
Enviar formulario a informes	Envía los datos calculados del cubo de entrada al cubo de generación de informes para las agregaciones instantáneas.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en estos formularios: <ul style="list-style-type: none"> • Configurar bloques de creación - Ingresos • Base total – Ingresos • Base total – Volumen
Agregar promoción	Agrega una promoción según los valores que introduzca.	<ol style="list-style-type: none"> 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales. 2. Haga clic con el botón derecho en Configurar promociones y, a continuación, haga clic en Agregar promoción.
De promoción a producto	Asocia un producto a una promoción, además de asignar los volúmenes de promoción y gastos comerciales a los productos seleccionados como aumentos y gastos comerciales.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: De promoción a producto . <ol style="list-style-type: none"> 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales. 2. Haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en Asignar producto.
Actualización de suposiciones de varios productos	Actualiza todos los productos incluidos en una promoción para cualquier cambio de suposición.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Configurar promociones comerciales .

Table 6-2 (Cont.) Reglas de Planificación de cuentas clave

Regla	Descripción	Cómo ejecutarla
Eliminar asignación	Elimina la asignación de un producto de una promoción.	<ol style="list-style-type: none"> 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales. 2. En el área De promoción a producto, haga clic con el botón derecho en un producto y, a continuación, haga clic en Eliminar asignación.
Eliminar promoción	Eliminar una promoción y vuelve a realizar el cálculo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales. 2. Haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en Eliminar promoción.
Calcular días de promoción por producto	Calcula el número de días de promoción por producto para todas las promociones aplicadas.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Configurar promociones comerciales .
Periodo de promoción (y Calcular periodo de promoción)	Calcula el periodo de promoción y el volumen de periodo sin promoción y los ingresos en las distintas promociones y productos.	<p>En la página de inicio, haga clic en Reglas y, a continuación, inicie Periodo de promoción. O bien:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales. 2. Haga clic con el botón derecho en una promoción y, a continuación, haga clic en Calcular periodo de promoción.

Table 6-2 (Cont.) Reglas de Planificación de cuentas clave

Regla	Descripción	Cómo ejecutarla
Ajuste de promoción	Una vez que las promociones se han calculado y asignado a los productos, si se realizan ajustes, con esta regla aplica ajustes posteriores en los periodos de promoción correspondientes.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: De promoción a producto . 1. En la página de inicio, haga clic en Planificación de cuentas clave y, a continuación, haga clic en Promociones comerciales . 2. En el área De promoción a producto , introduzca un valor absoluto en la columna Ajuste y, a continuación, haga clic en Guardar .
Copiar a hipótesis	Calcula y envía los aumentos para distintos escenarios de simulación.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Introducir porcentaje de simulación .
Envío de simulación	Envía los ajustes manuales realizados en simulaciones al cubo de informes solo para aquellos productos que hayan cambiado.	Se ejecuta al hacer clic en Guardar en este formulario: Elevar hipótesis - Volumen .

ROI y ROI en aumento se calculan como fórmulas de miembro.

Cálculos de Planificación de cuentas clave

A continuación se detalla la forma de calcular algunas de las medidas de Planificación de cuentas clave:

- Volumen total = Base + Aumento
- Línea base = Base + Bloques de creación
- Aumento = % de aumento x Base para el periodo con promoción
- Base para periodo con promoción = Base x Total de días de promoción para cada promoción / Total de días del periodo
- Volumen/Ingresos del periodo con promoción = Base para periodo con promoción + Aumento
- Volumen/Ingresos del periodo sin promoción = Volumen total/Total de ingresos – Volumen/Ingresos del periodo de promoción
- Total de días de promoción = Total de días en un periodo en que se ejecutan las promociones. Si se ejecutan varias promociones con días solapados, no se tendrán en cuenta esos días solapados. Por ejemplo, si se ejecuta una promoción desde el 1 de junio hasta el 10 de junio y otra promoción desde el 7 de junio hasta el 25 de junio, el total de días de promoción será de 25 días.

- $\text{Volumen con promoción por día con promoción} = \frac{\text{Volumen en periodo con promoción}}{\text{Total de días con promoción}}$
- $\text{Gastos variables} = \text{Volumen con promoción por día de promoción} \times \text{coste variable por unidad} \times \text{días con promoción}$
- $\text{Gastos comerciales} = \text{Gastos variables} + \text{Gastos fijos}$
- $\text{ROI en aumento} = \frac{\text{Aumento de ingresos} - \text{Gastos comerciales}}{\text{Aumento de ingresos}}$
- $\text{ROI en ingresos} = \frac{\text{Aumento de ingresos} - \text{Gastos comerciales}}{\text{Ingresos}}$

Casos de uso

Planificación de cuentas clave soporta los siguientes casos de uso para la planificación de promociones comerciales:

- **Promoción para el periodo completo:** las promociones se aplican para los periodos completos, por ejemplo, del 1 de marzo de 2021 al 30 de abril de 2021. Los aumentos, gastos variables y gastos fijos se difunden en los periodos completos. Se convierten en volúmenes o ingresos de periodos con promoción.
- **Promoción para parte del periodo:** las promociones se aplican a parte del periodo, por ejemplo, del 15 de mayo de 2021 al 30 de mayo de 2021. Se tienen en cuenta los volúmenes o ingresos base para parte del periodo y los aumentos se calculan en la base del periodo con promoción. Esto difunde los aumentos en periodo parcial en función del rango de fechas. Los gastos fijos y variables se calculan y distribuyen en estos rangos de periodos.
- **Promoción en periodos:** las promociones se realizan en periodos, por ejemplo, del 15 de junio de 2021 al 5 de julio de 2021. Se tienen en cuenta los volúmenes o ingresos base para cada uno de los periodos parciales y el aumento se aplica a lo mismo. El gasto fijo para la promoción se difunde en los periodos. Los gastos variables se calculan para distintos periodos en función de los volúmenes e ingresos de periodos con promoción. Se calculan el volumen y los ingresos generales del periodo con promoción, así como los gastos variables/fijos en los periodos.
- **Promociones con días simultáneos:** las promociones se aplican para el mismo producto con periodos simultáneos, por ejemplo, la Promoción A se aplica desde el 15 de mayo hasta el 10 de junio, mientras que la Promoción B se aplica desde el 1 de junio hasta el 25 de junio. Al igual que ocurre con la promoción en los periodos, pero para las nuevas promociones simultáneas, los días en promoción son solo días incrementales de la base. En el caso de la Promoción B, se tienen en cuenta 15 días (del 11 de junio al 25 de junio, porque del 1 de junio al 10 de junio ya se tiene en cuenta para la Promoción A).
- **Promociones para varios productos:** las promociones se pueden asignar a varios productos, que se seleccionan con **Asignar producto**. Los productos pueden ser productos en todos los niveles de hoja en la jerarquía de productos o marcas o se pueden seleccionar como productos específicos en distintas jerarquías de productos. El % de aumento se aplica a cada uno de los productos en función de cada base de producto. También puede eliminar asignaciones.

7

Mantenimiento de la aplicación

A medida que su negocio cambie, siga actualizando parámetros, cuentas, usuarios, etc. para mantener su aplicación actualizada.

Puede realizar fácilmente estas tareas volviendo a las tareas de configuración.

Debe actualizar mensualmente el periodo de planificación actual:

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** y, a continuación, en **Configurar** y seleccione un módulo.
2. En la página **Configurar**, seleccione **Preparación de planes y previsiones**.
3. Seleccione el mes de planificación actual en la lista **Periodo** y, a continuación, haga clic en **Guardar**.

Gestión de tablas de alias

Al activar un módulo de Planning, las tablas de alias solo se cargan para el idioma predeterminado, en lugar de para todos los idiomas soportados.

En el caso de las aplicaciones nuevas, una vez haya activado un módulo, puede usar una nueva opción, **Gestionar tablas de alias predefinidas**, para cargar tablas de alias para otros idiomas.

En las aplicaciones existentes, puede eliminar tablas de alias para idiomas que no necesite.

Para agregar o suprimir tablas de alias:

1. En el navegador, en **Crear y gestionar**, haga clic en **Tablas de alias**.
2. En el menú **Acciones**, haga clic en  **Gestionar tablas de alias predefinidas** (disponible cuando haya activado un módulo).
3. Seleccione los idiomas que desea cargar o borre la selección para los idiomas que desea suprimir y, a continuación, haga clic en **Aceptar**.
4. Tras cargar los idiomas, refresque el cubo.

Notas sobre la gestión de tablas de alias.

- Puede cargar hasta 30 tablas de alias en Planning Modules.
- Cuando active de forma incremental funciones o nuevos módulos, las tablas de alias se cargan para sus idiomas seleccionados para cualquier miembro nuevo.
- Si ha personalizado cualquier etiqueta de una tabla de alias, esas personalizaciones se aplican a cualquier miembro nuevo agregado al activar funciones de forma incremental.

A

Importación de datos

Antes de importar los datos, configure la aplicación como se describe en el sistema de ayuda e importe los metadatos dimensionales.

Puede descargar las plantillas de importación de datos desde la aplicación. Las plantillas se generan según las funciones que haya activado y las dimensiones personalizadas que se hayan agregado.

Para descargar las plantillas de importación de datos:



1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** y, a continuación, en



Configurar.

2. En la lista **Configurar**, seleccione el módulo para el que desea descargar plantillas y, a continuación, en el menú **Acciones**, seleccione **Descargar plantillas de carga de datos**.
3. Guarde el archivo ZIP localmente y, a continuación, extraiga los archivos CSV.

Realice las siguientes tareas para importar datos:

1. Especifique la configuración de importación de datos adecuada. Consulte Administración de la configuración de carga de datos.
2. **Opcional:** realice una copia de seguridad de las plantillas de importación de datos a las que se puede revertir si es necesario.
3. **Opcional:** Realice una copia de seguridad de la aplicación.
4. Si ha creado listas inteligentes personalizadas, impórtelas antes que los datos asociados (solo disponible para algunos módulos).

Para identificar la lista inteligente que importar y sus nombres de entrada:

- a. Haga clic en **Navegador**  y, a continuación, en **Crear y gestionar**, haga clic en **Listas inteligentes**.
 - b. Seleccione la lista inteligente, haga clic en **Editar** y, a continuación, en **Entradas**.
 - c. Anote los nombres asociados.
5. Abra las plantillas en Microsoft Excel y personalícelas para especificar datos de su negocio.
 6. **Opcional:** para asegurarse de que sus datos se importan y calculan correctamente, impórtelos antes en una aplicación de prueba.
 7. Importe los datos en la aplicación de producción.

8. En la primera importación de datos, ejecute las reglas necesarias para procesar y calcular los datos.

Al personalizar las plantillas:

- No introduzca ceros.
- Para importar datos, debe contar al menos con un miembro de todas las dimensiones en el archivo que se va a importar.
- Elimine las columnas para las que no existen datos. Por ejemplo, si su periodicidad es mensual, puede suprimir las columnas de los trimestres 1-4.
- Si los nombres de miembros empiezan con ceros (0), cambie las columnas numéricas a texto.

Importación de datos de planificación de cuota

Utilice las plantillas proporcionadas para importar datos para la planificación de cuota.

Las plantillas de planificación de cuota están disponibles en función de las opciones seleccionadas al activar las funciones e incluyen las dimensiones personalizadas que haya agregado al activar las funciones.

- ImpactedRevenueBookings.csv
—Si planifica objetivos de superposición por importe; se cargan las reservas afectadas del año actual y del año anterior.
- ImpactedUnitsBookings.csv
—Si planifica objetivos de superposición por unidades; se cargan las reservas afectadas del año actual y del año anterior.
- RevenueBookings.csv
—Si planifica por importe; se cargan las reservas del año actual y del año anterior.
- UnitsBookings.csv
—Si planifica por unidades; se cargan las reservas del año actual y del año anterior.

Una vez que haya importado los datos, ejecute la regla **Valores reales de proceso**.

En la página de inicio, haga clic en **Reglas** , inicie la regla **Valores reales de proceso**, introduzca los años históricos sobre los que tiene datos y, a continuación, haga clic en **Iniciar**. Ejecute esta regla siempre que importe datos.

Importación de datos de Previsión avanzada de ventas

Importación de datos para Previsión avanzada de ventas.

Importe los siguientes datos:

- Datos de valores reales. Los datos históricos son necesarios para utilizar las predicciones. Normalmente, debe cargar los datos en **OGS_CY Booking** como la medida de los datos históricos.
- Otros datos:

- OGS_Pipeline
- OGS_Previsión confirmada
- Cuota. Si ha activado la integración con Planificación de cuota, ejecute la asignación de datos para enviar datos de Planificación de cuota a Previsión avanzada de ventas siempre que se actualice el objetivo de la cuota. Consulte [Integración de planificación de cuota y previsión avanzada de ventas](#).
- Cargue los datos en **OGS_Previsión de base** para diferenciarlos de los ajustes.

 **Nota:**

Al cargar los datos para la previsión y el pipeline confirmados, puede cargarlos en un nivel de producto o de cliente específico o en el nivel de territorio. Si carga los datos en el nivel de territorio, cárguelos en el nivel Cualquier producto, Cualquier cliente, Cualquier <dimensión personalizada>.

Previsión avanzada de ventas proporciona plantillas para importar datos.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, haga clic en **Previsión de ventas avanzada**.
3. En el menú **Acciones**, seleccione **Descargar plantillas de carga de datos** y, a continuación, guarde el archivo.

Están disponibles las siguientes plantillas:

- Advanced Sales Forecasting CRM Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting CRM Weekly Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting Weekly Data Load File.csv

Una vez que haya importado los datos, ejecute la regla **Preparar dato real**. En la página de

inicio, haga clic en **Reglas** , inicie la regla **Preparar dato real**, introduzca los años históricos para los que dispone de datos y, a continuación, haga clic en **Iniciar**. Ejecute esta regla siempre que importe datos.

Importación de metadatos de Planificación de cuentas clave

Puede importar los siguientes datos para Planificación de cuentas clave.

- Objetivo de ventas. Cargue el objetivo o impórtelo desde Planificación de cuota. Si desea cargar el objetivo desde Planificación de cuota, consulte [Integración de Planificación de cuota y Planificación de cuentas clave](#). Si carga el objetivo, cárguelo en OEP_Objeto base en la dimensión BaselinePromotions.
- Datos históricos.
- Datos de volumen e ingresos.

- Valores reales para realizar un seguimiento del progreso de la promoción.

Planificación de cuentas clave proporciona plantillas para descargar los datos.

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, haga clic en **Configurar** .
2. En la lista **Configurar**, haga clic en **Planificación de cuentas clave**.
3. En el menú **Acciones**, seleccione **Descargar plantillas de carga de datos** y, a continuación, guarde el archivo SALESPLN_KEY_ACCOUNT_PLANNING_DATA_LOAD_TEMPLATES.zip.
4. Descomprima el archivo.

Están disponibles las siguientes plantillas:

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

Tras importar los datos, ejecute la regla **Crear plan base**. En la página de inicio, haga

clic en **Reglas** , inicie la regla **Crear plan base**, introduzca valores y, a continuación, haga clic en **Iniciar**.

Cuando posteriormente cargue los valores reales actualizados para los periodos recientes (por ejemplo, cada mes), ejecute la regla **Preparar previsión** para crear los nuevos valores reales del periodo en la previsión y mantener los periodos restantes como previsión. Con esta regla también se copian los datos en el cubo de informes.

B

Actualización de artefactos

Las mejoras disponibles en determinadas versiones, aquí descritas, requieren actualizaciones para algunos artefactos proporcionados si ha personalizado los artefactos.

- Si no ha modificado estos artefactos, los artefactos y las funciones estarán disponibles con la versión.
- Debido a que los artefactos personalizados no se actualizan durante una versión nueva, si ha personalizado estos artefactos y desea aprovechar las ventajas de las nuevas funciones, debe seguir estos pasos:
 1. Realice una copia de seguridad completa después de la actualización y descárguela localmente.
 2. Revise la lista de artefactos modificados y determine si ha modificado alguno de ellos. Consulte [Revisión de artefactos modificados](#).

Sugerencia:

Para cualquiera de los artefactos enumerados a continuación que haya modificado, considere la posibilidad de crear una copia del artefacto modificado para utilizarla como referencia de los cambios que ha realizado en él. Puede suprimir la copia después de volver a implementar sus personalizaciones.

3. Después de la actualización, invierta las personalizaciones en aquellos artefactos que ha identificado para restaurar en ellos el formato proporcionado. Consulte [Reversión de personalizaciones](#).
4. Vuelva a implementar las personalizaciones en los artefactos, si es necesario.
5. Para cualquier regla o plantilla restaurada de Calculation Manager, cuando esté finalizada, asegúrese de desplegar las reglas o plantillas actualizadas en la aplicación para todos los artefactos afectados. Consulte [Visualización de los usos de una plantilla personalizada](#) y [Despliegue de reglas de negocio y conjuntos de reglas de negocio](#).

Actualización de artefactos para todos los módulos de Planning Modules

Septiembre de 2023

A partir de la versión 23.09, ya puede gestionar tablas de Planning Modules. Consulte [Gestión de tablas de alias](#) para obtener información sobre esta mejora.

Si está importando una instantánea en la versión 23.09 (o posterior) desde una versión anterior a la 23.08, las tablas de alias se crean, pero puede que estén vacías. Para resolver esta incidencia, use la opción **Gestionar tablas de alias predefinidas** para agregar alias para los idiomas que desee.

Como parte de esta mejora, se han agregado alias para algunos miembros de determinados idiomas. Si un módulo se actualiza en el futuro, estos alias se cargarán. Si tiene algún miembro personalizado con el mismo alias, esto puede provocar un error de refrescamiento del cubo. Revise la lista de nuevos alias y realice los cambios necesarios en los miembros personalizados.

Nuevos alias en la versión 23.09

Table B-1 Financials, Workforce, Capital y Projects con la versión de Essbase que no soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Cuenta	<ul style="list-style-type: none"> • OFS_Otro efectivo (3 miembros compartidos) • OPF_% completo • OPF_Ingresos devengados • OPF_Capitalizable (3 miembros compartidos) • OPF_Suposiciones de ingresos de margen sobre coste • OPF_Suposiciones de entrada directa personalizada • OPF_Descripción de equipo • OPF_Medidas de rendimiento financiero • OPF_KPI • OPF_Detalles de obligaciones • OPF_Métricas de rendimiento • OPF_Información detallada del proyecto • OPF_Propiedades de solo lectura de proyecto • OPF_Suposiciones de equipo necesario • OPF_Reconocimiento de ingresos % • OPF_Gastos totales - Tienda • OPF_Periodo • OPF_Año • OWP_Fecha de corte • OWP_Ganancias brutas en el año civil • OWP_Compensación gravable en el año civil • OWP_Varianza de ETC • OWP_Ganancias brutas en el año fiscal • OWP_Compensación gravable en el año fiscal • OWP_IsEmpty • OWP_Reg. % de mérito (2 miembros compartidos) • OFS_Fecha de inicio (2 miembros compartidos) • OWP_Cuentas de Workforce Planning para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para VC

Table B-1 (Cont.) Financials, Workforce, Capital y Projects con la versión de Essbase que no soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Trabajos	OWP_Todos los trabajos
Período	Asignación entre Projects y Financials
Versión	OEP_Destino
Clase de recurso	OPF_Carga
Banda de edad	<ul style="list-style-type: none"> • Sin banda de edad • OWP_Total (Banda de edad)
Género	<ul style="list-style-type: none"> • Sin género • OWP_Total (género)
Grado educativo superior	<ul style="list-style-type: none"> • Sin grado educativo superior • OWP_Total (Grado educativo superior)
Conjunto de habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Sin conjunto de habilidades • OWP_Conjunto de habilidades completo
Código sindical	<ul style="list-style-type: none"> • Código de ningún sindicato • OWP_Código de todos los sindicatos • OWP_Código de total de sindicatos

Table B-2 Financials, Workforce, Capital y Projects con la versión de Essbase que soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Cuenta	<ul style="list-style-type: none"> • OCX_Suposiciones de valor de anulación • OFS_Otro efectivo (3 miembros compartidos) • OPF_% completo • OPF_Ingresos devengados • OPF_Propiedades de integración de capital • OPF_Capitalizable (3 miembros compartidos) • OPF_Suposiciones de ingresos de margen sobre coste • OPF_Suposiciones de entrada directa personalizada • OPF_Descripción de equipo • OPF_Medidas de rendimiento financiero • OPF_Propiedades de integración indirecta • OPF_Propiedades de integración • OPF_Descripción de estado de integración (2 miembros compartidos) • OPF_KPI • OPF_Detalles de obligaciones • OPF_Métricas de rendimiento • OPF_Información detallada del proyecto • OPF_Estado de integración de proyecto (2 miembros compartidos) • OPF_Propiedades de solo lectura de proyecto • OPF_Plantilla de proyecto - Capital (3 miembros compartidos) • OPF_Plantilla de proyecto - Indirecto (3 miembros compartidos) • OPF_Ingresos reconocidos • OPF_Propiedades de generación de informes • OPF_Reconocimiento de ingresos % • OPF_Propiedades de integración estándar • OPF_Gastos totales - Tienda • OPF_Periodo • OPF_Año • OWP_Fecha de corte • OWP_Ganancias brutas en el año civil • OWP_Compensación gravable en el año civil • OWP_Varianza de ETC • OWP_Ganancias brutas en el año fiscal

Table B-2 (Cont.) Financials, Workforce, Capital y Projects con la versión de Essbase que soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Compensación gravable en el año fiscal • OWP_IsEmpty • OWP_Reg. % de mérito (2 miembros compartidos) • OWP_Fecha de inicio (2 miembros compartidos) • OWP_Cuentas de Workforce Planning para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para VC • OPF_Descripción del proyecto
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Aumento de méritos • OWP_Sin nivel
Empleado	OWP_Empleados nuevos
Entidad	OEP_Entidad de inicio
Período	Asignación entre Projects y Financials
Versión	OEP_Destino
Clase de recurso	<ul style="list-style-type: none"> • OPF_Ajuste (+/-) • OPF_Carga
Banda de edad	<ul style="list-style-type: none"> • Sin banda de edad • OWP_Total (Banda de edad)
Género	<ul style="list-style-type: none"> • Sin género • OWP_Total (género)
Grado educativo superior	<ul style="list-style-type: none"> • Sin grado educativo superior • OWP_Total (Grado educativo superior)
Conjunto de habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Sin conjunto de habilidades • OWP_Conjunto de habilidades completo
Código sindical	<ul style="list-style-type: none"> • Código de ningún sindicato • OWP_Código de todos los sindicatos • OWP_Código de total de sindicatos

Table B-3 Strategic Workforce Planning con la versión de Essbase que no soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Cuenta	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Tasas promedio de compensación • OWP_Ganancias brutas en el año civil • OWP_Compensación gravable en el año civil • OWP_Ganancias brutas en el año fiscal • OWP_Compensación gravable en el año fiscal • OWP_IsEmpty • OWP_Reg. % de mérito (3 miembros compartidos) • OFS_Fecha de inicio (3 miembros compartidos) • OWP_Cuentas de Planificación de personal estratégica para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para VC
Banda de edad	Sin banda de edad
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Controladores de bajas • OWP_Aumento de méritos • OWP_Sin nivel
Empleado	OWP_Empleados nuevos
Entidad	OEP_Entidad de inicio
Período	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Sin periodo • OEP_Plan anual
Versión	OEP_Destino

Table B-4 Strategic Workforce Planning con la versión de Essbase que soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Cuenta	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Tasas promedio de compensación • OWP_Fecha de corte • OWP_Ganancias brutas en el año civil • OWP_Compensación gravable en el año civil • OWP_Ganancias brutas en el año fiscal • OWP_Compensación gravable en el año fiscal • OWP_Varianza de ETC • OWP_Ganancias brutas en el año fiscal • OWP_Compensación gravable en el año fiscal • OWP_IsEmpty • OWP_Reg. % de mérito (3 miembros compartidos) • OFS_Fecha de inicio (3 miembros compartidos) • OWP_Cuentas de Planificación de personal estratégica para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para formularios • OWP_Cuentas de Workforce Planning para VC
Banda de edad	Sin banda de edad
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Controladores de bajas • OWP_Aumento de méritos • OWP_Sin nivel
Empleado	OWP_Empleados nuevos
Entidad	OEP_Entidad de inicio
Período	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Sin periodo • OEP_Plan anual
Versión	OEP_Destino

Table B-5 Módulo Planificación de cuota de Sales Planning con la versión de Essbase que no soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Medida	OQP_Unidad de medidas
Período	<ul style="list-style-type: none"> • Sin periodo • OEP_Planificación trimestral • OEP_Planificación semanal
Producto	Sin producto
Escenario	OEP_Previsión continua
Territorio	OEP_Territorio no especificado
Versión	OEP_Trabajo ascendente

Table B-5 (Cont.) Módulo Planificación de cuota de Sales Planning con la versión de Essbase que no soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Años	Sin año
Elemento de plan	<ul style="list-style-type: none"> • OGS_Plan total • OGS_Apuntos totales • OGS_Previsión base • OGS_Ajuste (+/-) • Línea 2 • Línea 3 • Línea 4
Vista	<ul style="list-style-type: none"> • Periódica • Acumulado anual

Table B-6 Módulo Planificación de cuota de Sales Planning con la versión de Essbase que soporta cubos híbridos

Dimensión	Miembros
Medida	OQP_Unidad de medidas
Período	<ul style="list-style-type: none"> • Sin periodo • De OEP_W1 a OEP_W52 • OEP_Planificación semanal
Producto	Sin producto
Escenario	OEP_Escenarios
Territorio	OEP_Territorio no especificado
Años	Sin año

Revisión de artefactos modificados

Puede comprobar qué artefactos de aplicación originales, como los formularios y los menús, se han modificado.

Para revisar los artefactos de la aplicación:

1. Haga clic en **Aplicación**  y, a continuación, en **Configurar**  y seleccione Finanzas, Mano de obra, Proyecto o Capital.
2. En el menú **Acciones**, seleccione **Revisar artefactos modificados**.
3. Haga clic en **Filtro**  para seleccionar un tipo de artefacto y, a continuación, haga clic en **Aplicar**.
Se enumeran los artefactos modificados.

Reversión de personalizaciones

Para deshacer las personalizaciones de artefactos predefinidos:

1. En la página de inicio, haga clic en **Aplicación** y, a continuación, en **Configurar** y seleccione un módulo.
2. En el menú **Acciones**, seleccione **Revisar artefactos modificados**. Haga clic en **Filtro**  para seleccionar diferentes tipos de artefactos.
3. Seleccione los artefactos y, a continuación, haga clic en **Restaurar**.

Tabla B-7 Vídeo

Su objetivo	Vea este vídeo
Obtener información sobre la restauración de artefactos a su estado predefinido.	 Restauración de artefactos en Oracle Enterprise Planning Cloud

C

Personalización de Sales Planning

Sales Planning ofrece una solución completa, de extremo a extremo y basada en datos. Incluye una solución creada previamente para Planificación de cuota y Previsión avanzada de ventas. De forma adicional, Sales Planning se puede ampliar con el marco de EPM Cloud para agregar configuraciones y personalizaciones adicionales a su aplicación de planificación de ventas con flujos de navegación, medidas, paneles e infolets personalizados.

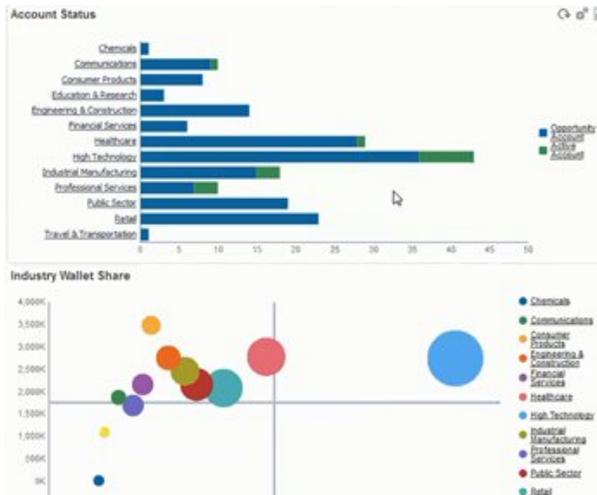
En este tema se muestran algunas de las formas de las que puede personalizar Planning Cloud. Por ejemplo, puede activar los modelos de territorio y recursos, e incorporar herramientas de optimización que incluyan la segmentación de cuentas para la asignación de recursos y la planificación de cuentas estratégicas.

Segmento de cuentas

Con la segmentación de cuentas, el equipo de operaciones de ventas determina el mejor modo de centrarse en las relaciones que generan el mayor valor o que indican una gran oportunidad mediante el análisis de cuentas por sector, rango de ingresos, tamaño, rango de empleados y estado. Por ejemplo, puede crear un flujo de navegación personalizado para la segmentación de cuentas:



Tras revisar la estructura de la cuenta, puede crear segmentos para aprovechar el porcentaje de gasto total y el potencial de mercado, volver a segmentar cuentas y modificar el territorio para asignar cuentas en consecuencia. Utilice un panel personalizado y gráficos para el análisis:



Vídeos

Su objetivo

Obtener más información sobre la segmentación de cuentas en Sales Planning.

Vea este vídeo



[Visión general: Segmentación de cuentas para una estrategia de ventas óptima en Sales Planning Cloud](#)

Creación de modelos de territorio

Con los modelos de territorio, los equipos de operaciones de ventas y administración pueden definir de forma colaborativa la jerarquía del territorio, crear modelos de cobertura eficaces, maximizar recursos e impulsar las ventas potenciales. Los modelos se pueden realizar combinando regiones, productos, canales o un conjunto de cuentas.

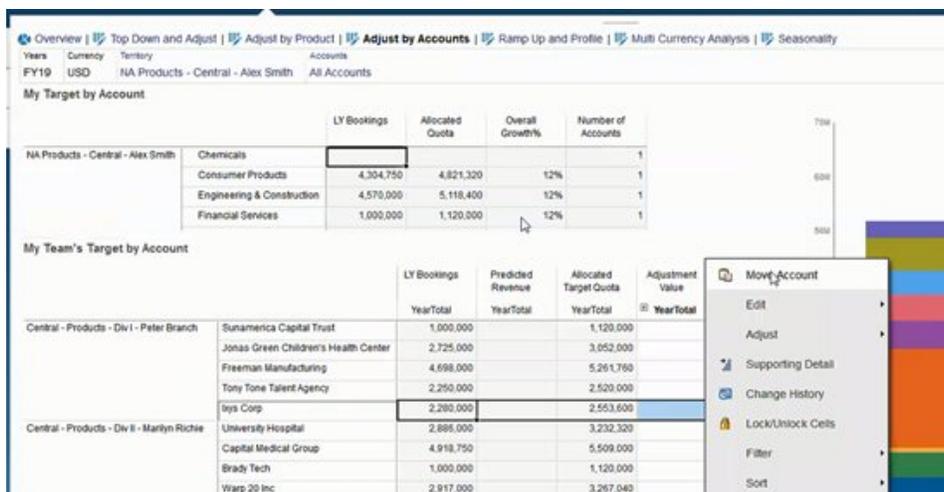
Los territorios se pueden agregar, dividir y combinar, y las cuentas se pueden transferir en consecuencia. Las cuotas se planifican en función de los territorios existentes o mediante la integración de nuevos territorios definidos y gestionados por los administradores de negocio. Por ejemplo, en este formulario de ajuste descendente, puede ver algunos de los representantes de ventas de la división central de Alex Smith por producto, así como información como sus cuotas asignadas, las cuotas objetivo, los ingresos previstos y el crecimiento general. Puede agregar un nuevo territorio con el fin de definir cuotas para nuevos territorios:

The screenshot shows the Oracle Sales Planning Cloud interface. At the top, there are navigation tabs: Overview, Tip Down and Adjust, Adjust by Product, Adjust by Accounts, Ramp Up and Profit, Multi-Currency Analysis, and Seasonality. Below this, there is a table for 'My Target' and another for 'My Team Target'. A 'Waterfall Allocation' dialog box is open on the right side of the screen.

My Target	LF Bookings	Predicted Revenue	Allocated Quota	Overall Growth%	Avg Quota Per Rep	Avg Quota Per Account	Number of Accounts
NA Products - Central - Alex Smith	\$1,251,200	\$4,438,362	58,875,380	12%	19,358,453	3,056,538	18

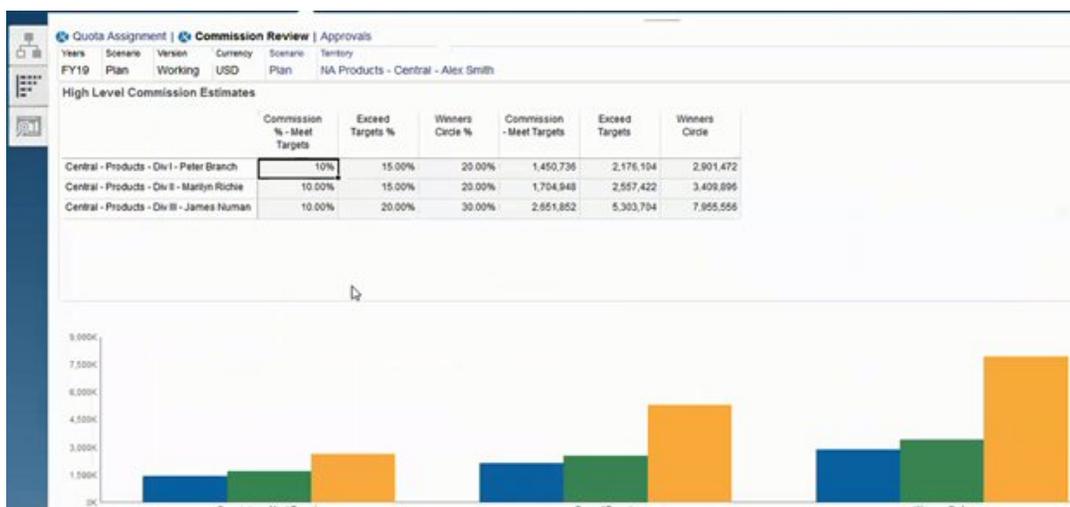
My Team Target	LF Bookings	Predicted Revenue	Allocated Target Quota	Adjustment Value	Target Quota	Overall Growth%
	Year Total	Year Total	Year Total	Year Total	Year Total	Year Total
Central - Products - Div 1 - Peter Branch	12,838,302	15,198,584	14,567,380		14,567,380	12%
Central - Products - Div 3 - Marilyn Rocha	11,232,750	18,873,948	17,849,480		17,849,480	12%
Central - Products - Div 8 - James Human	23,877,256	18,714,852	26,518,520		26,518,520	12%

Las cuentas pueden moverse posteriormente por todos los territorios, así como transferirse entre representantes para soportar la estructura de territorio. Por ejemplo, cree un menú de acciones y una regla asociada para mover cuentas:



Planificación de comisiones

Con la revisión de comisiones, los administradores pueden definir y analizar los escenarios de incentivos de compensación que recompensan los distintos niveles de rendimiento. Por ejemplo, defina medidas y cree un formulario de revisión de comisiones personalizadas:



Incremento gradual y creación de perfiles

Con el incremento gradual y el perfil, puede determinar la verdadera capacidad de venta de su equipo con atributos ponderados *antes de* asignar objetos de cuota finales. Esto permite a las operaciones de ventas, los manager de ventas y los manager regionales las estadísticas basadas en datos sobre el potencial de los distintos representantes que necesitan para establecer objetivos de cuota óptimos e impulsar el rendimiento.

Con la creación de perfiles de incremento gradual, las repeticiones se evalúan por atributos para determinar si sus objetivos:

- son adecuados dada su capacidad y experiencia;
- aumentarán su potencial real, e
- impulsan resultados óptimos.

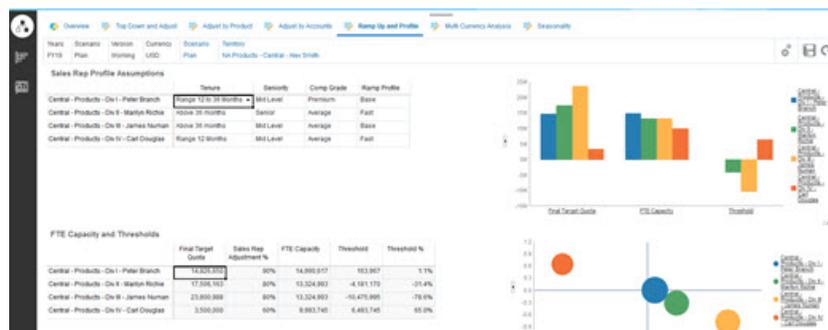
Puede analizar a los representantes con los siguientes atributos proporcionados que capturan los datos de claves:

- Permanencia: para reflejar el número de años que lleva el representante en su equipo o en la compañía
- Antigüedad: para reflejar el nivel de experiencia y rendimiento del representante
- Nivel de compensación: para reflejar el salario de un representante, el pago de comisiones o una combinación de salario y otros incentivos y beneficios
- Incremento gradual: para indicar lo rápido que aprende un representante

Esta evaluación basada en datos le permite garantizar que un objetivo de cuota de un representante sea adecuada, útil, no provocará grandes pagos de comisiones y aumentar el potencial.

A continuación se muestra un ejemplo cómo usted, como mánager de ventas, puede usar el incremento gradual y perfil. En estos ejemplos se muestra una aplicación de ejemplo con configuración adicional necesaria.

En el separador Incremento gradual y perfil, utilice los atributos disponibles que pueda ponderar para identificar el verdadero potencial de los representantes mediante la capacidad de ETC. De esta forma se garantiza que los objetivos de cuotas que tengan asignados sean realistas y adecuados.



Puede agregar sus propios atributos para evaluar más detenidamente el potencial del representante con criterios personalizados.

A continuación, ajuste los atributos de cada representante para volver a calcular su verdadera capacidad y comparar su capacidad con respecto a su cuota objetivo; de esta forma se garantiza que las cuotas no sean demasiado altas o bajas.

Por ejemplo, un representante con un nivel de compensación premium y un incremento gradual rápido tendría una mayor capacidad y se espera que cumpla un objetivo de cuota superior que otros representantes.



Un umbral positivo alto indica que una cuota de representante no es lo suficientemente difícil de conseguir según su experiencia y nivel de compensación y que puede vender más. Un umbral negativo indica un objetivo alto y difícil de conseguir que puede que el representante no consiga alcanzar.

FTE Capacity and Thresholds

	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%

Puede realizar ajustes de cuota en función del análisis de umbral, por ejemplo, podría asignar más cuota para un representante con capacidad positiva, y reducir una cuota alta si hay suficiente capacidad.

Como mánager de ventas, esta función para evaluar los objetivos de cada representante en función de los datos, y no de la intuición, y los atributos específicos de cada representante y su potencial no tienen precio; lo que mejora la planificación de la cuota y los resultados de mejores conductores.

Descripción general de la ampliación de Sales Planning para utilizar el incremento gradual y la creación de perfiles para la planificación de cuotas:

1. Cree listas inteligentes para algunas de las medidas. Por ejemplo:
 - Mes de inicio: combinación de meses/año o fecha. Al usar fechas se obtienen cálculos más complejos.
 - Antigüedad: Senior, Nivel intermedio, Junior
 - Nivel de compensación: Premium, Alto, Promedio, Por debajo del promedio
 - Perfil de incremento: Base, Rápido, Lento
2. Agregue medidas y asigne listas inteligentes.
 - Mes de inicio
 - Antigüedad
 - Nivel de compensación
 - Perfil de incremento
3. Agregue fórmulas de miembro para **Ajustes de representantes de ventas, Capacidad de ETC, Umbral y % de umbral.**

Para el ajuste de representantes de ventas, defina ponderaciones para las puntuaciones. Por ejemplo:

- Permanencia: 25 puntos
- Antigüedad: 25 puntos

- Nivel de compensación: 30 puntos
- Incremento gradual: 20 puntos

Defina las puntuaciones. Por ejemplo:

- Permanencia (Mes de inicio del año de la cuota – Mes de inicio)
 - Rango < 12 meses: 10 puntos
 - Rango de 12 a 36 meses: 15 puntos
 - Rango > 36 meses: 25 puntos
- Antigüedad
 - Senior: 25 puntos
 - Nivel intermedio: 20 puntos
 - Junior: 10 puntos
- Nivel de compensación
 - Premium: 30 puntos
 - Alta: 20 puntos
 - Promedio: 10 puntos
- Incremento gradual
 - Base: 25 puntos
 - Rápido: 20 puntos
 - Lento: 10 puntos

Defina las fórmulas. Por ejemplo:

- **% de ajuste de representante de ventas** = Criterios/Puntuación total, con una puntuación ponderada de los atributos de representantes de ventas.
 - **Capacidad de ETC** = **% de ajuste de representante de ventas** x **Promedio de reservas del año pasado por representante en todos los territorios**
 - **Umbral** = **Capacidad de ETC** – Cuota objetivo final
 - **% de umbral** = **Umbral / Capacidad de ETC**
4. Cree formularios personalizados. Por ejemplo:
 - Incremento gradual y ajuste de representantes de ventas
 - Incremento gradual, comisiones y ajuste de representantes de ventas
 - Gráfico de barras del perfil de ventas de incremento gradual
 - Gráfico de burbujas del perfil de ventas de incremento gradual
 5. Cree un panel.
 6. Agregue el panel al flujo de navegación.

Vídeos

Su objetivo

Para las operaciones de ventas, mánager de ventas y mánager regionales, descubra cómo analizar a los representantes de ventas por atributos basados en datos clave para identificar su verdadera capacidad y definir objetivos de cuota adecuados y procesables para una consecución de cuota óptima.

Obtener información sobre Sales Planning.

Vea este vídeo

[Descripción general: Incremento gradual y perfil para analizar a representantes y establecimientos de cuotas óptimas](#)



[Descripción general: Visita guiada a Sales Planning](#)

D

Integración con Oracle Engagement Cloud

Integración de los metadatos de dimensiones de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning

Puede extraer los metadatos de dimensiones de Oracle Engagement Cloud e importarlos a Sales Planning para utilizarlos con Planificación de cuota.

Existen varias formas de integrar los datos y los metadatos de Planificación de cuota con Engagement Cloud. Por ejemplo, puede utilizar Data Integration o los metadatos importados en Sales Planning.

En este tema se muestra una descripción general de cómo exportar datos desde Engagement Cloud utilizando Oracle BI, y cómo importarlos en Sales Planning con Data Integration.

Consulte *Administración de Data Integration para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* para obtener información sobre el uso de Data Integration.

1. En Oracle BI, puede crear un informe que devuelva los miembros de dimensión que desea exportar para cargarlos en Sales Planning.
2. En Engagement Cloud, acceda a **Informes y análisis**, haga clic en **Examinar catálogo**, seleccione el informe y exporte el archivo en formato CSV.
3. Importe los datos en Sales Planning:
 - a. En la página Inicio, haga clic en **Aplicación, Intercambio de datos** y, a continuación, en **Data Integration**.
 - b. En Data Integration, importe el archivo. Consulte Integración de metadatos desde Oracle ERP Cloud en *Administración de Data Integration para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* para obtener información.
 - c. Una vez que haya ejecutado la regla de carga de datos, asegúrese de refrescar el esquema.
4. En Sales Planning, compruebe que se han cargado los miembros nuevos.

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo

Obtener información sobre los metadatos de dimensiones de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning.

Descubra cómo

 [Integración de los metadatos de dimensiones con Oracle Sales Planning Cloud](#)

Integración de datos de ventas de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning

Puede extraer datos de órdenes históricas reales de Oracle Engagement Cloud e importarlos en Sales Planning para utilizarlos con Planificación de cuota.

Existen varias formas de integrar los datos y los metadatos de Planificación de cuota con Engagement Cloud. Por ejemplo, puede utilizar Data Management o los datos importados en Sales Planning.

Este tema muestra una descripción general de cómo exportar datos desde Engagement Cloud utilizando Oracle BI, y cómo importarlos en Sales Planning con Data Management.

Consulte [Administración de Data Management para Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#) para obtener más información sobre el uso de Data Management.

1. En Oracle BI, cree un informe que devuelva los datos de las órdenes del año que desea exportar para cargarlos en Sales Planning.
2. En Engagement Cloud, acceda a **Informes y análisis**, haga clic en **Examinar catálogo**, seleccione el informe y exporte el archivo en formato CSV.
3. Importe los datos en Sales Planning:
 - a. En Sales Planning, vaya a **Administración de datos**: en la página de inicio, haga clic en **Navegador**  y, a continuación, en **Integración**, haga clic en **Administración de datos**. También puede realizar muchos de los pasos mediante la interfaz de usuario simplificada: en la página de inicio, haga clic en **Aplicación**, luego en **Intercambio de datos** y, a continuación, en **Integración de datos**.
 - b. En Data Management, importe el archivo. Consulte Integración de datos con un archivo para obtener información.
 - c. Una vez que haya ejecutado la regla de carga de datos, asegúrese de refrescar el esquema.
4. En Sales Planning, ejecute la regla **Valores reales de proceso**. Para ello, acceda a **Reglas**, inicie **Valores reales de proceso**, seleccione el año, el escenario y la versión, y haga clic en **Iniciar**. Las peticiones de datos permiten agregar datos reales a partir del año seleccionado, y los copia en la versión y el escenario que seleccione.
5. Ahora ya hay datos en el formulario, por lo que está listo para comenzar el proceso de planificación de cuota, estableciendo los objetivos en función de la tasa de crecimiento de los ingresos del año anterior. Consulte Establecimiento de objetivos de cuota.

Tutoriales

Los tutoriales proporcionan instrucciones con vídeos secuenciados y documentación para ayudarle a obtener información sobre un tema.

Su objetivo

Obtener información sobre la integración de datos de ventas de Oracle Engagement Cloud con Sales Planning.

Descubra cómo



[Integración de datos de ventas de Engagement Cloud con Oracle Sales Planning Cloud](#)

E

Mejores prácticas para Sales Planning

Use estas mejores prácticas para Sales Planning.

En esta tabla se proporcionan enlaces a las mejores prácticas que se mencionan en esta guía.

Table E-1 Mejores prácticas para Sales Planning

Mejores prácticas para	Consulte esta sección
Creación y ejecución de un Centro de excelencia de EPM	Creación y ejecución de un Centro de excelencia de EPM
Diseño de formularios en Sales Planning	Diseño de formularios en Sales Planning

Además, revise estas mejores prácticas para Planning en Mejores prácticas para Planning en *Administering Planning*.

F

Preguntas frecuentes sobre EPM Cloud

En estas preguntas frecuentes se proporcionan enlaces a recursos para preguntas frecuentes sobre tareas administrativas en Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

Preguntas frecuentes

- [¿Cómo puedo utilizar la función Proporcionar comentarios para ayudar al soporte técnico a solucionar problemas de los servicios de EPM Cloud?](#)
- [¿Dónde puedo encontrar consejos sobre solución de problemas generales para los procesos de negocio de EPM Cloud?](#)
- [¿Cómo puedo obtener los informes SOC1 y SOC2 para los servicios de EPM Cloud?](#)
- [¿Cómo puedo reiniciar los servicios de EPM Cloud?](#)
- [¿Cómo puedo restablecer las contraseñas de los usuarios?](#)
- [¿Cómo puedo realizar una migración de datos de producción a prueba en EPM Cloud?](#)
- [¿Cómo puedo posponer la actualización mensual automática de mi entorno?](#)
- [¿Cómo puedo configurar la autenticación con entornos OAuth 2 para OCI \(Gen 2\)?](#)
- [¿Cómo puedo crear o eliminar grupos y agregar o eliminar usuarios de ellos utilizando las API de REST o EPM Automate?](#)
- [¿Durante cuánto tiempo conserva Oracle las copias de seguridad de producción y prueba y cómo puedo copiar una instantánea de copia de seguridad en mi entorno?](#)

¿Cómo puedo utilizar la función Proporcionar comentarios para ayudar al soporte técnico a solucionar problemas de los servicios de EPM Cloud?

Haga clic en el nombre de usuario (que se muestra en la esquina superior derecha de la pantalla) y, a continuación, seleccione **Proporcionar comentarios**.

Tip:

Si es administrador del servicio, la inclusión de una instantánea de mantenimiento puede ayudar al soporte técnico a solucionar el problema del servicio. En la utilidad Proporcionar comentarios, expanda **Confirmar envío de instantánea de aplicación** y a continuación, active la opción **Enviar instantánea de aplicación**.

Consulte Envío de comentarios con la utilidad de proporcionar comentarios en *Getting Started with Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators* (Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores).

¿Dónde puedo encontrar consejos sobre solución de problemas generales para los procesos de negocio de EPM Cloud?

En la [Guía de operaciones de Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#) puede encontrar consejos e información sobre solución de problemas habituales notificados por los clientes con procedimientos para corregirlos.

¿Cómo puedo obtener los informes SOC1 y SOC2 para los servicios de EPM Cloud?

Para acceder a estos informes en Mis servicios, haga clic en el menú **Acciones** de la aplicación y seleccione el separador Documentos. Consulte Acceso a informes de conformidad en *Getting Started with Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators (Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores)*.

¿Cómo puedo reiniciar los servicios de EPM Cloud?

- Utilice el comando **resetService** de EPM Automate para reiniciar el servicio de EPM Cloud. Consulte **resetService** en *Trabajo con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.
- Utilice la API de REST **Reiniciar la instancia de servicio** para reiniciar el servicio de EPM Cloud. Consulte Reiniciar la instancia de servicio (v2) en *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.

¿Cómo puedo restablecer las contraseñas de los usuarios?

En entornos de OCI (Gen 2), utilice Oracle Identity Cloud Service para restablecer la contraseña para una cuenta de usuario. Consulte [Restablecimiento de contraseñas](#) en *Managing and Monitoring Oracle Cloud (Gestión y supervisión de Oracle Cloud)*.

En entornos Classic, utilice Mis servicios para restablecer la contraseña de una cuenta de usuario. Consulte [Restablecimiento de contraseñas de usuario](#) en *Managing and Monitoring Oracle Cloud (Gestión y supervisión de Oracle Cloud)*.

¿Cómo puedo realizar una migración de datos de producción a prueba en EPM Cloud?

Puede migrar los datos de producción a prueba utilizando la función **Clonar**. Consulte Clonación de entornos de EPM Cloud en *Administración de migración de Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

También puede utilizar el comando `cloneEnvironment` en EPM Automate. También puede usar la API de REST Clonación de un entorno.

¿Cómo puedo posponer la actualización mensual automática de mi entorno?

Configurar una omisión de actualización es una operación de autoservicio que se realiza con el comando de EPM Automate **skipUpdate**. Consulte [Solicitud de omisión de actualizaciones automáticas para entornos](#) en *Guía de operaciones de Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

También puede usar la API de REST **skipUpdate** para posponer la actualización mensual. Consulte Omitir actualizaciones (v2) en *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.

¿Cómo puedo configurar la autenticación con entornos OAuth 2 para OCI (Gen 2)?

Para EPM Automate, puede usar el protocolo de autenticación de OAuth 2.0 para acceder a entornos de OCI (GEN 2) Oracle Enterprise Performance Management Cloud para ejecutar comandos, especialmente para automatizar la ejecución de comandos. Consulte Uso del protocolo de autorización OAuth 2.0 con OCI en *Trabajo con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

Para las API de REST, en entornos de EPM Cloud en la arquitectura Oracle Cloud Infrastructure (OCI) Gen 2, puede utilizar un token de acceso OAuth 2 para emitir las API de REST en EPM Cloud a fin de cumplir el requisito de evitar el uso de contraseñas en el entorno. Consulte Autenticación con OAuth 2. Solo para OCI (Gen 2) en *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.

¿Cómo puedo crear o eliminar grupos y agregar o eliminar usuarios de ellos utilizando las API de REST o EPM Automate?

- Para agregar grupos, consulte `createGroups` en *Trabajar con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* o Adición de grupos en la *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.
- Para eliminar grupos, consulte `deleteGroups` en *Trabajar con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* o Eliminación de grupos en la *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.
- Para agregar usuarios a un grupo, consulte `addUsersToGroup` en *Trabajar con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* o Adición de usuarios a un grupo en la *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.
- Para eliminar usuarios de un grupo, consulte `removeUsersFromGroup` en *Trabajar con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud* o Eliminación de usuarios de un grupo en la *API de REST para Enterprise Performance Management Cloud*.

¿Durante cuánto tiempo conserva Oracle las copias de seguridad de producción y prueba y cómo puedo copiar una instantánea de copia de seguridad en mi entorno?

Para los entornos OCI (Gen 2), Oracle conserva las instantáneas del entorno de producción durante 60 días, mientras que las instantáneas del entorno de prueba se conservan durante 30 días. Utilice los comandos `listBackups` y `restoreBackup` de EPM Automate para buscar y copiar las instantáneas de copia de seguridad disponibles para su entorno. También puede usar las API de REST Listado de copias de seguridad y Restauración de copias de seguridad.

Para los entornos Classic, Oracle archiva las instantáneas diarias de los últimos tres días (para los entornos de prueba y producción), así como las instantáneas de copia de seguridad semanales de los últimos 60 días (solo para los entornos de producción). Puede solicitar a Oracle que copie las copias de seguridad de prueba de los últimos tres días y las copias de seguridad de producción de los últimos 60 días.

Consulte Archivado, retención y recuperación de instantáneas diarias en *Getting Started with Oracle Enterprise Performance Management Cloud for Administrators (Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores)*.

¿Cómo puedo realizar la copia de seguridad y restaurar los entornos de EPM Cloud?

Puede usar la instantánea de mantenimiento (`Artifact Snapshot`) para recuperar los artefactos y los datos del día anterior. Si es necesario, también puede utilizar `Artifact`

Snapshot para restaurar el entorno al estado en que se encontraba durante el último mantenimiento operativo. Consulte:

- Copia de seguridad y restauración de un entorno utilizando la instantánea de mantenimiento en *Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores*
- Comandos restoreBackup y importSnapshot en *Trabajar con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

¿Qué opciones de recuperación ante desastres hay disponibles para EPM Cloud?

EPM Cloud proporciona opciones de autoservicio para restaurar los entornos a un estado de funcionamiento, logrando de esta forma un objetivo de tiempo de recuperación casi inmediato. Consulte:

- Soporte de recuperación ante desastres en *Introducción a Oracle Enterprise Performance Management Cloud para administradores*
- Replicación de un entorno de EPM Cloud en *Trabajo con EPM Automate para Oracle Enterprise Performance Management Cloud*

¿Cómo puedo solicitar las pruebas de regresión automatizadas?

Oracle facilita la creación de scripts basados en EPM Automate para facilitar un proceso de pruebas de regresión automatizado. Consulte Solicitud de las pruebas de regresión automatizadas en *Guía de operaciones de Oracle Enterprise Performance Management Cloud*