

Oracle® Fusion Cloud EPM

Amministrazione di Sales Planning



F28958-19



Oracle Fusion Cloud EPM Amministrazione di Sales Planning,

F28958-19

Copyright © 2018, 2024, , Oracle e/o relative consociate.

Autore principale: 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.

Sommario

Accesso facilitato alla documentazione

Feedback relativi alla documentazione

1 Creazione e gestione di un Centro di eccellenza EPM

2 Introduzione a Sales Planning

Informazioni su Sales Planning	2-1
Informazioni sul processo di pianificazione quote	2-1
Informazioni sulla funzionalità Previsione vendite avanzata	2-3
Informazioni su Pianificazione conti chiave	2-4
Informazioni aggiuntive su Sales Planning	2-6
Guide correlate	2-6
Navigazione in Sales Planning	2-7

3 Impostazione dell'applicazione

Elenco di controllo per l'implementazione	3-1
Creazione di un'applicazione	3-5
Informazioni sulle applicazioni Sales Planning	3-7
Abilitazione dei cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida	3-8

4 Configurazione della pianificazione quote

Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote	4-1
Configurazione della pianificazione quote	4-4
Aggiunta di misure customizzate	4-6
Task successivi alla configurazione	4-8
Impostazione delle variabili di sostituzione per Pianificazione quote	4-8
Impostazione delle variabili utente	4-8

Regole di pianificazione quote	4-9
--------------------------------	-----

5 Configurazione di Previsione vendite avanzata

Abilitazione di Previsione vendite avanzata	5-1
Configurazione di Previsione vendite avanzata	5-4
Task successivi alla configurazione	5-5
Importazione di dati e metadati di Previsione vendite avanzata	5-6
Preparazione delle ipotesi di retribuzione	5-6
Impostazione delle variabili utente	5-7
Integrazione di Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate	5-8
Regole di Previsioni vendite avanzate	5-9

6 Configurazione di Pianificazione conti chiave

Considerazioni e prerequisiti	6-1
Abilitazione di Pianificazione conti chiave	6-1
Cosa succede quando si abilita Pianificazione conti chiave	6-5
Configurazione di Pianificazione conti chiave	6-5
Task successivi alla configurazione	6-6
Importazione di metadati e dati di Pianificazione conti chiave	6-6
Impostazione delle variabili utente	6-7
Integrazione tra la pianificazione quote e Pianificazione conti chiave	6-8
Regole di Pianificazione conti chiave	6-10
Calcoli della Pianificazione conti chiave	6-13

7 Gestione dell'applicazione

Gestione delle tabelle alias	7-1
------------------------------	-----

A Importazione dei dati

Importazione dei dati della pianificazione quote	A-2
Importazione dei dati di Previsione vendite avanzata	A-2
Importazione di dati di Pianificazione conti chiave	A-3

B Aggiornamento di artifact

Aggiornamento degli artifact per tutti i moduli di Planning Modules	B-1
Revisione degli artifact modificati	B-7
Annullamento delle customizzazioni	B-7

C Personalizzazione di Sales Planning

D Integrazione con Oracle Engagement Cloud

Integrazione dei metadati delle dimensioni da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning D-1

Integrazione dei dati di vendita da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning D-2

E Procedure consigliate di Sales Planning

Accesso facilitato alla documentazione

Per informazioni sull'impegno di Oracle riguardo l'accesso facilitato, visitare il sito Web Oracle Accessibility Program all'indirizzo <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>.

Accesso al Supporto Oracle

I clienti Oracle che hanno acquistato il servizio di supporto tecnico hanno accesso al supporto elettronico attraverso My Oracle Support. Per informazioni, visitare <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info> oppure <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs> per clienti non utenti.

Feedback relativi alla documentazione

Per fornire un feedback su questa documentazione, fare clic sul pulsante Feedback in fondo alla pagina in un qualsiasi argomento di Oracle Help Center. È inoltre possibile inviare un messaggio e-mail all'indirizzo epmdoc_ww@oracle.com.

1

Creazione e gestione di un Centro di eccellenza EPM

Una procedura consigliata per EPM prevede la creazione di un centro di eccellenza.

Un **centro di eccellenza EPM** rappresenta un impegno concorde a garantire l'adozione e l'applicazione di procedure consigliate. Dà impulso alla trasformazione dei processi aziendali correlati alla gestione delle prestazioni e all'impiego di soluzioni basate sulle tecnologie.

L'adozione del cloud è in grado di potenziare la capacità di un'organizzazione di migliorare l'agilità aziendale e di promuovere soluzioni innovative. Cloud EPM svolge la supervisione sulle iniziative in ambito cloud, proteggendo e assicurando l'investimento e promuovendone un utilizzo efficace.

Il team del centro di eccellenza EPM:

- Assicura l'adozione del cloud, consentendo all'organizzazione di ottenere il massimo dall'investimento in Cloud EPM
- Funge da comitato di direzione per le procedure consigliate
- Guida le iniziative di gestione del cambiamento correlate a EPM e promuove la trasformazione

Tutti i clienti possono ottenere vantaggi da Cloud EPM, anche quelli che hanno già implementato questo prodotto.

Come iniziare

Fare clic per visualizzare procedure consigliate, indicazioni e strategie per creare il proprio Cloud EPM: [Introduzione al Centro di eccellenza EPM](#).

Ulteriori informazioni

- Webinar su Cloud Customer Connect: [Creazione e gestione di un Centro di eccellenza per EPM Cloud](#)
- Video: [Panoramica: Centro di eccellenza EPM](#) e [Creazione di un Centro di eccellenza](#).
- Tutti i vantaggi per l'azienda e la proposta di valore di un Centro di eccellenza EPM in [Creazione e gestione di un Centro di eccellenza EPM](#).



2

Introduzione a Sales Planning

Vedere anche:

- [Informazioni su Sales Planning](#)
Sales Planning fornisce un framework estensibile per la pianificazione e la gestione delle performance di vendita.
- [Guide correlate](#)
Fare riferimento alle seguenti guide correlate per ulteriori informazioni sull'utilizzo di Sales Planning.
- [Navigazione in Sales Planning](#)
Fare riferimento a questi suggerimenti utili relativi alla navigazione in Sales Planning.

Informazioni su Sales Planning

Sales Planning fornisce un framework estensibile per la pianificazione e la gestione delle performance di vendita.

Grazie a Sales Planning è possibile automatizzare processi critici mediante l'eliminazione dei fogli di calcolo nei processi chiave relativi alle operazioni di vendita, nonché migliorare la collaborazione durante le procedure di pianificazione, modellazione e reporting delle quote di vendita, il raggiungimento e le previsioni di vendite.

Sales Planning è uno strumento flessibile che grazie alla piattaforma EPM Cloud offre ulteriori configurazioni e personalizzazioni all'applicazione di pianificazione delle vendite in uso grazie a flussi di navigazione, dashboard e infolet customizzati. Utilizzare i task e le approvazioni per gestire il processo di pianificazione quote. Utilizzare le regole Groovy per customizzare ulteriormente le regole di calcolo e le regole business avanzate disponibili. Sales Planning può essere integrato con Oracle Engagement Cloud – Sales Cloud per l'esecuzione del push dei target quote in Incentive Compensation o per utilizzare gli obiettivi effettivi conseguiti.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Informazioni su Sales Planning.	 Panoramica: Introduzione a Sales Planning Cloud

Informazioni sul processo di pianificazione quote

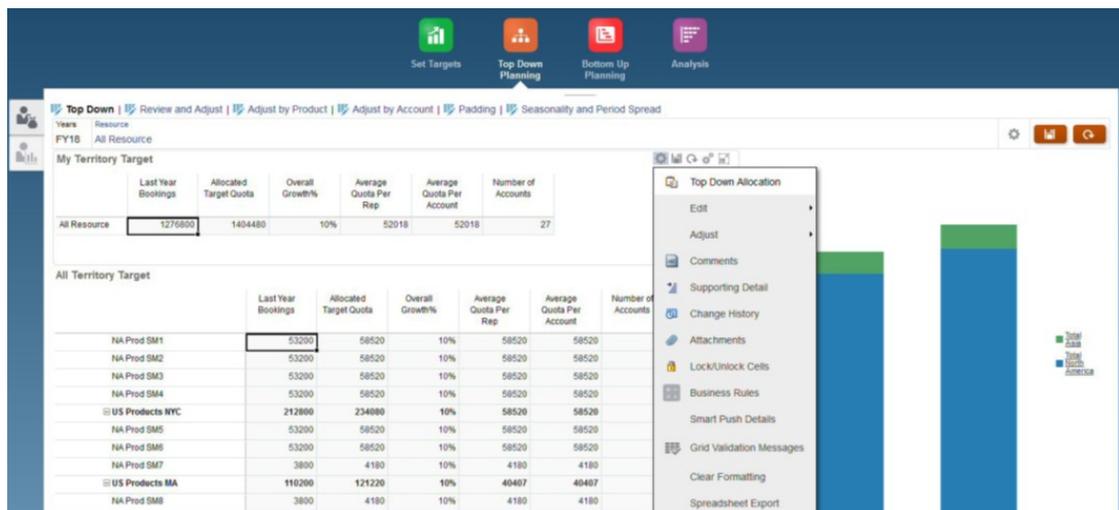
Il processo aziendale Pianificazione quote offre funzionalità di pianificazione delle quote target di tipo top-down e bottom-up in base ad area, prodotto, conto o altre dimensioni customizzate. Utilizzare Predictive Planning e le funzioni di *pianificazione con gli scenari What If* per esplorare e confrontare scenari di quote diversi per un processo decisionale consapevole. Il processo aziendale di pianificazione quote include migliori prassi nel contenuto con elementi quali form, calcoli, dashboard, infolet, driver e misure.

Il processo aziendale di pianificazione quote facilita la pianificazione di quote target affidabili coinvolgendo tutti i partecipanti del processo, ad esempio VP di vendita, addetti alle operazioni

di vendita, responsabili vendite e funzionari commerciali. Impostare una quota target per l'anno prossimo. Ottimizzare i risultati effettuando gli opportuni adeguamenti per prodotto, applicando riempimento o stagionalità, oppure eseguendo Predictive Planning o un'analisi What If. Quando il target è pronto, i responsabili della pianificazione eseguono una pianificazione di tipo top-down o a cascata per allocare la quota target in tutta la gerarchia.

Se necessario nell'organizzazione, è inoltre possibile eseguire una pianificazione bottom-up per ottenere gli impegni a livello di quota dai funzionari commerciali, sviluppando un approccio collaborativo. Dopo il push al livello successivo della gerarchia e l'aggregazione delle quote target, è possibile confrontare i risultati top-down e bottom-up. Utilizzare i dashboard incorporati per analizzare e valutare i piani di quota definiti rispetto al raggiungimento delle quote.

Migliorare il processo di pianificazione nell'ambito della propria organizzazione mediante l'aggiunta di misure, elenchi di task o approvazioni.



Video

Obiettivo

Informazioni sulla funzionalità Pianificazione quote.

Guarda questo video



[Panoramica: Pianificazione quote in Oracle Sales Planning Cloud](#)

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo

Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Pianificazione quote in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.

Come



[Creazione e configurazione della pianificazione quote in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione](#)

Informazioni sulla funzionalità Previsione vendite avanzata

La funzionalità Previsioni vendite avanzate fornisce una piattaforma affidabile per il processo di previsione delle vendite, in quanto supporta processi di previsione vendite multidimensionali tra aree, prodotti, conti, canali e altre dimensioni customizzate.

Offre inoltre ai team vendite funzionalità di previsioni vendite interconnesse tra pianificazione quote, pianificazione retribuzioni e previsioni vendite. Grazie alla funzionalità Previsioni vendite avanzate, è possibile eseguire pianificazioni a livello settimanale o mensile, nonché utilizzare le previsioni mobili, se necessario. Sono disponibili le caratteristiche descritte di seguito.

- Contenuti di procedure consigliate preimpostati per la previsione e l'analisi delle vendite, tra cui metriche, indicatori KPI e misure a supporto delle previsioni vendite basate su dati a livello di gerarchia vendite.
- Estendibilità mediante la piattaforma Planning Cloud, a supporto di configurazioni aggiuntive, ad esempio form e dashboard customizzati, misure, dimensioni, flussi di navigazione e regole Groovy per calcoli customizzati.
- Possibilità di adeguare l'impegno delle previsioni a livello di area o dettaglio, ad esempio per prodotto o conto, in modo da semplificare gli impegni previsionali basati su dati collaborativi.
- Predictive Planning consente di calcolare le previsioni con maggiore precisione e dettaglio.
- Oracle Smart View for Office fornisce un'interfaccia Microsoft Office comune sviluppata in modo specifico per i servizi di Oracle Enterprise Performance Management Cloud, incluso Sales Planning.
- Aggregazione e generazione di report immediati mediante cubi di reporting preimpostati.

La funzionalità Previsioni vendite avanzate garantisce maggiore affidabilità a livello di previsioni e offre funzioni di collaborazione avanzata per responsabili del settore vendite e funzionari commerciali.



Video

Obiettivo	Guarda questo video
Informazioni sulla funzionalità Previsioni vendite avanzate	 Panoramica: Previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Previsioni vendite avanzate in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.	 Creazione e configurazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione

Informazioni su Pianificazione conti chiave

Pianificazione conti chiave espande Sales Planning in modo da offrire un approccio orientato ai dati alla pianificazione baseline delle vendite e all'impatto delle promozioni commerciali sui piani di vendita. In questo modo si ottiene una vista globale dei profitti e delle perdite del cliente, inclusa una valutazione del volume e dei ricavi con e senza la promozione per cliente e gruppo di prodotti. Pianificazione conti chiave aiuta i responsabili dei conti chiave a pianificare strategie di promozione commerciale per ottimizzare le spese commerciali e offre pianificazione delle vendite collaborativa. Utilizzando la pianificazione baseline e di promozioni, i responsabili dei conti chiave o delle vendite possono eseguire l'analisi del divario e capire i lift (l'impatto sul volume di vendita o sui ricavi) dovuti alle promozioni commerciali.

Questi task vengono eseguiti in Pianificazione conti chiave:

- Pianificazione baseline. Eseguire previsioni per conto chiave e segmento di prodotto, modellazione di scenari what if e adeguamenti.
- Quindi, nel piano baseline, utilizzare componenti di base come diverse varianti di determinazione prezzi, posizionamenti e prodotto per identificare gli adeguamenti aggiuntivi del piano di vendita non promozionali.
- Poi aggiungere, analizzare e adeguare le attività promozionali per chiudere strategicamente il divario tra target e piano, identificando il volume di lift incrementale legato a ogni promozione su un conto, le spese commerciali e i profitti e le perdite, incluse misure di contratto aggiuntive specificate per il cliente e il costo del venduto, per avere una vista completa di profitti e perdite del cliente.
- Infine, esaminare i piani di ricavi e volume e analizzare le spese commerciali e le promozioni storiche per fornire dati su cui basare la pianificazione dei conti chiave e altre decisioni di pianificazione delle vendite.

Le funzionalità chiave comprendono:

- Pianificazione baseline, con pianificazione di previsione integrata
- Integrazione con la pianificazione quote per includere i target
- Analisi divario – Target rispetto a baseline

- Pianificazione promozioni commerciali
 - Pianificazione delle promozioni per date, per instradare i volumi e le spese commerciali nei mesi corrispondenti in base ai lift specificati
 - What-if promozionali
 - Spesa variabile. Questi calcoli si basano sul costo variabile e si applicano ai volumi del periodo della promozione
 - Casi d'uso della pianificazione promozionale
 - * Promozione su diversi periodi
 - * Promozioni per prodotti singoli o multipli
 - * Promozioni multiple per lo stesso prodotto in un periodo
 - * Promozioni multiple per lo stesso prodotto con date sovrapposte
 - Adeguamenti a lift per prodotti
- Riepilogo della spesa commerciale e ROI su lift e ricavi
- Profitti e perdite del cliente
 - Per cliente e gruppo di prodotti
 - Ricavi e ricavi lift
 - Spese commerciali – variabili e fisse
 - Costo del venduto
 - Misure contratto
- Analitica
 - Dashboard di panoramica con KPI e visualizzazione
 - Volumi con e senza promozione per il cliente, il prodotto e la gerarchia dell'area
 - Riepilogo conto chiave

Pianificazione conti chiave collega la pianificazione delle vendite con campagne di marketing di promozioni commerciali per incrementare il volume di vendita o i ricavi. Pianificazione conti chiave:

- Assicura precisione e affidabilità di previsione con piani di vendita basati sui dati per cliente e gruppi di prodotto, incluse le promozioni commerciali.
- Promuove la collaborazione e la definizione delle responsabilità.
- Aiuta a valutare le strategie di promozione corrette analizzando l'efficacia delle promozioni commerciali effettuate.
- Offre pianificazione tramite scenari what-if per valutare diverse strategie di promozione.
- Evita di dover gestire fogli di calcolo multipli.
- Offre un framework estendibile basato su una piattaforma di pianificazione robusta, unita alla capacità di integrarsi con Sales Cloud.

Video

Obiettivo	Video
Informazioni su Pianificazione conti chiave.	 Panoramica: Pianificazione conti chiave in Sales Planning Cloud

Informazioni aggiuntive su Sales Planning

Utilizzare le seguenti risorse per ulteriori informazioni o per le informazioni della Guida su Sales Planning e sui servizi correlati.



- Fare clic su **Academy** nella home page.
- Per visualizzare la Guida, fare clic sulla freccia accanto all'icona utente nell'angolo superiore a destra della schermata, quindi fare clic su ?.
- Fare riferimento alle guide correlate. Vedere [Guide correlate](#).

Guide correlate

Fare riferimento alle seguenti guide correlate per ulteriori informazioni sull'utilizzo di Sales Planning.

Sales Planning è supportato dai numerosi componenti di Oracle Enterprise Performance Management Cloud.

Guida introduttiva

Per iniziare a utilizzare Sales Planning, fare riferimento alle guide seguenti:

- [Guida introduttiva per gli amministratori](#)
- [Guida introduttiva per gli utenti](#)
- [Distribuzione e amministrazione di Oracle Smart View for Office \(Mac e browser\)](#)
- [Creazione e gestione di un Centro di eccellenza EPM](#)
- [Guida introduttiva a Digital Assistant per Oracle Cloud Enterprise Performance Management](#)
- [Guida operativa di Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Per estendere le funzionalità e la flessibilità di Sales Planning, fare riferimento alle guide seguenti. Si tenga presente che alcune funzioni descritte nelle guide correlate possono variare rispetto alle funzionalità disponibili in Sales Planning. Ad esempio, Sales Planning non supporta l'editor dimensioni classico.

Progettazione

- [Progettazione con Calculation Manager](#) per informazioni sulla progettazione delle regole Groovy
- [Progettazione con Financial Reporting Studio per Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
- [Progettazione con i report per Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)

Utente

- [Utilizzo di Planning](#)
- [Utilizzo di Smart View](#)
- [Utilizzo di Oracle Smart View for Office \(Mac e browser\)](#)

- Utilizzo di Predictive Planning in Smart View
- Utilizzo di Financial Reporting per Oracle Enterprise Performance Management Cloud
- Utilizzo dei report per Oracle Enterprise Performance Management Cloud
- Guida dell'accesso facilitato

Amministrazione

- Amministrazione di Planning
- Amministrazione dell'integrazione dati
- Amministrazione di Data Management
- Amministrazione di Controllo accesso
- Amministrazione della migrazione
- Utilizzo di EPM Automate
- Riconoscimenti

Sviluppo

- Materiale di riferimento sulle API Java per le regole di Groovy
- API REST
- Guida per lo sviluppatore di Smart View for Office

Navigazione in Sales Planning

Fare riferimento a questi suggerimenti utili relativi alla navigazione in Sales Planning.

- Per tornare alla home page da cui è iniziata la navigazione, fare clic sul logo Oracle (o sul logo customizzato) nell'angolo superiore sinistro oppure sull'icona Home .
- Per visualizzare task aggiuntivi dell'amministratore, fare clic sulle barre orizzontali accanto al logo Oracle (o al logo customizzato) .
- Per espandere un dashboard a schermo intero, fare clic sulla barra Mostra/Nascondi sulla parte superiore del dashboard, quindi fare di nuovo clic su di esso per tornare alla vista normale.
- Passare il cursore del mouse sull'angolo superiore a destra di un form o un dashboard per visualizzare un menu di opzioni corrispondenti al contesto specifico, ad esempio Azioni,

Salva, Aggiorna, Impostazioni, Ingrandisci .

- In un sottocomponente utilizzare le schede orizzontali e verticali per passare tra task e categorie diversi.

Ad esempio nel componente **Imposta target** della pianificazione quote, utilizzare le schede verticali per spostarsi tra la revisione dei dashboard di panoramica, l'impostazione delle quote target e l'esecuzione della pianificazione di previsione. Le schede verticali sono diverse a seconda delle funzioni abilitate. Utilizzare le schede orizzontali per passare tra categorie diverse all'interno di un task. Ad esempio, in **Imposta target** scegliere se impostare i target complessivi o adeguare i target per prodotto.

Set Overall Targets Adjust Targets by Product		
Years	Currency	
FY18	USD	
Set YoY Growth		
Plan	Plan	Plan
Last Year Bookings	Predicted Revenue	Y O Y Growth%

L'icona  indica un form di reporting per la revisione e non per l'immissione dei dati.

L'icona  indica che un form è un form per l'immissione dei dati, ovvero destinato all'immissione dei dettagli relativi alla pianificazione.

3

Impostazione dell'applicazione

Vedere anche:

- [Elenco di controllo per l'implementazione](#)
Per configurare Sales Planning, completare i task indicati di seguito.
- [Creazione di un'applicazione](#)
Per iniziare, creare un'applicazione Sales Planning.
- [Abilitazione dei cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi \(BSO\) ibrida](#)

Elenco di controllo per l'implementazione

Per configurare Sales Planning, completare i task indicati di seguito.

1. Creare un'applicazione Sales Planning. Vedere [Creazione di un'applicazione](#).
2. Se l'applicazione è a più valute, utilizzare l'editor dimensioni per aggiungere membri di dimensione per ogni valuta di reporting. Vedere Informazioni sulla modifica delle dimensioni nell'editor dimensioni semplificato. Utilizzare il form **Tassi di cambio** per definire i tassi di cambio tra la valuta principale e ciascuna valuta di reporting.
3. Se si utilizza Pianificazione quote, abilitare e configurare Pianificazione quote e importare i metadati.
 - [Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote](#)
 - [Configurazione della pianificazione quote](#)
4. Se si utilizza Previsioni vendite avanzate, abilitare e configurare Previsioni vendite avanzate e importare i metadati.

Nota:

Se si utilizza sia Previsioni vendite avanzate che Pianificazione quote, abilitare e configurare innanzitutto Pianificazione quote.

Se si desidera abilitare l'integrazione tra Previsioni vendite avanzate e Pianificazione quote, nella sezione **Integrazioni** della pagina **Abilita** di Previsioni vendite avanzate selezionare **Quota target dalla pianificazione quote**.

- [Abilitazione di Previsione vendite avanzata](#)
 - [Configurazione di Previsione vendite avanzata](#)
 - [Importazione di dati e metadati di Previsione vendite avanzata](#)
5. Se si utilizza Pianificazione conti chiave, abilitare e configurare Pianificazione conti chiave e importare i metadati.
Se si desidera abilitare l'integrazione tra Pianificazione conti chiave e la pianificazione delle quote, abilitare prima la pianificazione delle quote. Poi quando si abilita Pianificazione conti chiave, nella sezione **Integrazione con** nella pagina **Abilita** di Pianificazione conti chiave, selezionare **Quota per target**.

- [Abilitazione di Pianificazione conti chiave](#)
 - [Configurazione di Pianificazione conti chiave](#)
 - [Importazione di metadati e dati di Pianificazione conti chiave](#)
6. Dopo aver eseguito la configurazione oppure ogni volta che la configurazione viene modificata oppure vengono importati i metadati, aggiornare il database:



Fare clic su **Applicazione**, quindi su **Configura**. Quindi dal menu **Azioni** selezionare **Aggiorna database**, **Crea**, **Aggiorna database**.



7. Importare i dati, compresi le prenotazioni e i ricavi dell'anno precedente. Vedere [Importazione dei dati](#).

Per importare metadati o dati da Oracle Engagement Cloud, fare riferimento alla sezione [Integrazione con Oracle Engagement Cloud](#).



8. Eseguire le regole per elaborare i dati. Nella pagina Home fare clic su **Regole**, avviare la regola, specificare le opzioni obbligatorie, quindi fare clic su **Esegui**. Eseguire queste regole ogni volta che si importano dati.
- Pianificazione quote: regola **Elabora effettivi**. Immettere gli anni cronologici per i quali si dispone di dati, quindi selezionare lo scenario e la versione in cui caricare i dati. Per ulteriori informazioni sulle regole di Pianificazione quote, fare riferimento alla sezione [Regole di pianificazione quote](#).
 - Previsioni vendite avanzate: regole **Prepara effettivo** e **Preparazione previsione**. Per ulteriori informazioni sulle regole di Previsioni vendite avanzate, fare riferimento alla sezione [Regole di Previsione vendite avanzata](#).
 - Pianificazione conti chiave—**Popola piano baseline**. Eseguire questa regola all'inizio di un nuovo processo di pianificazione come metodo per precompilare il piano base dopo aver caricato i dati cronologici. Per maggiori informazioni sulle regole di Pianificazione conti chiave, vedere see [Regole di Pianificazione conti chiave](#).

 **Suggerimento:**

- Per visualizzare solo le regole di Pianificazione quote, fare clic su **Tutti i cubi** accanto a Filtro, quindi nell'elenco **Cubo** selezionare **OEP_QTP**.
- Per visualizzare solo regole di Previsioni vendite avanzate, fare clic su **Tutti i cubi** accanto a Filtro, quindi nell'elenco **Cubo** selezionare **OEP_GSP**.
- Per visualizzare solo le regole di Pianificazione conti chiave, fare clic su **Tutti i cubi** accanto al filtro e dall'elenco **Cubo** selezionare **OEP_KAP** o **OEP_KREP**.

9. Per Pianificazione conti chiave, eseguire il mapping dati per effettuare il push dei dati nel cubo di reporting. Dalla Home Page, fare clic su **Applicazione** e su **Scambio dati**, quindi sulla scheda **Mapping dati**. Dal menu **Azioni** accanto a **Conti chiave - Reporting**, fare clic su **Dati push**.
10. Impostare variabili di sostituzione per Pianificazione quote. Fare riferimento alla sezione [Impostazione delle variabili di sostituzione per Pianificazione quote](#).
11. Impostare le variabili utente obbligatorie. Fare riferimento alla sezione [Impostazione delle variabili utente](#).

12. Per Previsioni vendite avanzate e Pianificazione conti chiave, definire le impostazioni dell'applicazione per le previsioni per indicare dove trovare i valori effettivi. Vedere Impostazioni di sistema e dell'applicazione specificabili
13. Creare gli account necessari per gli utenti e i gruppi e concedere le autorizzazioni. Fare riferimento alla sezione [Guida introduttiva a Oracle Enterprise Performance Management Cloud per gli amministratori](#).
14. Rendere l'applicazione disponibile ai responsabili della pianificazione. Nella home page fare clic su **Applicazione** , quindi su **Impostazioni** . In **Impostazioni di sistema** modificare **Abilita l'uso dell'applicazione per** in **Tutti gli utenti**.
15. Utilizzare uno qualsiasi dei metodi seguenti per configurare ed estendere il framework:
 - Gestire le dimensioni e i membri. Fare riferimento alla guida Informazioni sulla modifica delle dimensioni nell'editor dimensioni semplificato.
 - Customizzare il flusso di navigazione in base alle specifiche esigenze aziendali. Ad esempio, è possibile configurare flussi di navigazione diversi per i vari ruoli presenti nell'organizzazione. Fare riferimento alla sezione Progettazione flussi di navigazione customizzati.
 - Modificare i form, i dashboard o gli infolet esistenti oppure crearne di nuovi. Fare riferimento alle sezioni Amministrazione dei form, Progettazione dei dashboard e Progettazione degli infolet.
 - Impostare l'esecuzione automatica delle previsioni con Previsione automatica. Fare riferimento alla guida Impostazione dell'esecuzione automatica delle previsioni con Previsione automatica.
 - Definire il processo di approvazione mediante l'impostazione delle unità di approvazione e dei percorsi promozionali per l'approvazione dei piani nell'organizzazione, ad esempio per approvare i piani in modalità bottom-up. Fare riferimento alla guida Gestione delle approvazioni.
 - Creare elenchi di task a supporto del processo di pianificazione quote utilizzato dall'organizzazione. Fare riferimento alla guida Amministrazione degli elenchi di task.
 - Progettazione e utilizzo dei report. Vedere:
 - [Progettazione con Financial Reporting Studio per Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
 - [Progettazione con i report per Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#)
 - Definire le regole Groovy per eseguire calcoli customizzati. Per informazioni sulla progettazione delle regole di Groovy, fare riferimento alla sezione Creazione di una regola business di Groovy in *Progettazione con Calculation Manager per Oracle Enterprise Performance Management Cloud* e [Riferimento Java API per le regole Groovy di Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#). È possibile scrivere calcoli customizzati utilizzando il modello di oggetti Groovy. Per semplificare la scrittura dei calcoli, il tradizionale linguaggio di calcolo di Essbase è stato disabilitato in Sales Planning.

Video

Obiettivo

Imparare a creare un'applicazione e abilitare la funzionalità Pianificazione quote.

Guarda questo video



[Creazione e abilitazione delle applicazioni di pianificazione quote](#)

Obiettivo	Guarda questo video
<p>Imparare a configurare la funzionalità Pianificazione quote.</p>	 Configurazione della pianificazione quote
<p>Imparare a creare un'applicazione e abilitare la funzionalità Previsioni vendite avanzate.</p>	 Creazione e abilitazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud
<p>Imparare a creare un'applicazione, abilitare e configurare la funzionalità Previsioni vendite avanzate.</p>	 Configurazione della funzionalità Previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud
<p>Informazioni sulle modalità di configurazione della Pianificazione conti chiave in Sales Planning. In questa esercitazione si imparerà a creare un'applicazione di pianificazione delle vendite, abilitare la Pianificazione quote, configurare la Pianificazione conti chiave e impostare la granularità dei periodi di tempo. La funzionalità Pianificazione conti chiave estende le capacità di Sales Planning per consentire all'utente di modellare e pianificare le vendite baseline e le promozioni commerciali per i conti e i prodotti chiave in base a previsioni, scenari What-If e risultati desiderati.</p>	 Configurazione della funzionalità Pianificazione conti chiave in Oracle Sales Planning Cloud
<p>Informazioni sui task da completare dopo la configurazione della Pianificazione conti chiave in Sales Planning. In questa esercitazione si imparerà a impostare i valori nelle variabili di sostituzione Pianificazione quote, aggiungere o importare i metadati, importare i dati cronologici, assegnare i valori alle variabili utente, eseguire le regole per Elabora effettivi e Popola piano baseline nonché utilizzare una mappa dati per eseguire il PUSH dei dati nel cubo di reporting.</p>	 Esecuzione dei task successivi alla configurazione per Pianificazione conti chiave in Oracle Sales Planning Cloud
<p>Imparare a impostare utenti e gruppi.</p>	 Impostazione di utenti e gruppi per Oracle Sales Planning Cloud
<p>Imparare a impostare ruoli e autorizzazioni.</p>	 Impostazione di ruoli e autorizzazioni in Oracle Sales Planning Cloud
<p>Imparare a esportare gli URL da Sales Planning in modo da poter incorporare gli artifact in altri sistemi, quale ad esempio ERP Cloud Financials. Utilizzare collegamenti diretti per rappresentare la maggior parte degli artifact dei processi aziendali e altre pagine del sistema di origine, migliorando i processi con form, griglie, report e dashboard funzionalmente progettati per garantire una navigazione fluida tra sistemi.</p>	 Panoramica: incorporamento del contenuto tramite collegamenti diretti

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
<p>Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Pianificazione quote in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.</p>	 <p>Creazione e configurazione della pianificazione quote in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione</p>
<p>Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Previsioni vendite avanzate in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.</p>	 <p>Creazione e configurazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione</p>
<p>Imparare a gestire la sicurezza in Controllo accesso e a impostare le autorizzazioni in Sales Planning.</p>	 <p>Impostazione della sicurezza di Sales Planning - Esercitazione</p>
<p>Imparare a definire ed eseguire integrazioni dati basate su file in Sales Planning.</p>	 <p>Caricamento di dati in Sales Planning mediante la funzione Integrazione dati - Esercitazione</p>
<p>Imparare a customizzare i flussi di navigazione in Sales Planning. Imparare a modificare i cluster e le schede nell'interfaccia e controllare in che modo i diversi ruoli o gruppo interagiscono con il processo aziendale.</p>	 <p>Progettazione di flussi di navigazione in Sales Planning</p>
<p>Imparare a creare form che consentano ai responsabili della pianificazione di raccogliere dati, eseguire revisioni, analisi e reporting. Acquisire ulteriori informazioni sui componenti dei form, le autorizzazioni di accesso e procedure consigliate e considerazioni sulla progettazione.</p>	 <p>Progettazione di form in Sales Planning</p>

Creazione di un'applicazione

Per iniziare, creare un'applicazione Sales Planning.

1. Nella pagina di arrivo, fare clic su **SELEZIONA** sotto a **Planning** per visualizzare le opzioni disponibili per la creazione di un'applicazione Planning. In **Crea una nuova applicazione**, fare clic su **AVVIA**. Immettere il nome e la descrizione dell'applicazione, in **Tipo di applicazione** selezionare **Sales Planning**, quindi fare clic su **Avanti**.

Se si sta utilizzando la SKU Oracle Sales Planning Cloud precedente, eseguire l'accesso, quindi selezionare **Avvia** in **Sales**. Immettere un nome e una descrizione per l'applicazione, quindi fare clic su **Avanti**.

2. Specificare le informazioni indicate di seguito.

- **Anno di inizio e fine:** anni da includere nell'applicazione. Accertarsi di includere l'anno contenente i dati effettivi cronologici richiesti per la pianificazione e l'analisi. Ad esempio, per un'applicazione con inizio nel 2019, selezionare 2018 come anno di inizio in modo che gli effettivi più recenti siano disponibili per l'impostazione dei target utilizzando la percentuale di crescita anno dopo anno e per scopi di reporting.
- **Primo mese dell'anno fiscale:** mese in cui inizia l'anno fiscale.
- **Distribuzione settimanale:** definisce il pattern di distribuzione mensile, che si basa sul numero di settimane fiscali presenti in un mese.

Viene così determinata la modalità di distribuzione dei dati nei periodi di tempo di riepilogo nel periodo di tempo di base. Quando gli utenti immettono i dati nei periodi di tempo di riepilogo, ad esempio i trimestri, il valore viene distribuito tra i periodi di tempo di base nel periodo di tempo di riepilogo.

Se si seleziona un pattern di distribuzione settimanale diverso da **Pari**, l'applicazione interpreterà i valori trimestrali come se fossero ripartiti su 13 settimane e distribuirà le settimane in base al pattern selezionato. Se si seleziona **5-4-4**, ad esempio, il primo mese del trimestre avrà cinque settimane e gli ultimi due mesi ne avranno quattro.

- **Tipo di flusso di task:** scegliere un **Tipo di flusso di task** per l'applicazione.
 - **Elenco task:** gli elenchi di task sono una funzionalità classica che guida gli utenti nel processo di pianificazione elencando task, istruzioni e date di fine.
Per ulteriori informazioni sugli elenchi di task, fare riferimento alla sezione Amministrazione degli elenchi di task in *Amministrazione di Planning*.
 - **EPM: Task Manager** è l'opzione predefinita per le nuove applicazioni. EPM Task Manager offre funzionalità di controllo centralizzato per tutti i task, nonché un sistema di registrazione visibile, automatico e ripetibile per l'esecuzione di un'applicazione.

Per ulteriori informazioni su EPM Task Manager, fare riferimento alla sezione Amministrazione di task con Task Manager in *Amministrazione di Planning*.

 **Nota:**

Non viene eseguita alcuna migrazione dagli elenchi di task esistenti a EPM Task Manager. Se si desidera continuare a utilizzare gli elenchi di task classici, selezionare l'opzione **Elenco task** durante la creazione dell'applicazione.

- **Valuta principale:** per un'applicazione multivaluta, si tratta della valuta di reporting predefinita e la valuta in base alla quale vengono caricati i tassi di cambio.
 - **Più valute:** il supporto di più valute è garantito dalla dimensione valuta e consente il reporting in valute diverse.
 - **Nome del cubo di reporting:** in Sales Planning è disponibile un cubo di reporting denominato **SALESREP**. È possibile configurare la dimensionalità del cubo in base ai requisiti di reporting.
3. Fare clic su **Avanti**, rivedere le selezioni, quindi fare clic su **Crea**.
 4. Fare clic su **Configura** per abilitare e configurare l'applicazione. Vedere:
 - [Configurazione della pianificazione quote](#)
 - [Configurazione di Previsione vendite avanzata](#)
 - [Configurazione di Pianificazione conti chiave](#)

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Imparare a creare un'applicazione per la pianificazione quote.	 Creazione e abilitazione delle applicazioni di pianificazione quote
Imparare a creare un'applicazione per le previsioni vendite avanzate.	 Creazione e abilitazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud

Informazioni sulle applicazioni Sales Planning

Quando si crea un'applicazione Sales Planning, vengono creati i cubi elencati di seguito.

- **SalesRep:** cubo di reporting (ASO)
- In caso di abilitazione di Pianificazione quote: **OEP_QTP**, cubo di input di pianificazione per l'immissione di dati (BSO)
- In caso di abilitazione di Previsioni vendite avanzate, vengono creati i cubi elencati di seguito.
 - **OEP_GSP:** cubo di input pianificazione per immissione dati (BSO). In questo cubo vengono eseguite tutte le attività di pianificazione a livello di foglia.
 - **OEP_GREP:** cubo di reporting (ASO). Questo cubo di reporting integrato consente operazioni istantanee di aggregazione e reporting. Quando si salvano dati in un form, viene eseguito il push dei dati da **OEP_GSP** in **OEP_GREP** per un'aggregazione rapida.

- Se è stato abilitato Pianificazione conti chiave:
 - **OEP_KAP**: cubo di input pianificazione per immissione dati (BSO)
 - **OEP_KREP**: cubo di reporting (ASO)

Abilitazione dei cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida

I cubi BSO ibridi supportano alcune funzionalità Opzione di memorizzazione aggregazione (ASO) in aggiunta alle funzionalità BSO. I cubi ibridi offrono numerosi vantaggi, tra cui dimensioni ridotte di database e applicazioni, migliori performance in fase di aggiornamento dei cubi, maggiore velocità nell'importazione e nell'esportazione dei dati, miglioramento delle performance delle regole business e manutenzione giornaliera più rapida per il processo aziendale.

A partire dalla release 21.04, Sales Planning supporta i cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida. Per le nuove applicazioni create viene abilitata automaticamente la modalità ibrida.

Se l'applicazione è stata creata prima della release 21.04 o se si crea una nuova applicazione utilizzando una release di cui è stato eseguito il provisioning prima della release 21.04, se non è ancora abilitata, è possibile abilitare la modalità ibrida per supportare i cubi Essbase ibridi con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO).



Note:

Pianificazione conti chiave richiede la modalità ibrida per essere abilitato.

Prerequisito: nella pianificazione delle quote, per ogni padre di dimensione sparsa impostato su **Calcolo dinamico**, modificare l'impostazione su **Memorizza**.

Per abilitare i cubi ibridi per le applicazioni esistenti:

1. Selezionare **Applicazione** nella home page, quindi **Panoramica**.
2. Sotto **Azioni**, selezionare **Abilita modalità ibrida**.

Note per la modalità ibrida:

- All'abilitazione della modalità ibrida, verrà visualizzato un messaggio di errore di convalida se un padre della dimensione sparsa nella pianificazione quote è impostato su **Calcolo dinamico**.
- Dopo aver abilitato la modalità ibrida, non è possibile impostare un padre della dimensione sparsa su **Calcolo dinamico** nella pianificazione quote.

Per ulteriori informazioni, fare riferimento alla sezione [Informazioni su Essbase in EPM Cloud](#) in *Guida introduttiva a Oracle Enterprise Performance Management Cloud per gli amministratori*.

 **Note:**

Dato che Sales Planning supporta i cubi ibridi, quando è abilitata la modalità ibrida è possibile impostare previsioni da eseguire automaticamente con Previsione automatica. Per ulteriori informazioni, vedere Impostazione dell'esecuzione automatica delle previsioni con Previsione automatica.

4

Configurazione della pianificazione quote

Vedere anche:

- [Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote](#)
Prima che gli utenti possano iniziare a pianificare, è necessario abilitare le funzionalità della pianificazione quote.
- [Configurazione della pianificazione quote](#)
Eeguire le procedure descritte di seguito dopo aver abilitato le funzionalità di pianificazione quote per importare i metadati, aggiungere o importare misure aggiuntive e configurare le funzionalità.
- [Task successivi alla configurazione](#)
Dopo aver configurato la funzionalità di pianificazione quote, eseguire i task seguenti.
- [Regole di pianificazione quote](#)
Esaminare le regole utilizzate per calcolare i valori nella pianificazione quote.

Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote

Prima che gli utenti possano iniziare a pianificare, è necessario abilitare le funzionalità della pianificazione quote.

Le dimensioni, i form e le misure verranno creati in base alle selezioni effettuate.

Nota:

- Definire tutte le dimensioni facoltative e customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta. In questo modo viene creato il modello business della pianificazione quote. Poiché non è possibile aggiungere ulteriori dimensioni in un secondo momento, valutare attentamente le dimensioni necessarie in base alle specifiche esigenze di lavoro. È possibile aggiungere dimensioni di reporting (attributo) in un secondo momento utilizzando l'editor dimensioni.
- Non sarà possibile disabilitare le funzionalità in un secondo momento.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** selezionare **Pianificazione quote**.
3. Nella pagina Configura fare clic su **Abilita funzioni**.
4. Selezionare le funzionalità da abilitare, quindi fare clic su **Abilita**.
Se è possibile abilitare altre funzionalità in un secondo momento, Oracle consiglia di abilitare solo le funzionalità attualmente richieste dai responsabili della pianificazione.

Tabella 4-1 Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote

Abilitare	Descrizione
Modello di pianificazione	<p>Abilitare la pianificazione quote in base all'area o alla risorsa e aggiungere le dimensioni customizzate.</p> <p>Selezionare il tipo di gerarchia per la pianificazione quote. È possibile pianificare per area o per risorsa. Il livello più basso di ciascuna gerarchia per l'area o la risorsa in genere è mappato a un funzionario commerciale, ma è possibile creare aree o risorse in base alla gerarchia dell'organizzazione di vendita.</p> <p>Facoltativamente, abilitare le seguenti dimensioni di frequente utilizzo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conti (clienti) • Prodotto (famiglie di prodotti di alto livello) • Geografia (una dimensione di reporting configurata come un attributo dell'area) <p>Queste dimensioni customizzate di base sono associate a funzionalità e artifact predefiniti. È necessario aggiungere dimensioni customizzate quando la pianificazione quote viene abilitata per la prima volta.</p> <p>È possibile aggiungere altre dimensioni customizzate in Mappa/rinomina dimensioni.</p>
Unità di misura	<p>Selezionare se eseguire la pianificazione in base all'importo (ad esempio, la valuta) oppure in base alle unità (ad esempio, il volume).</p>
Funzionalità chiave	<p>Abilitare funzionalità aggiuntive per impostare, analizzare e ottimizzare le quote target.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Target overlay: utilizzare questa opzione per eseguire la pianificazione quote per un team di specialisti. Questi team sono spesso caratterizzati da una specifica quota da raggiungere. • Stagionalità: per impostazione predefinita, i target quote vengono distribuiti in base a tendenze o dati storici. Utilizzare l'opzione Stagionalità per adeguare l'allocazione totale annuale per mese in base alla stagionalità dell'organizzazione. • Riempimento: dopo aver impostato un target, utilizzare l'opzione Riempimento per immettere un adeguamento globale mediante l'incremento o il decremento dei target in base a una percentuale. • Scenari What-If: utilizzare questa opzione per valutare gli scenari di tipo Caso peggiore, Caso migliore e Conservativo.

Tabella 4-1 (Cont.) Abilitazione delle funzionalità di pianificazione quote

Abilitare	Descrizione
Metodologia di pianificazione	<p>Selezionare il tipo di pianificazione quote da abilitare.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Top-down: consente di allocare la quota target a partire dal livello più alto della gerarchia fino a quello più basso, attraversando ciascun livello della gerarchia di dimensioni. Utilizzare questo metodo quando l'impostazione target è centralizzata. • A cascata: consente di allocare la quota target a partire dal livello più alto della gerarchia fino a quello più basso, attraversando singolarmente ciascun livello della gerarchia di dimensioni. Ogni livello della gerarchia viene verificato e adeguato dopo l'esecuzione del push della quota target nel livello inferiore successivo. Utilizzare questo metodo quando l'impostazione target è più decentralizzata, con input da responsabili di vendita regionali o di settore. • Bottom-up: approccio collaborativo adottato in combinazione con la pianificazione top-down. Dopo il completamento dell'allocazione top-down, a ogni livello della gerarchia, a partire da quello più basso, è possibile analizzare la quota target, immettere gli impegni quota e quindi eseguire il push al successivo livello della gerarchia.
Predictive Planning	<p>Abilitare la possibilità di generare previsioni di valori di quota target futuri in base ai ricavi storici.</p> <p>Se sono presenti dati relativi a ricavi storici per area o prodotto, è possibile eseguire un'analisi statistica dei dati per prevedere i risultati futuri.</p>
Mappa/rinomina dimensioni	<ul style="list-style-type: none"> • Aggiungere dimensioni customizzate all'applicazione. È possibile abilitare fino a tre dimensioni customizzate aggiuntive. I nomi predefiniti sono Ausiliario 1, Ausiliario 2 e Ausiliario 3, ma è possibile rinominarli se necessario, ad esempio in Canale di vendita oppure utilizzando un altro nome in base alle specifiche esigenze. • Eseguire il mapping tra le dimensioni customizzate e le dimensioni esistenti. • Rinominare le dimensioni di base. <p>È necessario mappare, rinominare e abilitare le dimensioni customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta.</p> <p>Non è possibile rinominare le misure o i nomi delle dimensioni area o risorsa.</p>

Gli artifact della pianificazione quote vengono popolati, inclusi le dimensioni, i form e le misure.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Imparare ad abilitare le funzionalità di pianificazione quote.	 Creazione e abilitazione delle applicazioni di pianificazione quote

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Pianificazione quote in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.	 Creazione e configurazione della pianificazione quote in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione

Configurazione della pianificazione quote

Eseguire le procedure descritte di seguito dopo aver abilitato le funzionalità di pianificazione quote per importare i metadati, aggiungere o importare misure aggiuntive e configurare le funzionalità.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** selezionare **Pianificazione quote**.
3. Eseguire tutti i task obbligatori per importare i metadati, configurare la pianificazione quote e aggiungere o importare misure aggiuntive. Eseguire i task facoltativi richiesti dalle specifiche esigenze aziendali.
4. Dopo la configurazione e successivamente ogni volta che la configurazione o i metadati di importazione vengono modificati, aggiornare il database. Nella pagina **Configura** selezionare **Aggiorna database** dal menu **Azioni**. Fare clic su **Crea**, quindi su **Aggiorna database**.
5. Importare i dati aziendali per popolare l'applicazione e quindi eseguire la regola **Elabora effettivi**. Vedere [Importazione dei dati](#).

Tabella 4-2 Configurazione della pianificazione quote

Configurazione	Descrizione
Conti, Prodotto, Geografia	Importare i membri delle dimensioni (dati principali) e la gerarchia che rappresentano i conti o i clienti, i prodotti e la geografia della società. Per la dimensione conti, creare una gerarchia con membri padre logici invece di utilizzare una struttura piatta.

Tabella 4-2 (Cont.) Configurazione della pianificazione quote

Configurazione	Descrizione
<Dimensione customizzata>	Importare i membri delle dimensioni (dati principali) e la gerarchia per popolare la dimensione <NomeCustomizzato>. Utilizzare se è stata abilitata la dimensione <NomeCustomizzato>.
Area	Importare i membri delle dimensioni (dati principali) e la gerarchia che rappresentano le aree di vendita della società.
Risorsa	Importare i membri delle dimensioni (dati principali) e la gerarchia che rappresentano le risorse della società. In caso di integrazione con il componente Incentive Compensation di Oracle Engagement Cloud, utilizzare gli ID numerici dei membri della dimensione risorsa.
Consenti sostituzioni su quota target allocata	<p>Specificare se consentire agli utenti di sostituire il target allocato totale durante la pianificazione top-down.</p> <p>Selezionare Si per consentire agli utenti di adeguare i valori che fanno sì che il totale sia superiore o inferiore all'importo della quota allocata. Selezionare No per non consentire agli utenti di adeguare i valori che fanno sì che il totale sia superiore o inferiore all'importo della quota allocata.</p> <p>Questo task deve essere eseguito dopo avere impostato le variabili utente. Vedere Impostazione delle variabili utente.</p>
Stagionalità	<p>Utilizzare questa opzione se è stata abilitata la stagionalità.</p> <p>Specificare le percentuali predefinite per ciascun mese per indicare la stagionalità dell'attività della società. È possibile adeguare questi valori in un secondo momento a livello di area o risorsa.</p> <p>Questo task deve essere eseguito dopo avere impostato le variabili utente. Vedere Impostazione delle variabili utente.</p>
Misure quota bottom-up	<p>Aggiungere o importare le misure quota bottom-up. Se il processo aziendale lo richiede, potrebbe essere necessario aggiungere logica o calcoli associati alle misure customizzate.</p> <p>Vedere Aggiunta di misure customizzate.</p>
Misure quota overlay	<p>Aggiungere o importare le misure quota overlay. Se il processo aziendale lo richiede, potrebbe essere necessario aggiungere logica o calcoli associati alle misure customizzate.</p> <p>Vedere Aggiunta di misure customizzate.</p>

Tabella 4-2 (Cont.) Configurazione della pianificazione quote

Configurazione	Descrizione
Misure quota	Aggiungere o importare misure quota aggiuntive valide per tutti i tipi di pianificazione quote. Se il processo aziendale lo richiede, potrebbe essere necessario aggiungere logica o calcoli associati alle misure customizzate. Vedere Aggiunta di misure customizzate .
Misure quota top-down	Aggiungere o importare le misure quota top-down. Se il processo aziendale lo richiede, potrebbe essere necessario aggiungere logica o calcoli associati alle misure customizzate. Vedere Aggiunta di misure customizzate .

 **Nota:**

Per importare i metadati è consigliabile utilizzare **Configura**, affinché i metadati vengano caricati correttamente per poter essere utilizzati con le regole e i form forniti. Se per il caricamento dei metadati si decide di utilizzare l'Editor dimensioni, la gerarchia principale per una dimensione deve trovarsi sotto il membro **Tutto** della dimensione. È inoltre possibile aggiungere gerarchie alternative sotto il membro radice, ma il membro deve essere un membro *padre* o di tipo Rollup. Nessun padre o membro deve essere impostato per eseguire il rollup o l'aggregazione a livello di membro radice di una dimensione in quanto il membro radice non può essere visualizzato in nessun form, dashboard o report.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Imparare a configurare la funzionalità Pianificazione quote.	 Configurazione della pianificazione quote

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Pianificazione quote in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.	 Creazione e configurazione della pianificazione quote in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione

Aggiunta di misure customizzate

A seconda del numero di misure customizzate da aggiungere, eseguire i seguenti task:

- Piccole quantità: aggiungere le misure direttamente nella pagina **Configura**.
- Per grandi quantità di artifact, importarli mediante le seguenti operazioni:
 - esportazione del set esistente;
 - Modifica del foglio di calcolo esportato per aggiungere righe e dati per le misure customizzate.
 - Importazione del foglio di calcolo.

Questo processo di esportazione e importazione velocizza la procedura di progettazione e manutenzione dell'applicazione. Se i requisiti variano, è possibile ripetere questo processo il numero di volte necessario.

Per aggiungere misure, procedere come segue.

1. Selezionare il task di configurazione.
2. Eseguire uno dei seguenti task.
 - Per aggiungere una misura, selezionare **Aggiungi** dal menu **Azioni**, quindi immettere i dettagli nella nuova riga.
 - Per modificare un gruppo di misure oppure per aggiungere più misure nuove, esportare il set di misure predefinite (selezionare **Esporta** dal menu **Azioni**), quindi modificare il file di esportazione in Excel. È possibile modificare le misure predefinite, creare una copia di una misura e modificarla per crearne una nuova oppure aggiungere nuove misure. Importare quindi il file modificato (selezionare **Importa** nel menu **Azioni**).
 - Per esportare o importare tutte le misure, utilizzare **Esportazione batch** o **Importazione batch**.



Nota:

- Specificare nomi e alias univoci per i membri customizzati aggiunti, in modo che non siano in conflitto con eventuali membri forniti.
- Se è necessario eliminare una misura, verificare le formule delle altre misure nel relativo gruppo per verificare che non facciano riferimento alla misura che si desidera rimuovere. Se la verifica ha esito positivo, aggiornare la relativa logica di conseguenza.
- Non è possibile modificare o eliminare le misure predefinite.

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Capire come migliorare il processo di pianificazione nell'organizzazione aggiungendo misure. Imparare ad aggiungere misure customizzate nella gerarchia delle dimensioni e a includerle nei dashboard.	 Aggiunta di misure in Sales Planning

Task successivi alla configurazione

Dopo aver configurato la funzionalità di pianificazione quote, eseguire i task seguenti.

- Aggiornare il cubo dopo la configurazione e a ogni importazione di metadati.
- Importare i dati, compresi i ricavi/prenotazioni dell'anno precedente, quindi eseguire la regola **Elabora effettivi** per la pianificazione quote. Vedere [Importazione dei dati](#).
- Impostare le variabili di sostituzione. Vedere [Impostazione delle variabili di sostituzione per Pianificazione quote](#).
- Impostare le variabili utente. Vedere [Impostazione delle variabili utente](#).

Impostazione delle variabili di sostituzione per Pianificazione quote

Impostare le variabili di sostituzione di Pianificazione quote per l'anno di pianificazione corrente per il quale si stanno impostando i target e per l'anno di pianificazione immediatamente precedente.

Questi passi si applicano solo a Pianificazione quote.

1. Nella pagina Home fare clic su **Strumenti** , scegliere **Variabili** , quindi fare clic sulla scheda **Variabili di sostituzione**.
2. Selezionare i membri per **OEP_CurYr** e **OEP_PriorYr**. Facoltativamente, impostare le altre variabili di sostituzione se si desidera utilizzare valori diversi dai valori predefiniti.

Impostazione delle variabili utente

Ogni responsabile pianificazione deve impostare le variabili utente descritte in questo argomento.

Le variabili utente definiscono il contesto per form e dashboard.

1. Nella home page, fare clic su **Strumenti**  e **Preferenze utente**



La scheda **Variabili utente** elenca le variabili utente che l'amministratore ha impostato per ogni dimensione e in **Membro** il membro selezionato per ogni variabile.

2. Se la funzione di pianificazione quote è abilitata, selezionare i membri per le variabili utente sotto riportate.
 - Conti: selezionare il proprio conto.
 - Territorio overlay: viene in genere utilizzata per il territorio overlay.
 - Prodotto: selezionare il proprio prodotto.
 - Area funzionario commerciale: viene in genere utilizzata per i funzionari commerciali per la pianificazione bottom-up.
 - Scenario: selezionare il proprio scenario.

- Area: viene in genere utilizzata per il processo principale per i responsabili vendite e i vicepresidenti vendite.
3. In caso di abilitazione di Previsioni vendite avanzate, selezionare i membri per le variabili utente riportate di seguito.
- Valuta: selezionare la valuta di input.
 - Granularità periodo: selezionare la granularità applicabile alle attività di previsione, reporting e analisi. Selezionare **Piano settimanale** per eseguire la previsione settimanale. Selezionare **YearTotal** per eseguire la previsione mensile.
 - Scenario previsione: selezionare **Previsione** o **Previsioni mobili**, a seconda delle funzionalità abilitate e della modalità di previsione desiderata.
 - Valuta di reporting: selezionare la propria valuta di reporting.
 - Versione previsione: selezionare **Modalità bottom-up** se si intende creare la previsione in dettaglio.
 - Anni: in genere si seleziona l'anno corrente. Nella maggior parte dei form viene utilizzata la variabile di sostituzione impostata per **OEP_CurYr** (Anno corrente), ma è possibile selezionare un anno diverso, ad esempio per visualizzare anni futuri.
 - Segmenti conto: selezionare il segmento di conto da utilizzare per l'analisi dettagliata.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il prodotto da utilizzare per l'analisi dettagliata del prodotto.
 - Area o Risorsa: selezionare l'area o la risorsa di interesse.
 - Driver: selezionare la misura (o il membro padre di un set di misure) da analizzare, a seconda della scelta effettuata nell'applicazione, ad esempio unità o prezzo di vendita medio. Se è abilitata la dimensione Prodotto, selezionare **OGS_Product Measure**.
4. Se è stato abilitato Pianificazione conti chiave, selezionare i membri per queste variabili utente:
- Segmenti conti: selezionare il segmento di clienti o il conto chiave da definito come predefinito.
 - Granularità periodo: selezionare il periodo da visualizzare per i dati.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il gruppo di prodotti predefinito per cui eseguire la pianificazione.
 - Valuta di reporting: selezionare la valuta da utilizzare per la pianificazione.
 - Area: selezionare l'area per la pianificazione (ad esempio potrebbe essere la propria regione o organizzazione di vendita).
 - Anni: selezionare l'anno da visualizzare come predefinito.
 - Valuta: selezionare la valuta utilizzata per la pianificazione.
 - Promozione corrente: selezionare la promozione predefinita da visualizzare.
 - Scenario conto chiave: selezionare lo scenario del piano o della previsione con cui eseguire la pianificazione.
 - Versione conto chiave: selezionare la versione che si desidera pianificare.
5. Fare clic su **Salva**.

Regole di pianificazione quote

Esaminare le regole utilizzate per calcolare i valori nella pianificazione quote.



Nella home page, fare clic su **Regole**.

 **Suggerimento:**

Per visualizzare solo le regole della pianificazione quote, fare clic su **Tutti i cubi** accanto all'opzione Filtro, quindi nell'elenco **Cubo** selezionare **OEP_QTP**.

Molte di queste regole sono associate a form nel menu Azioni oppure sono impostate per l'esecuzione al momento del salvataggio (**Esegui al salvataggio**). I responsabili pianificazione eseguono queste regole nell'ambito del processo di pianificazione.

Tabella 4-3 Regole di pianificazione quote

Regola
Aggiungi conto (bottom-up)
Aggiungi prodotto (bottom-up)
Adeguata aggregazione (bottom-up)
Applica stagionalità
Applica stagionalità top-down
Applica stagionalità a cascata
Aggregazione bottom-up
Aggregazione bottom-up per conto
Allocazione bottom-up
Stagionalità bottom-up
Cancella scenari What If bottom-up
Cancella scenari What If
Copia scenario What If bottom-up
Copia dati scenario What If
Copia scenari What If
Stagionalità globale
Stagionalità overlay
Aggregazione predittiva
Elabora effettivi
Aggregazione quota
Popola scenari What If bottom-up
Popola scenari What If
Imposta target overlay
Imposta valori previsti come target
Imposta target
Impostazione target per prodotto
Adeguamento top-down
Allocazione top-down
Riempimento top-down
Convalida adeguamento
Convalida adeguamento per dimensione
OQP_ValidateSeasonality

Tabella 4-3 (Cont.) Regole di pianificazione quote

Regola
Convalida stagionalità
Adeguamento a cascata
Allocazione a cascata

5

Configurazione di Previsione vendite avanzata

Vedere anche:

- [Abilitazione di Previsione vendite avanzata](#)
Prima che gli utenti possano iniziare la pianificazione, è necessario abilitare le funzioni di Previsione vendite avanzata.
- [Configurazione di Previsione vendite avanzata](#)
Seguire i passi sotto riportati dopo aver abilitato le funzioni di Previsione vendite avanzata per abilitare tali funzioni.
- [Task successivi alla configurazione](#)
Dopo la configurazione di Previsione vendite avanzata, eseguire questi task.
- [Integrazione delle funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate](#)
È possibile eseguire il push della quota target dalla pianificazione quote nelle previsioni vendite avanzate.
- [Regole di Previsione vendite avanzata](#)
Rivedere le regole utilizzate per calcolare i valori in Previsione vendite avanzata.

Abilitazione di Previsione vendite avanzata

Prima che gli utenti possano iniziare la pianificazione, è necessario abilitare le funzioni di Previsione vendite avanzata.

Le dimensioni, i form e le misure verranno creati in base alle selezioni effettuate.

Nota:

- Se si intende utilizzare anche la pianificazione quote, prima abilitare e configurare Pianificazione quote.
- Definire tutte le dimensioni facoltative e customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta. In questo modo viene creato il modello business di Previsione vendite avanzata. Poiché non è possibile aggiungere ulteriori dimensioni in un secondo momento, valutare attentamente le dimensioni necessarie in base alle specifiche esigenze di lavoro. È possibile aggiungere dimensioni di reporting (attributo) in un secondo momento utilizzando l'editor dimensioni.
- Non sarà possibile disabilitare le funzionalità in un secondo momento.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** fare clic su **Previsione vendite avanzata**.
3. Nella pagina Configura fare clic su **Abilita funzioni**.
4. Selezionare le funzionalità da abilitare, quindi fare clic su **Abilita**.

Se è possibile abilitare altre funzionalità in un secondo momento, Oracle consiglia di abilitare solo le funzionalità attualmente richieste dai responsabili della pianificazione.

Tabella 5-1 Abilitazione delle funzioni di Previsione vendite avanzata

Abilitare	Descrizione
Pianificazione per	<p>Abilitare la pianificazione delle previsioni di vendita in base all'area o alla risorsa e aggiungere le dimensioni customizzate.</p> <p>Selezionare il tipo di gerarchia per le previsioni di vendita avanzate. È possibile pianificare per area o per risorsa.</p> <p>Se la pianificazione quote è già stata abilitata, la dimensione Pianificazione per viene selezionata automaticamente. Se ad esempio per la pianificazione quote si è scelto di pianificare per Area, la pianificazione per Area viene selezionata automaticamente in Previsione vendite avanzata.</p> <p>Facoltativamente, abilitare queste dimensioni aggiuntive, che possono essere diverse dalle dimensioni selezionate per Pianificazione quote.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conti (clienti) • Prodotto (famiglie di prodotti di alto livello) • Geografia (dimensione attributo per Area) <p>Queste dimensioni customizzate di base sono associate a funzionalità e artifact predefiniti.</p> <p>Quando si abilita Previsione vendite avanzata per la prima volta, è necessario aggiungere dimensioni customizzate.</p> <p>È possibile aggiungere fino a tre dimensioni customizzate aggiuntive in Mappa/rinomina dimensioni.</p>

Tabella 5-1 (Cont.) Abilitazione delle funzioni di Previsione vendite avanzata

Abilitare	Descrizione
Pianificazione della granularità temporale	<p>È possibile abilitare la pianificazione in base alla granularità temporale selezionata.</p> <p>È infatti possibile pianificare a livello mensile o settimanale. Per impostazione predefinita, è abilitata la pianificazione mensile.</p> <p>Se si seleziona la pianificazione settimanale o mensile, è inoltre necessario selezionare un'opzione per il mapping dei dati settimanali nei dati mensili. I form sono progettati in modo da visualizzare i dati del piano al livello di granularità selezionato. Se si seleziona sia la pianificazione settimanale che la pianificazione mensile, nei form è possibile visualizzare i dati a livello mensile o a livello settimanale.</p> <p>È anche possibile sfruttare l'intervallo delle previsioni mobili a un livello di granularità settimanale, mensile o trimestrale. È possibile eseguire pianificazioni continue a livello settimanale per 13, 26 o 52 settimane, a livello mensile per 12, 18, 24, 30, 36, 48 o 60 mesi oppure a livello trimestrale per 4, 6 o 8 trimestri. Se vengono abilitate le previsioni mobili, viene creato lo scenario Previsioni mobili. Quando il periodo di tempo corrente viene aggiornato, i form vengono aggiornati aggiungendo o eliminando periodi di tempo in base all'intervallo aggiornato della previsione mobile.</p>
Predictive Planning	<p>Abilitare la possibilità di generare previsioni di valori di previsioni di vendita futuri in base ai ricavi storici.</p> <p>Se sono presenti dati relativi a ricavi storici a livello di area o dettaglio (ad esempio prodotto o cliente), è possibile eseguire un'analisi statistica dei dati per prevedere i risultati futuri.</p>
Integrazioni: quota target dalla pianificazione quote	<p>Abilitare la possibilità di integrare i dati relativi alla quota target della pianificazione quote.</p> <p>Se è stata abilitata anche la funzione Pianificazione quote, quando si abilita questa opzione viene creato il mapping dati Integrazione pianificazione quote-previsioni vendite. Quando la pianificazione delle quote è finalizzata, è possibile eseguire il push delle cifre relative alla quota target finali per area o risorsa dalla pianificazione quote. Sarà possibile utilizzare tali cifre come punti di inizio per la previsione di vendita in Previsione vendite avanzata.</p> <p>Per ulteriori informazioni, fare riferimento alla sezione Integrazione delle funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate.</p>

Tabella 5-1 (Cont.) Abilitazione delle funzioni di Previsione vendite avanzata

Abilitare	Descrizione
Mappa/rinomina dimensioni	<ul style="list-style-type: none"> • Aggiungere dimensioni customizzate all'applicazione. È possibile abilitare fino a tre dimensioni customizzate aggiuntive. • Eseguire il mapping tra le dimensioni customizzate e le dimensioni esistenti. • Rinominare le dimensioni di base. <p>È necessario abilitare, mappare e rinominare le dimensioni customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta.</p> <p>Non è possibile rinominare le misure o i nomi delle dimensioni area o risorsa.</p>

Gli artifact di Previsione vendite avanzata vengono popolati, inclusi le dimensioni, i form e le misure.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Informazioni sull'abilitazione e configurazione delle previsioni con granularità temporali diverse	 Previsioni con granularità temporali diverse in Oracle Sales Planning Cloud
Informazioni sull'abilitazione della funzionalità Previsioni vendite avanzate	 Creazione e abilitazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Previsioni vendite avanzate in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.	 Creazione e configurazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione

Configurazione di Previsione vendite avanzata

Seguire i passi sotto riportati dopo aver abilitato le funzioni di Previsione vendite avanzata per abilitare tali funzioni.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** selezionare **Previsione vendite avanzata**.
3. Fare clic su **Configurazione periodo di tempo predefinito** e selezionare le impostazioni desiderate.

- Selezionare l'anno fiscale, il periodo e la settimana correnti (se è abilitata la pianificazione settimanale), nonché l'anno di inizio del piano.
- Se si abilitano le previsioni mobili, selezionare la frequenza di pianificazione e il numero di periodi per tali previsioni. L'intervallo delle previsioni mobili, se abilitate, viene aggiornato in base alle selezioni effettuate.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Informazioni sulla configurazione della funzionalità Previsioni vendite avanzate	 Configurazione della funzionalità Previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud
Informazioni sull'abilitazione e configurazione delle previsioni con granularità temporali diverse	 Previsioni con granularità temporali diverse in Oracle Sales Planning Cloud

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare ad abilitare e configurare la funzionalità Previsioni vendite avanzate in Sales Planning. Imparare a impostare variabili, preparare i dati effettivi e di previsione e verificare la configurazione.	 Creazione e configurazione di previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud - Esercitazione

Task successivi alla configurazione

Dopo la configurazione di Previsione vendite avanzata, eseguire questi task.

1. Importare i metadati. Vedere [Importazione di dati e metadati di Previsione vendite avanzata](#).
2. Aggiornare il cubo dopo la configurazione e a ogni importazione di metadati.
3. Importare i dati, compresi i dati storici sui ricavi, quindi eseguire la regola **Prepara effettivo** per Previsione vendite avanzata. Vedere [Importazione di dati e metadati di Previsione vendite avanzata](#).
4. Impostare le variabili utente. Vedere [Impostazione delle variabili utente](#).
5. Definire le impostazioni dell'applicazione per le previsioni per indicare dove cercare i valori effettivi. Vedere Impostazioni di sistema e dell'applicazione specificabili.
6. Immettere le ipotesi di retribuzione. Vedere [Preparazione delle ipotesi di retribuzione](#).
7. Eseguire le regole di Previsione vendite avanzata. Vedere [Regole di Previsione vendite avanzata](#).

Durante la preparazione della pianificazione, accertarsi di eseguire le seguenti regole:

- **Prepara effettivo**
- **Preparazione previsione**
- **RptTotals su GSP**, se è stata abilitata la funzionalità Predictive Planning

Importazione di dati e metadati di Previsione vendite avanzata

1. Aggiungere o importare i metadati per ciascuna dimensione abilitata tramite l'Editor dimensioni. Nella home page fare clic su **Applicazione**, quindi su **Panoramica**. Fare clic sulla scheda **Dimensioni**, quindi dall'elenco **Cubo** selezionare **OEP_GSP**. Vedere Importazione di metadati.

Nota:

Se per caricare i metadati si utilizza l'Editor dimensioni, la gerarchia principale per una dimensione deve trovarsi sotto il membro **Tutto** della dimensione. È inoltre possibile aggiungere gerarchie alternative sotto il membro radice, ma il membro deve essere un membro *padre* o di tipo Rollup. Nessun padre o membro deve essere impostato per eseguire il rollup e l'aggregazione a livello di membro radice di una dimensione in quanto il membro radice non può essere visualizzato in nessun form, dashboard o report.

Nota:

Durante l'importazione, assicurarsi che i metadati siano impostati sia per OEP_GSP che per OEP_GREP. È necessario abilitare sia il cubo di pianificazione (BSO) che il cubo di reporting (ASO) affinché le aggregazioni per le misure di previsione vengano eseguite nel cubo di reporting.

2. Dopo la configurazione e successivamente ogni volta che la configurazione o i metadati di importazione vengono modificati, aggiornare il database. Nella pagina **Configura** selezionare **Aggiorna database** dal menu **Azioni**. Fare clic su **Crea**, quindi su **Aggiorna database**.
3. Importare i dati aziendali per popolare l'applicazione e quindi eseguire la regola **Prepara effettivo**. In Sales Planning sono disponibili template per il caricamento dei dati di Previsioni vendite avanzate. Vedere [Importazione dei dati di Previsione vendite avanzata](#). Per informazioni generali sull'importazione dei dati, fare riferimento a [Importazione dei dati](#).

Preparazione delle ipotesi di retribuzione

È possibile analizzare le retribuzioni nell'ambito del processo di previsione delle vendite.

Se si desidera analizzare le retribuzioni e visualizzare le relative commissioni utilizzando i dashboard, immettere le ipotesi di retribuzione per i vari scenari.

1. Nella home page fare clic su **Dati** , passare a **Previsioni vendite, Fogli piano**, quindi aprire **Immetti percentuale retribuzione**.
2. Immettere la percentuale della commissione per ogni scenario, quindi fare clic su **Salva**.

Gli analisti delle vendite possono visualizzare la compensazione delle retribuzioni utilizzando i dashboard **Panoramica** e **Riepilogo previsione**.

Impostazione delle variabili utente

Ogni responsabile pianificazione deve impostare le variabili utente descritte in questo argomento.

Le variabili utente definiscono il contesto per form e dashboard.

1. Nella home page, fare clic su **Strumenti**  e **Preferenze utente**



La scheda **Variabili utente** elenca le variabili utente che l'amministratore ha impostato per ogni dimensione e in **Membro** il membro selezionato per ogni variabile.

2. Se la funzione di pianificazione quote è abilitata, selezionare i membri per le variabili utente sotto riportate.
 - Conti: selezionare il proprio conto.
 - Territorio overlay: viene in genere utilizzata per il territorio overlay.
 - Prodotto: selezionare il proprio prodotto.
 - Area funzionario commerciale: viene in genere utilizzata per i funzionari commerciali per la pianificazione bottom-up.
 - Scenario: selezionare il proprio scenario.
 - Area: viene in genere utilizzata per il processo principale per i responsabili vendite e i vicepresidenti vendite.
3. In caso di abilitazione di Previsioni vendite avanzate, selezionare i membri per le variabili utente riportate di seguito.
 - Valuta: selezionare la valuta di input.
 - Granularità periodo: selezionare la granularità applicabile alle attività di previsione, reporting e analisi. Selezionare **Piano settimanale** per eseguire la previsione settimanale. Selezionare **YearTotal** per eseguire la previsione mensile.
 - Scenario previsione: selezionare **Previsione** o **Previsioni mobili**, a seconda delle funzionalità abilitate e della modalità di previsione desiderata.
 - Valuta di reporting: selezionare la propria valuta di reporting.
 - Versione previsione: selezionare **Modalità bottom-up** se si intende creare la previsione in dettaglio.
 - Anni: in genere si seleziona l'anno corrente. Nella maggior parte dei form viene utilizzata la variabile di sostituzione impostata per **OEP_CurYr** (Anno corrente), ma è possibile selezionare un anno diverso, ad esempio per visualizzare anni futuri.
 - Segmenti conto: selezionare il segmento di conto da utilizzare per l'analisi dettagliata.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il prodotto da utilizzare per l'analisi dettagliata del prodotto.
 - Area o Risorsa: selezionare l'area o la risorsa di interesse.

- Driver: selezionare la misura (o il membro padre di un set di misure) da analizzare, a seconda della scelta effettuata nell'applicazione, ad esempio unità o prezzo di vendita medio. Se è abilitata la dimensione Prodotto, selezionare **OGS_Product Measure**.
4. Se è stato abilitato Pianificazione conti chiave, selezionare i membri per queste variabili utente:
 - Segmenti conti: selezionare il segmento di clienti o il conto chiave da definito come predefinito.
 - Granularità periodo: selezionare il periodo da visualizzare per i dati.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il gruppo di prodotti predefinito per cui eseguire la pianificazione.
 - Valuta di reporting: selezionare la valuta da utilizzare per la pianificazione.
 - Area: selezionare l'area per la pianificazione (ad esempio potrebbe essere la propria regione o organizzazione di vendita).
 - Anni: selezionare l'anno da visualizzare come predefinito.
 - Valuta: selezionare la valuta utilizzata per la pianificazione.
 - Promozione corrente: selezionare la promozione predefinita da visualizzare.
 - Scenario conto chiave: selezionare lo scenario del piano o della previsione con cui eseguire la pianificazione.
 - Versione conto chiave: selezionare la versione che si desidera pianificare.
 5. Fare clic su **Salva**.

Integrazione di Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate

È possibile eseguire il push della quota target dalla pianificazione quote nelle previsioni vendite avanzate.

Sales Planning utilizza mappe dati per l'integrazione pronta all'uso tra Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate per la pianificazione vendite connessa. Dopo aver completato il processo di pianificazione delle quote, è possibile eseguire il push delle quote target da Pianificazione quote per il popolamento del target di previsione in Previsioni vendite avanzate, come punto di partenza per la previsione vendite.

In questa sezione viene descritto il processo globale di integrazione.

Per implementare l'integrazione tra Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate, seguire questo processo globale.

1. Abilitare e configurare Pianificazione quote.
2. Abilitare e configurare Previsioni vendite avanzate. Nella sezione **Integrazioni** della pagina **Abilita** è necessario selezionare **Quota target dalla pianificazione quote**. Se si abilita Previsioni vendite avanzate con questa opzione viene creata una mappa dati: **Integrazione pianificazione quote-previsioni vendite**. I mapping dettagliati della mappa dati vengono popolati automaticamente tra i membri delle dimensioni in Pianificazione quote e in Previsioni vendite avanzate.

Il valore della quota target finale di Pianificazione quote, insieme al valore di adeguamento di riempimento dello scenario Piano (se presente), viene mappato sul valore di previsione target nello scenario Previsione in Previsioni vendite avanzate.

3. In Pianificazione quote eseguire il processo di pianificazione delle quote per ottenere una quota target.
4. Quando il piano quote è completato, un amministratore esegue il push della quota target da Pianificazione quote utilizzando la mappa dati predefinita.
 - a. Nella home page fare clic su **Applicazione** , quindi su **Scambio dati**  e infine su **Mapping dati**.
 - b. Dal menu **Azioni di Integrazione pianificazione quote-previsioni vendite** selezionare **Sincronizza** per sincronizzare le dimensioni e i membri tra origine e target.
 - c. Dal menu **Azioni di Integrazione pianificazione quote-previsioni vendite** selezionare **Push dei dati**. In questo modo verrà eseguito il push del valore di quota target da Pianificazione quote in Previsioni vendite avanzate.
5. Eseguire la regola **Push previsione di base**. Dalla pagina Home fare clic su **Regole** , quindi su **Esegui** accanto a **Push previsione di base**. Selezionare solo la versione e l'anno che sono stati aggiornati.

La quota target sarà visibile come punto di partenza per il target di previsione di base nello scenario di previsione di Previsioni vendite avanzate a tutti i livelli della gerarchia.

Eseguire di nuovo queste mappe dati ogni volta che viene aggiornata la quota target.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
Imparare a eseguire l'integrazione delle funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate	 Integrazione delle funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate in Oracle Sales Planning Cloud

Regole di Previsioni vendite avanzate

Rivedere le regole utilizzate per calcolare i valori in Previsione vendite avanzata.

Per preparare la pianificazione delle previsioni, assicurarsi di eseguire le regole elencate di seguito.

- **Prepara effettivo**
- **Preparazione previsione**
- **RptTotals su GSP**, se è stata abilitata la funzionalità Predictive Planning

Nella home page, fare clic su **Regole** .

 **Suggerimento:**

Per visualizzare solo regole di Previsioni vendite avanzate, fare clic su **Tutti i cubi** accanto all'opzione Filtro, quindi nell'elenco **Cubo** selezionare **OEP_OGS**.

Alcune di queste regole sono associate a form nel menu Azioni oppure sono impostate per l'esecuzione al momento del salvataggio (**Esegui al salvataggio**). I responsabili pianificazione eseguono queste regole nell'ambito del processo di pianificazione.

Tabella 5-2 Regole di Previsioni vendite avanzate

Regola	Tipo	Descrizione
Push previsione di base	Regola Groovy. Smart Push su form.	Esegue il push nel cubo di reporting in un form di dati.
Esegui push dati	Regola	Esegue il push dei dati di una sezione specifica nel cubo di reporting. Esegue il push dei dati in base al prompt runtime per Scenario, Anni e Versione.
Preparazione previsione	Set di regole	Copia effettivi per periodi selezionati nello scenario di previsione e quindi esegue il push dei dati nel cubo di reporting per l'anno e la versione selezionati. Il set di regole include quanto segue. <ul style="list-style-type: none"> • Prepara previsione • Esegui push dati
Converti dati mensili in settimanali nel form	Regola	Converte i dati mensili di un form in dati settimanali. Eeguire questa regola solo se è associata a un form e non dalla scheda Regole .
Converti dati mensili in settimanali	Regola	Converte i dati mensili in dati settimanali (conversione batch).

Tabella 5-2 (Cont.) Regole di Previsioni vendite avanzate

Regola	Tipo	Descrizione
Prepara effettivo	Set di regole	<p>Copia i dati da OGS_CY Bookings in OGS_Sales Revenue e quindi esegue il push dei dati nel cubo di reporting per l'effettivo, i periodi e gli anni selezionati. Il set di regole include quanto segue.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elabora effettivi • Esegui push dati <p>Eseguire questa regola nei tempi indicati di seguito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Per l'anno corrente: eseguire la regola ogni volta che si importa un nuovo periodo di dati effettivi. • Per gli anni precedenti: eseguire la regola quando si crea l'applicazione, se si importano dati cronologici. Eseguire la regola per tutti i periodi e gli anni per i quali sono presenti dati cronologici. Non è necessario eseguire di nuovo questa regola a meno che i dati non cambino per gli anni cronologici.
Prepara previsione	Regola	<p>Copia i dati da Effettivo a Previsione. Non eseguire questa regola singolarmente. Eseguire invece Preparazione previsione.</p>
Elabora effettivo	Regola	<p>Copia i dati da OGS_CY Bookings in OGS_Sales Revenue. Non eseguire questa regola singolarmente. Eseguire invece Prepara effettivo.</p>
Esegui push su cubo di reporting	Regola Groovy. Smart Push su form.	<p>Esegue Smart Push per tutti gli adeguamenti in un form. Eseguire il push dei dati nel cubo di reporting.</p>
Rollup	Regola	<p>Esegue il rollup del cubo. In genere non necessario, perché l'aggregazione viene eseguita nel cubo di reporting. Tutti i dashboard e i form di reporting sono associati al cubo di reporting per l'aggregazione rapida.</p>

Tabella 5-2 (Cont.) Regole di Previsioni vendite avanzate

Regola	Tipo	Descrizione
RptTotals su GSP	Regola	Utilizza il totale delle dimensioni customizzate abilitate in qualsiasi membro per scopi di Predictive Planning. In questo modo gli utenti possono eseguire previsioni a livello di area e non a livello dettagliato.
Converti dati settimanali in mensili nel form	Regola	<p>Converte i dati settimanali di un form in dati mensili.</p> <p>Eeguire questa regola solo se è associata a un form e non dalla scheda Regole.</p>
Converti dati settimanali in mensili	Regola	Converte i dati settimanali in dati mensili (conversione batch).

6

Configurazione di Pianificazione conti chiave

Vedere anche:

- [Considerazioni e prerequisiti](#)
- [Abilitazione di Pianificazione conti chiave](#)
- [Configurazione di Pianificazione conti chiave](#)
- [Task successivi alla configurazione](#)
- [Integrazione della pianificazione quote e della pianificazione conti chiave](#)
È possibile eseguire il push della quota dalla pianificazione quote in Pianificazione conti chiave.
- [Regole di Pianificazione conti chiave](#)
- [Calcoli di Pianificazione conti chiave](#)

Considerazioni e prerequisiti

Considerazioni e prerequisiti per implementare Pianificazione conti chiave:

- Vedere la [Elenco di controllo per l'implementazione](#) per una panoramica dei passi richiesti per impostare, abilitare e configurare.
- Pianificazione conti chiave richiede la **modalità ibrida** per supportare i cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida.

A partire dalla release 21.04, Sales Planning supporta i cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida. Per le nuove applicazioni create viene abilitata automaticamente la modalità ibrida.

Se l'applicazione è stata creata prima della release 21.04, è possibile abilitare la modalità ibrida per supportare i cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi (BSO) ibrida (se non è ancora abilitata). Vedere [Abilitazione dei cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi \(BSO\) ibrida](#).

- Conti e Prodotto sono dimensioni obbligatorie.
- È possibile importare i valori target dalla pianificazione quote nella pianificazione conti chiave.
- È possibile creare un modello **Volume e ricavi** o solo **Ricavi**.

Abilitazione di Pianificazione conti chiave

Perché gli utenti possano cominciare a pianificare, è necessario abilitare le funzioni di Pianificazione conti chiave.

In base alle selezioni effettuate, vengono creati dimensioni, misure, form e altri artifact.

 **Nota:**

- Definire tutte le dimensioni facoltative e customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta. Poiché non è possibile aggiungere ulteriori dimensioni in un secondo momento, valutare attentamente le dimensioni necessarie in base alle specifiche esigenze di lavoro. È possibile aggiungere dimensioni di reporting (attributo) in un secondo momento utilizzando l'editor dimensioni.
- Non sarà possibile disabilitare le funzionalità in un secondo momento.

Se si utilizzerà la pianificazione delle quote per importare valori target dalla pianificazione delle quote in Pianificazione conti chiave, è necessario abilitare la pianificazione delle quote prima di selezionare l'opzione di integrazione **Quota per target**.

Prerequisito:

Pianificazione conti chiave richiede che l'applicazione utilizzi la modabilità ibrida. Vedere [Abilitazione dei cubi Essbase con opzione di memorizzazione a blocchi \(BSO\) ibrida](#).

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione**



, quindi su **Configura** .

2. Dall'elenco **Configurazione** selezionare **Pianificazione conti chiave**.
3. Nella pagina **Configura**, fare clic su **Abilita funzioni**.
4. Selezionare le funzionalità da abilitare, quindi fare clic su **Abilita**.
 Se è possibile abilitare altre funzionalità in un secondo momento, Oracle consiglia di abilitare solo le funzionalità attualmente richieste dai responsabili della pianificazione.

Tabella 6-1 Abilitazione delle funzioni di Pianificazione conti chiave

Abilitare	Descrizione
Pianificazione per	<p>Abilitare Pianificazione conti chiave per area o risorsa.</p> <p>Selezionare il tipo di gerarchia per Pianificazione conti chiave. È possibile pianificare per area o per risorsa.</p> <p>Se la pianificazione quote è già stata abilitata, la dimensione Pianificazione per viene selezionata automaticamente. Se ad esempio per la pianificazione quote si è scelto di pianificare per Area, la pianificazione per Area viene selezionata automaticamente in Pianificazione conti chiave.</p>

Tabella 6-1 (Cont.) Abilitazione delle funzioni di Pianificazione conti chiave

Abilitare	Descrizione
Funzioni di Planning	<p>Selezionare le funzioni di pianificazione.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pianificazione baseline: selezionare Volume e ricavi o Ricavi. Per impostazione predefinita è selezionato Volume e ricavi. In un modello solo Ricavi: <ul style="list-style-type: none"> – Non vengono aggiunte misure per Volume. – Per Ricavi non vengono eseguiti calcoli. Ricavi è solo a immissione diretta. – Il lift è calcolato in base ai ricavi anziché al volume. – La spesa variabile è calcolata come percentuale dei ricavi. – Non vengono aggiunte misure contratto per unità. – I dashboard e i form riflettono solo i ricavi. • Pianificazione componenti di base: utilizzare componenti di base come diverse varianti di determinazione prezzi, posizionamenti e prodotto per identificare gli adeguamenti aggiuntivi del piano di vendita non promozionali. • Pianificazione promozioni commerciali: aggiungere, analizzare e adeguare attività promozionali per chiudere strategicamente il divario tra target e piano, identificando la percentuale di lift incrementale legata a ogni promozione sulla base pianificata per conto e gruppo prodotto, spese commerciali e profitti e perdite, incluse misure di contratto aggiuntive specificate per il cliente e il costo del venduto, per avere una vista completa di profitti e perdite del cliente. Include: <ul style="list-style-type: none"> – Promozione su diversi periodi – Promozioni per prodotti singoli o multipli – Promozioni multiple per lo stesso prodotto in un periodo – Promozioni multiple per lo stesso prodotto con date sovrapposte • Profitti e perdite cliente: analizzare l'impatto delle promozioni: <ul style="list-style-type: none"> – Per cliente e gruppo di prodotti – Ricavi e ricavi lift – Spese commerciali – variabili e fisse – Costo del venduto – Misure contratto • Misure contratto e Costo vendite: disponibili se sono stati abilitati Pianificazione promozioni commerciali e Profitti e perdite cliente. Aggiunge misure

Tabella 6-1 (Cont.) Abilitazione delle funzioni di Pianificazione conti chiave

Abilitare	Descrizione
Gestione intelligente delle prestazioni	<p>per ipotesi di contratto e voci in profitti e perdite del cliente. Se necessario, è possibile aggiungere altre misure.</p> <ul style="list-style-type: none"> Costo vendite: disponibile se sono stati abilitati Pianificazione promozioni commerciali e Profitti e perdite cliente. Aggiunge misure per ipotesi sul costo delle vendite e voci in profitti e perdite del cliente. <p>Selezionare Previsione di base per abilitare la possibilità di prevedere il piano baseline sulla base di dati cronologici effettivi.</p>
Integrazione con	<p>Se sono presenti dati relativi a volume storico o ricavi per area o a livello di dettaglio (ad esempio prodotto o cliente), è possibile eseguire un'analisi statistica dei dati per prevedere i risultati futuri e creare il piano baseline.</p> <p>Selezionare Quota per target per abilitare la possibilità di integrare i dati della quota target della pianificazione quote.</p> <p>Prima di selezionare questa opzione, è necessario abilitare la pianificazione delle quote.</p> <p>Abilitando questa opzione, viene creato un mapping dati: Quota/Target in Ricavi Pianificazione conti chiave (se l'unità di misura della pianificazione quote è Importo) o Quota/Target in Pianificazione conti chiave (se l'unità di misura della pianificazione quote è Unità).</p> <p>In seguito alla finalizzazione della pianificazione quote, è possibile eseguire il push dei numeri finali delle quote target per area o risorsa dalla pianificazione quote e utilizzarli come target di vendita per conti chiave e gruppo di prodotti in Pianificazione conti chiave. Il mapping dati esegue il push solo dei dati di vendita (di quelli promozionali).</p>
Mappa/rinomina dimensioni	<ul style="list-style-type: none"> Aggiungere dimensioni customizzate all'applicazione. Prodotto e Conti vengono forniti e, se necessario, possono essere ridenominati. È possibile abilitare fino a tre dimensioni customizzate aggiuntive. Eseguire il mapping tra le dimensioni customizzate e le dimensioni esistenti. Rinominare le dimensioni di base. <p>È necessario abilitare, mappare e rinominare le dimensioni customizzate quando le funzionalità vengono abilitate per la prima volta.</p>

Scollegarsi e accedere di nuovo. Vengono popolati gli artifact di Pianificazione conti chiave, cioè un flusso di navigazione, dimensioni, form e misure, in base alle funzioni abilitate.

Cosa succede quando si abilita Pianificazione conti chiave

Quando si abilita Pianificazione conti chiave, all'applicazione vengono aggiunti artifact, in base a ciò che è stato abilitato:

- Cubi: un cubo di input (OEP_KAP) e uno di reporting (OEP_KREP).
- Dimensioni e membri, tra cui:
 - BaselinePromotiona (in OEP_KAP) e membri per componenti di base e promozioni.
 - Tipo di promozione (in OEP_KREP).
 - La dimensione Elemento piano è condivisa con Previsioni vendite avanzate.
 - Le dimensioni Area, Prodotto e Conti sono condivise con Previsioni vendite avanzate e la pianificazione quote.
- Misure tra cui Volume, Ricavi, Promozione commerciale, Componenti di base e Ipotesi costo per contratti e costo del venduto, dati finanziari e KPI.
 - I costi dei contratti non sono associati alle promozioni. È possibile immettere tassi di contratto a livelli più alti delle gerarchie di prodotti e conti ed eseguire il push delle ipotesi di contratto ai livelli inferiori della gerarchia. Al livello più basso della gerarchia è possibile eseguire un adeguamento alla percentuale del contratto. È inoltre possibile caricare misure del contratto a livello foglia. Le misure del contratto, come percentuale, per unità (in un'applicazione basata sul volume) o tariffa flat, sono utilizzate per calcolare i costi.
 - Le misure dei costi delle vendite includono il costo del venduto. Il costo del venduto è definito per unità in un'applicazione basata sul volume. Può essere immesso o caricato per prodotti in tutti i clienti. Il costo del venduto è utilizzato nei calcoli di profitti e perdite del cliente.
- Flusso di navigazione.
- Form e dashboard.
- Regole. Vedere [Regole di Pianificazione conti chiave](#)
- Mapping dati.
 - **Conti chiave - Reporting**
 - **Promozioni chiave - Reporting** se è stato abilitato **Promozioni commerciali**
 - **Quota - Target in Ricavi Pianificazione conti chiave** se è stata abilitata l'integrazione tra la pianificazione quote e Pianificazione conti chiave
- Smartlist: **OEP_AccountsSM, OEP_ProductSM, OEP_TPTypeSM.**
- Template di caricamento dati per caricare dati per Pianificazione conti chiave in base alle funzioni abilitate.

Configurazione di Pianificazione conti chiave

Eseguire questi passi dopo aver abilitato le funzioni di Pianificazione conti chiave per configurarle.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** selezionare **Pianificazione conti chiave**.

3. Fare clic su **Configurazione periodo di tempo** ed effettuare le selezioni per anno fiscale in corso, periodo e anno di inizio del piano, quindi fare clic su **Salva**.

Task successivi alla configurazione

Dopo aver configurato Pianificazione conti chiave, eseguire i seguenti task.

1. Importare i metadati. Vedere [Importazione di metadati e dati di Pianificazione conti chiave](#).
2. Aggiornare il cubo dopo la configurazione e a ogni importazione di metadati.
3. Importare i dati. Vedere [Importazione di dati di Pianificazione conti chiave](#).
4. Impostare le variabili utente. Vedere [Impostazione delle variabili utente](#).
5. Definire le impostazioni dell'applicazione per le previsioni per indicare dove cercare i valori effettivi. Vedere Impostazioni di sistema e dell'applicazione specificabili.
6. Come preparazione alla pianificazione, eseguire la regola **Popola piano baseline**. Nella home page fare clic su **Regole** , eseguire la regola **Popola piano baseline**, immettere i valori e fare clic su **Esegui**.
7. Eseguire la mappa dati per eseguire il push nel cubo di reporting. Dalla home page fare clic su **Applicazione** e su **Scambio dati**, quindi sulla scheda **Mapping dati**. Dal menu **Azioni** accanto a **Conti chiave - Reporting**, fare clic su **Dati push**.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
<p>Informazioni sui task da completare dopo la configurazione della Pianificazione conti chiave in Sales Planning. In questa esercitazione si imparerà a impostare i valori nelle variabili di sostituzione Pianificazione quote, aggiungere o importare i metadati, importare i dati cronologici, assegnare i valori alle variabili utente, eseguire le regole per Elabora effettivi e Popola piano baseline nonché utilizzare una mappa dati per eseguire il PUSH dei dati nel cubo di reporting.</p>	<p> Esecuzione dei task successivi alla configurazione per Pianificazione conti chiave in Oracle Sales Planning Cloud</p>

Importazione di metadati e dati di Pianificazione conti chiave

1. Aggiungere o importare i metadati per ciascuna dimensione abilitata tramite l'Editor dimensioni. Nella home page fare clic su **Applicazione**, quindi su **Panoramica**. Fare clic sulla scheda **Dimensioni** e dall'elenco **Cubo** selezionare **OEP_KAP**. Vedere [Importazione di metadati](#).

 **Nota:**

Se per caricare i metadati si utilizza l'Editor dimensioni, la gerarchia principale per una dimensione deve trovarsi sotto il membro **Tutto** della dimensione. È inoltre possibile aggiungere gerarchie alternative sotto il membro radice, ma il membro deve essere un membro *padre* o di tipo Rollup. Nessun padre o membro deve essere impostato per eseguire il rollup e l'aggregazione a livello di membro radice di una dimensione in quanto il membro radice non può essere visualizzato in nessun form, dashboard o report.

2. Dopo la configurazione e successivamente ogni volta che la configurazione o i metadati di importazione vengono modificati, aggiornare il database. Nella pagina **Configura** selezionare **Aggiorna database** dal menu **Azioni**. Fare clic su **Crea**, quindi su **Aggiorna database**.
3. Importare i dati business per popolare l'applicazione. Sales Planning include template per caricare i dati. Vedere [Importazione di dati di Pianificazione conti chiave](#). Per informazioni generali sull'importazione dei dati, fare riferimento a [Importazione dei dati](#).

Impostazione delle variabili utente

Ogni responsabile pianificazione deve impostare le variabili utente descritte in questo argomento.

Le variabili utente definiscono il contesto per form e dashboard.

1. Nella home page, fare clic su **Strumenti**  e **Preferenze utente**



La scheda **Variabili utente** elenca le variabili utente che l'amministratore ha impostato per ogni dimensione e in **Membro** il membro selezionato per ogni variabile.

2. Se la funzione di pianificazione quote è abilitata, selezionare i membri per le variabili utente sotto riportate.
 - Conti: selezionare il proprio conto.
 - Territorio overlay: viene in genere utilizzata per il territorio overlay.
 - Prodotto: selezionare il proprio prodotto.
 - Area funzionario commerciale: viene in genere utilizzata per i funzionari commerciali per la pianificazione bottom-up.
 - Scenario: selezionare il proprio scenario.
 - Area: viene in genere utilizzata per il processo principale per i responsabili vendite e i vicepresidenti vendite.
3. In caso di abilitazione di Previsioni vendite avanzate, selezionare i membri per le variabili utente riportate di seguito.
 - Valuta: selezionare la valuta di input.

- Granularità periodo: selezionare la granularità applicabile alle attività di previsione, reporting e analisi. Selezionare **Piano settimanale** per eseguire la previsione settimanale. Selezionare **YearTotal** per eseguire la previsione mensile.
 - Scenario previsione: selezionare **Previsione** o **Previsioni mobili**, a seconda delle funzionalità abilitate e della modalità di previsione desiderata.
 - Valuta di reporting: selezionare la propria valuta di reporting.
 - Versione previsione: selezionare **Modalità bottom-up** se si intende creare la previsione in dettaglio.
 - Anni: in genere si seleziona l'anno corrente. Nella maggior parte dei form viene utilizzata la variabile di sostituzione impostata per **OEP_CurYr** (Anno corrente), ma è possibile selezionare un anno diverso, ad esempio per visualizzare anni futuri.
 - Segmenti conto: selezionare il segmento di conto da utilizzare per l'analisi dettagliata.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il prodotto da utilizzare per l'analisi dettagliata del prodotto.
 - Area o Risorsa: selezionare l'area o la risorsa di interesse.
 - Driver: selezionare la misura (o il membro padre di un set di misure) da analizzare, a seconda della scelta effettuata nell'applicazione, ad esempio unità o prezzo di vendita medio. Se è abilitata la dimensione Prodotto, selezionare **OGS_Product Measure**.
4. Se è stato abilitato Pianificazione conti chiave, selezionare i membri per queste variabili utente:
- Segmenti conti: selezionare il segmento di clienti o il conto chiave da definito come predefinito.
 - Granularità periodo: selezionare il periodo da visualizzare per i dati.
 - Famiglia di prodotti: selezionare il gruppo di prodotti predefinito per cui eseguire la pianificazione.
 - Valuta di reporting: selezionare la valuta da utilizzare per la pianificazione.
 - Area: selezionare l'area per la pianificazione (ad esempio potrebbe essere la propria regione o organizzazione di vendita).
 - Anni: selezionare l'anno da visualizzare come predefinito.
 - Valuta: selezionare la valuta utilizzata per la pianificazione.
 - Promozione corrente: selezionare la promozione predefinita da visualizzare.
 - Scenario conto chiave: selezionare lo scenario del piano o della previsione con cui eseguire la pianificazione.
 - Versione conto chiave: selezionare la versione che si desidera pianificare.
5. Fare clic su **Salva**.

Integrazione tra la pianificazione quote e Pianificazione conti chiave

È possibile eseguire il push della quota dalla pianificazione quote in Pianificazione conti chiave.

Sales Planning utilizza mappe dati per un'integrazione immediata tra Pianificazione quote e Pianificazione conti chiave per la pianificazione vendite connessa. Dopo aver completato il processo di pianificazione della quota, è possibile inviare in push la quota target dalla

pianificazione quote a Pianificazione conti chiave per impostarla come target di vendita per conti chiave e gruppo di prodotti.

In questa sezione viene descritto il processo globale di integrazione.

Per implementare l'integrazione tra la pianificazione quote e Pianificazione conti chiave, seguire la procedura indicata.

1. Abilitare e configurare Pianificazione quote.
2. Abilitare e configurare Pianificazione conti chiave. Nella sezione **Integrazione con** della pagina **Abilita**, selezionare **Quota per target**.
L'abilitazione di Pianificazione conti chiave con questa opzione crea un mapping dati: **Quota - Target in Ricavi Pianificazione conti chiave**. I mapping dettagliati vengono popolati automaticamente tra i membri della dimensione di origine nella pianificazione quote e i membri di quella target in Pianificazione conti chiave.
3. In Pianificazione quote eseguire il processo di pianificazione delle quote per ottenere una quota target.
4. Quando il piano quote è completato, un amministratore esegue il push della quota target da Pianificazione quote utilizzando la mappa dati predefinita.

- a. Nella home page fare clic su **Applicazione** , quindi su **Scambio dati**  e infine su **Mapping dati**.

 **Nota:**

Se i metadati sono cambiati, dal menu **Azioni per Quota - Target in Ricavi Pianificazione conti chiave**, selezionare **Sincronizza** per sincronizzare dimensioni e membri tra origine e target.

- b. Dal menu **Azioni di Quota - Target in Ricavi Pianificazione conti chiave**, selezionare **Dati push**.
- c. Per eseguire il push dei dati nel cubo di reporting di Pianificazione conti chiave, dal menu **Azioni di Conti chiave - Reporting**, selezionare **Dati push**.

Il valore della quota target finale (OQP_Adjusted Target Quota e OQP_Padding Adjustment Value) della pianificazione quote viene inviato in push al target OEP_Base nello scenario di previsione di Pianificazione conti chiave.

Se l'unità di misura della pianificazione quote è **Importo**, i valori target vengono inviati in push a Ricavi in Pianificazione conti chiave. Se l'unità di misura della pianificazione quote è **Unità**, i valori target vengono inviati in push a Volume in Pianificazione conti chiave.

Le unità della pianificazione quote possono essere inviate in push solo a un modello **Volume e Ricavi** di Pianificazione conti chiave. I ricavi della pianificazione quote possono essere inviati in push a un modello **Volume e ricavi** o **Ricavi** di Pianificazione conti chiave.

La quota allocata dalla pianificazione quote è il punto di partenza per il target in Pianificazione conti chiave. I dati vengono inviati in push a tutti i livelli della gerarchia (ad esempio per area, prodotto e conti). I dati target possono essere esaminati nei dashboard di Pianificazione conti chiave, ad esempio in **Analisi divario**, dove è possibile controllare target, baseline, divario e lift per ricavi e volume.

Eseguire di nuovo queste mappe dati ogni volta che viene aggiornata la quota target.

Regole di Pianificazione conti chiave

Consultare le regole utilizzate per calcolare i valori in Pianificazione conti chiave.



Nella home page, fare clic su **Regole**

Tip:

Per visualizzare solo le regole di Pianificazione conti chiave, fare clic su **Tutti i cubi** accanto al filtro e dall'elenco **Cubo** selezionare **OEP_KAP**.

Come preparazione alla pianificazione, eseguire la regola **Popola piano baseline** dopo aver caricato i dati effettivi.

Table 6-2 Regole di Pianificazione conti chiave

Regola	Descrizione	Esecuzione
Popola piano baseline	Popola il piano baseline dopo il caricamento dei dati effettivi. Estrae i dati effettivi dell'anno precedente e ne esegue il push nel piano baseline di previsione dell'anno successivo. Eseguire questa regola all'inizio di un nuovo processo di pianificazione come metodo per precompilare il piano base dopo aver caricato i dati cronologici.	Dalla Home Page, fare clic su Regole ed eseguire Popola piano baseline .
Prepara previsione	Dopo il caricamento iniziale dei dati effettivi, quando si caricano i dati effettivi aggiornati per i periodi recenti (ad esempio ogni mese per ottenere i dati più recenti), eseguire questa regola per popolare i nuovi dati effettivi del periodo nella previsione e mantenere i periodi rimanenti come previsione. Copia inoltre i dati nel cubo di reporting.	Dalla home page fare clic su Regole ed eseguire Prepara previsione .
Calcola	In un modello di volume e ricavi, calcola i ricavi da volume e prezzo. Calcola utilizza volume x prezzo di vendita medio per calcolare i ricavi.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva su questi form: <ul style="list-style-type: none"> • What If - Ricavi lift • What If - Volume lift • Imposta componenti di base
Tariffe contratto	Distribuisce i tassi del contratto specificati per cliente e prodotto in tutta la gerarchia.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Inserisci tassi contratto .

Table 6-2 (Cont.) Regole di Pianificazione conti chiave

Regola	Descrizione	Esecuzione
Costo vendite	Distribuisce il costo delle vendite specificato per prodotto in tutta la gerarchia per tutti i clienti.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Inserisci costo vendite.
Calcola misure costo	Calcola le misure di costo in base ai driver di input per tassi contratto e costo delle vendite.	Dalla home page fare clic su Regole ed eseguire Calcola misure costo.
Push del form per reporting	Esegue il push dei dati calcolati dal cubo di input a quello di reporting per aggregazioni istantanee.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva su questi form: <ul style="list-style-type: none"> • Imposta componenti di base - Ricavi • Baseline totale - Ricavi • Baseline totale - Volume
Aggiungi promozione	Aggiunge una promozione in base ai valori immessi.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Fare clic con il pulsante destro del mouse su Imposta promozioni e scegliere Aggiungi promozione.
Associa promozione a prodotto	Associa un prodotto a una promozione e assegna i volumi e le spese commerciali della promozione a prodotti selezionati come lift e spese commerciali.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Associa promozione a prodotto. <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Fare clic con il pulsante destro del mouse su una promozione e selezionare Assegna prodotto.
Aggiornamento ipotesi per più prodotti	Aggiorna tutti i prodotti inclusi in una promozione in riferimento a modifiche nelle ipotesi.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Imposta promozioni commerciali.
Rimuovi assegnazione	Rimuove l'assegnazione di un prodotto da una promozione.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Nell'area Promozione - Prodotto, fare clic con il pulsante destro su un prodotto e scegliere Rimuovi assegnazione.

Table 6-2 (Cont.) Regole di Pianificazione conti chiave

Regola	Descrizione	Esecuzione
Rimuovi promozione	Rimuove una promozione e ricalcola.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Fare clic con il pulsante destro del mouse su una promozione e scegliere Rimuovi promozione.
Calcola giorni promozione per prodotto	Calcola il numero di giorni di promozione per prodotto per tutte le promozioni applicate.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Imposta promozioni commerciali .
Periodo con promozione (e Calcola periodo con promozione)	Calcola il volume e i ricavi del periodo con promozione e del periodo senza promozione per tutta la promozione e i prodotti.	Nella home page fare clic su Regole ed eseguire Periodo con promozione . Oppure: <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Fare clic con il pulsante destro del mouse su una promozione e scegliere Calcola periodo con promozione.
Adeguamento promozione	Se vengono apportati adeguamenti in seguito al calcolo delle promozioni e alla loro assegnazione ai prodotti, questa regola contabilizza gli adeguamenti nei periodi appropriati della promozione.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Associa promozione a prodotto . <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalla Home Page, fare clic su Pianificazione conti chiave e Promozioni commerciali. 2. Nell'area Promozione - Prodotto, immettere un valore assoluto nella colonna Adeguamento e fare clic su Salva.
Copia in What If	Calcola gli incrementi e ne esegue il push per diversi scenari what-if.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: Immetti percentuale What If .
Push What If	Esegue il push di adeguamenti manuali a scenari what-if nel cubo di reporting solo per i prodotti modificati.	Viene eseguita quando si fa clic su Salva in questo form: What If - Volume lift .

Il ROI e il ROI lift vengono calcolati come formule membro.

Calcoli della Pianificazione conti chiave

Ecco come vengono calcolate alcune misure di Pianificazione conti chiave:

- Totale volume = baseline + lift
- Baseline = base + componenti di base
- Lift = % lift x baseline per periodo con promozione
- Baseline per periodo con promozione = baseline x totale giorni promo per ogni promozione / totale giorni nel periodo
- Volume/ricavi periodo con promozione = baseline per periodo con promozione + lift
- Volume/ricavi periodo senza promozione = totale volume/ricavi – volume/ricavi periodo con promozione
- Totale giorni promo = totale giorni in un periodo in cui vengono eseguite le promozioni. Se vengono eseguite promozioni multiple con giorni sovrapposti, tali giorni non verranno considerati. Se ad esempio una promozione viene eseguita dal 1 giorno al 10 giugno e un'altra promozione viene eseguita dal 7 giugno al 25 giugno, il totale dei giorni promo è 25.
- Volume in promozione per giorno promozione = volume periodo in promozione / totale giorni promozione
- Spese variabili = volume in promozione per giorno promozione x costo variabile per unità x giorni promozione
- Spese commerciali = spese variabili + spese fisse
- ROI su incremento = ricavi su incremento - spese commerciali / ricavi su incremento
- ROI su ricavi = ricavi su incremento - spese commerciali / ricavi

Casi d'uso

Pianificazione conti chiave supporta i seguenti casi d'uso per la pianificazione delle promozioni commerciali:

- Promozione per tutto il periodo: le promozioni avvengono durante l'intero periodo, ad esempio dal 1 marzo 2021 al 30 aprile 2021. Il lift, le spese variabili e le spese fisse vengono distribuiti su tutti i periodi. Diventano volumi o ricavi dei periodi con promozione.
- Promozione per parte del periodo: le promozioni avvengono solo per una parte del periodo, ad esempio dal 15 maggio 2021 al 30 maggio 2021. I ricavi e il volume baseline sono considerati per il periodo parziale e gli incrementi sono calcolati sulla baseline del periodo con promozione. Distribuisce il lift nel periodo parziale in base all'intervallo di date. Le spese fisse e variabili sono calcolate e distribuite in questi intervalli di date.
- Promozione su diversi periodi: le promozioni avvengono su diversi periodi, ad esempio dal 15 giugno 2021 al 5 luglio 2021. I ricavi e il volume baseline sono considerati per ognuno dei periodi parziali e il lift viene applicato allo stesso periodo. La spesa fissa per la promozione viene distribuita sui periodi. Le spese variabili sono calcolate per periodi individuali in base ai volumi dei periodi con promozione e ai ricavi. Anche il volume e i ricavi di tutti i periodi della promozione sono calcolati come spese variabili/fisse sui periodi.
- Promozioni con giorni sovrapposti: le promozioni vengono eseguite per lo stesso prodotto con periodi sovrapposti, ad esempio la promozione A viene eseguita dal 15 maggio al 10 giugno e la promozione B viene eseguita dal 1 giugno al 25 giugno. Simile a una promozione su più periodi, ma per le nuove promozioni sovrapposte i giorni con

promozione sono solo i giorni incrementali della baseline. Nel caso della promozione B, vengono considerati 15 giorni (dall'11 giugno al 25 giugno, perché dal 1 giugno al 10 giugno è già considerato per la promozione A).

- Promozioni per prodotti multipli: le promozioni possono essere assegnate a prodotti multipli, selezionati con **Assegna prodotto**. I prodotti possono essere tutti quelli a livello di foglia nella gerarchia del prodotto o del marchio o essere selezionati come prodotti specifici tra diverse gerarchie di prodotto. La percentuale di lift viene applicata a ogni prodotto in base alla relativa baseline. Le assegnazioni possono anche essere rimosse.

7

Gestione dell'applicazione

A mano a mano che l'attività cambia, continuare ad aggiornare driver, conti, utenti e così via in modo da mantenere sempre aggiornata l'applicazione.

È possibile eseguire questi task tornando ai task di configurazione.

Su base mensile è necessario aggiornare il periodo di pianificazione corrente:

1. Nella home page fare clic su **Applicazione**, su **Configura**, quindi selezionare un modulo.
2. Dalla pagina **Configura** selezionare **Preparazione pianificazione e previsione**.
3. Selezionare il mese di pianificazione corrente nell'elenco **Periodo**, quindi fare clic su **Salva**.

Gestione delle tabelle alias

Quando si abilita un modulo di Planning, le tabelle alias vengono caricate solo per la lingua predefinita, non per tutte le lingue supportate.

Per le nuove applicazioni, dopo aver abilitato un modulo, è possibile utilizzare una nuova opzione, **Gestisci tabelle alias predefinite**, per caricare tabelle alias per altre lingue.

Per le applicazioni esistenti, è possibile rimuovere le tabelle di alias per le lingue che non necessarie.

Per aggiungere o eliminare le tabelle di alias, procedere come segue.

1. Nel Navigator, in **Creazione e gestione**, fare clic su **Tabelle alias**.
2. Dal menu **Azioni**, fare clic su  **Gestisci tabelle alias predefinite** (disponibile dopo aver abilitato un modulo).
3. Selezionare le lingue che si desidera caricare oppure deseleziona le lingue da eliminare, quindi fare clic su **OK**.
4. Dopo aver caricato le lingue, aggiornare il cubo.

Note sulla gestione delle tabelle alias.

- In Planning Modules, è possibile caricare fino a 30 tabelle alias.
- Quando si abilitano in modo incrementale funzioni o nuovi moduli, vengono caricate le tabelle degli alias per le lingue selezionate per tutti i nuovi membri.
- Se in una tabella alias sono state customizzate le etichette, tali customizzazioni vengono applicate a tutti i nuovi membri aggiunti quando si abilitano in modo incrementale le funzioni.

A

Importazione dei dati

Prima di importare i dati, configurare l'applicazione come descritto in questo sistema di Guida e importare i metadati dimensionali.

È possibile eseguire il download dei template di importazione dei dati dall'interno dell'applicazione. I template vengono generati in base alle funzionalità abilitate dall'utente e alle dimensioni customizzate aggiunte.

Per eseguire il download dei template di importazione dati, procedere come segue:

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione**, quindi su **Configura**.
2. Nell'elenco **Configura** selezionare il modulo per il quale si desidera eseguire il download dei template, quindi nel menu **Azioni** selezionare **Download template caricamento dati**.
3. Salvare il file compresso (.zip) a livello locale, quindi estrarre i file .csv.

Per importare i dati eseguire i task descritti di seguito.

1. Specificare le impostazioni di importazione dei dati appropriate. Vedere Amministrazione delle impostazioni di caricamento dei dati.
2. **Facoltativo**: creare una copia di backup dei template di importazione dei dati per un eventuale operazione di ripristino.
3. **Facoltativo**: eseguire il backup dell'applicazione.
4. Se sono state create smartlist, importarle prima dei dati associati (operazione disponibile solo per alcuni moduli).

Per identificare le smartlist da importare e i relativi nomi delle voci:

- a. Fare clic su **Navigator** . Dopodiché, in **Creazione e gestione**, fare clic su **Smartlist**.
 - b. Selezionare la smartlist, fare clic su **Modifica**, quindi su **Voci**.
 - c. Prendere nota dei nomi associati.
5. Aprire i template in Microsoft Excel quindi customizzarli per specificare i dati aziendali.
 6. **Facoltativo**: per assicurarsi che i dati vengano importati e calcolati correttamente, importarli prima in un'applicazione di test.
 7. Importare i dati nell'applicazione di produzione.
 8. Per la prima importazione di dati, eseguire le regole richieste per elaborare e calcolare i dati.

Durante la customizzazione dei template:

- Non immettere zero.
- Per importare i dati, è necessario disporre di almeno un membro da tutte le dimensioni nel file da importare.
- Rimuovere le colonne per le quali non sono presenti dati. Ad esempio, se la periodicità è impostata su Mensile, è possibile eliminare le colonne relative a Qtrly 1 - 4.

- Se i nomi dei membri iniziano con zero (0), modificare le colonne numeriche impostandole su Testo.

Importazione dei dati della pianificazione quote

Utilizzare i template disponibili per importare i dati per la pianificazione quote.

La disponibilità dei template di pianificazione quote varia in base alle opzioni selezionate quando vengono abilitate le funzionalità. Tali template includono qualsiasi dimensione customizzata aggiunta durante l'abilitazione delle funzionalità.

- ImpactedRevenueBookings.csv
—In caso di pianificazione dei target overlay in base all'importo, carica le prenotazioni specifiche dell'anno corrente e quelle specifiche dell'anno precedente.
- ImpactedUnitsBookings.csv
—In caso di pianificazione dei target overlay in base alle unità, carica le prenotazioni specifiche dell'anno corrente e quelle specifiche dell'anno precedente.
- RevenueBookings.csv
—In caso di pianificazione in base all'importo, carica le prenotazioni dell'anno corrente e quelle dell'anno precedente.
- UnitsBookings.csv
—In caso di pianificazione in base alle unità, carica le prenotazioni dell'anno corrente e quelle dell'anno precedente.

Dopo aver importato i dati, eseguire la regola **Elabora effettivi**. Nella pagina Home fare clic su



Regole, avviare la regola **Elabora effettivi**, immettere gli anni storici per i quali i dati sono disponibili, quindi fare clic su **Avvia**. Eseguire questa regola ogni volta che i dati vengono importati.

Importazione dei dati di Previsione vendite avanzata

È possibile importare i dati per la funzionalità Previsione vendite avanzate.

È possibile importare i dati descritti di seguito.

- Dati effettivi. Per l'utilizzo delle previsioni è necessario disporre di dati cronologici. In genere, è sufficiente caricare i dati in **OGS_CY Booking** come misura dei dati cronologici.
- Altri dati:
 - OGS_Pipeline
 - OGS_Committed Forecast
 - Quote. Se è stata abilitata l'integrazione con la funzionalità Pianificazione quote, eseguire il mapping dei dati per effettuare il push dei dati da Pianificazione quote in Previsioni vendite avanzate a ogni aggiornamento del target della quota. Vedere [Integrazione delle funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate](#).
 - Caricare i dati in **OGS_Base Forecast** per differenziarli dagli adeguamenti.

 **Nota:**

Durante il caricamento dei dati per le previsioni e il pipeline di cui è stato eseguito il commit, è possibile eseguire il caricamento a livello di prodotto o cliente specifico oppure a livello di area. In caso di caricamento dei dati a livello di area, caricare i dati al livello *Qualsiasi prodotto, Qualsiasi cliente, Qualsiasi <dimensione customizzata>*.

Nella funzione Previsioni vendite avanzate sono disponibili template per l'importazione dei dati.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** fare clic su **Previsione vendite avanzata**.
3. Nel menu **Azioni** selezionare **Scarica template caricamento dati**, quindi salvare il file.

Sono disponibili i template elencati di seguito.

- 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

Dopo aver importato i dati, eseguire la regola **Prepara effettivo**. Nella pagina Home fare clic

su **Regole** , avviare la regola **Prepara effettivo**, immettere gli anni storici per i quali i dati sono disponibili, quindi fare clic su **Avvia**. Eseguire questa regola ogni volta che i dati vengono importati.

Importazione di dati di Pianificazione conti chiave

È possibile importare i seguenti dati per Pianificazione conti chiave.

- Target per le vendite. Caricare il target o importarlo dalla pianificazione quote. Per caricare il target dalla pianificazione quote, vedere [Integrazione della pianificazione quote e della pianificazione conti chiave](#). Se si carica il target, caricarlo in OEP_Base Target nella dimensione BaselinePromotions.
- Dati cronologici.
- Dati volume e ricavi.
- Dati effettivi per tenere traccia dell'andamento della promozione.

Pianificazione conti chiave include template per scaricare i dati.

1. Nella home page, fare clic su **Applicazione** , quindi su **Configura** .
2. Dall'elenco **Configurazione** fare clic su **Pianificazione conti chiave**.
3. Dal menu **Azioni**, selezionare **Scarica template caricamento dati** e salvare il file SALESPLN_KEY_ACCOUNT_PLANNING_DATA_LOAD_TEMPLATES.zip.
4. Estrarre il file.

Sono disponibili i template elencati di seguito.

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

Dopo l'importazione dei dati, eseguire la regola **Popola piano baseline**. Nella home page fare



clic su **Regole**, eseguire la regola **Popola piano baseline**, immettere i valori e fare clic su **Avvia**.

Dopo aver caricato i dati effettivi aggiornati per i periodi recenti (ad esempio ogni mese), eseguire la regola **Prepara previsione** per popolare i dati effettivi del nuovo periodo nella previsione e mantenere i periodi rimanenti come previsione. Questa regola copia anche i dati nel cubo di reporting.

B

Aggiornamento di artifact

Per i miglioramenti disponibili in alcune release, descritti in questa sezione, sono necessari aggiornamenti ad alcuni artifact forniti, se sono stati customizzati.

- Se questi artifact non sono stati modificati, gli artifact e le funzionalità saranno disponibili con la release.
 - Poiché gli artifact customizzati non vengono aggiornati durante una nuova release, se questi artifact sono stati customizzati e si desidera sfruttare le nuove funzionalità, procedere come indicato di seguito.
1. Eseguire un backup completo dopo l'aggiornamento e scaricarlo in locale.
 2. Rivedere l'elenco degli artifact modificati e stabilire se si sono apportate modifiche ad alcuni di loro. Vedere [Revisione degli artifact modificati](#).

Suggerimento:

Per ogni artifact elencato di seguito che è stato modificato, considerare l'opportunità di creare una copia dell'artifact modificato da utilizzare come riferimento per le modifiche apportate in precedenza. È possibile eliminare la copia dopo avere reimplementato le customizzazioni.

3. Dopo l'aggiornamento, annullare le customizzazioni degli artifact individuati per ripristinare il formato originale degli artifact. Vedere [Annullamento delle customizzazioni](#).
4. Se necessario, reimplementare le customizzazioni degli artifact.
5. Una volta ottenuta la versione definitiva delle regole o dei template di Calculation Manager ripristinati, ricordarsi di distribuire nell'applicazione le regole o i modelli aggiornati per gli eventuali artifact interessati. Vedere [Visualizzazione degli utilizzi di un template customizzato](#) e [Distribuzione di regole business e di set di regole business](#).

Aggiornamento degli artifact per tutti i moduli di Planning Modules

Settembre 2023

A partire dalla versione 23.09, ora è possibile gestire le tabelle alias per Planning Modules. Per informazioni dettagliate su questo miglioramento, fare riferimento alla sezione [Gestione delle tabelle alias](#).

Se si sta importando uno snapshot alla 23.09 (o successiva) da una versione precedente alla 23.08, le tabelle alias verranno create ma potrebbero essere vuote. Per risolvere questo problema, utilizzare l'opzione **Gestisci tabelle alias predefiniti** per aggiungere alias per le lingue desiderate.

Nell'ambito di questo miglioramento sono stati aggiunti gli alias per alcuni membri per determinate lingue. Se un modulo viene aggiornato successivamente, questi alias verranno caricati. Se sono presenti membri custom con lo stesso alias, ciò può causare un errore di

aggiornamento del cubo. Esaminare l'elenco dei nuovi alias e apportare le modifiche necessarie ai membri custom.

Nuovi alias nella versione 23.09

Table B-1 Financials, Workforce, Capital e Projects con la versione Essbase che non supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Conto	<ul style="list-style-type: none"> • OFS_Other Cash (3 membri condivisi) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capitalizable (3 membri condivisi) • OPF_Cost Plus Revenue Assumptions • OPF_Custom Direct Input Assumptions • OPF_Equipment Description • OPF_Financial Performance Measures • OPF_KPIs • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Required Equipment Assumptions • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Total Expenses - Memorizza • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (2 membri condivisi) • OWP_Start Date (2 membri condivisi) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Mansioni	OWP_All Jobs
Periodo	Mapping aspetti finanziari progetti
Versione	OEP_Target
Classe risorsa	OPF_Load
Fascia d'età	<ul style="list-style-type: none"> • Nessuna fascia di età • OWP_Total Age Band
Sesso	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun sesso • OWP_Total Gender
Livello istruzione massimo	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun livello istruzione massimo • OWP_Total Highest Education Degree
Insieme di competenze	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun insieme di competenze • OWP_Total Skill Set

Table B-1 (Cont.) Financials, Workforce, Capital e Projects con la versione Essbase che non supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Codice sindacato	<ul style="list-style-type: none">• Nessun codice sindacato• OWP_All Union Code• OWP_Total Union Code

Table B-2 Financials, Workforce, Capital e Projects con la versione Essbase che supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Conto	<ul style="list-style-type: none"> • OCX_Impairment Value Assumptions • OFS_Other Cash (3 membri condivisi) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capital Integration Properties • OPF_Capitalizable (3 membri condivisi) • OPF_Cost Plus Revenue Assumptions • OPF_Custom Direct Input Assumptions • OPF_Equipment Description • OPF_Financial Performance Measures • OPF_Indirect Integration Properties • OPF_Integration Properties • OPF_Integration Status Description (2 membri condivisi) • OPF_KPIS • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Integration Status (2 membri condivisi) • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Project Template - Capital (3 membri condivisi) • OPF_Project Template - Indiretto (3 membri condivisi) • OPF_Recognized Revenue • OPF_Reporting Properties • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Standard Integration Properties • OPF_Total Expenses - Memorizza • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (2 membri condivisi) • OWP_Start Date (2 membri condivisi) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC • OPF_Project Description
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
Dipendente	OWP_New Employees
Entità	OEP_Home Entity

Table B-2 (Cont.) Financials, Workforce, Capital e Projects con la versione Essbase che supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Periodo	Mapping aspetti finanziari progetti
Versione	OEP_Target
Classe risorsa	<ul style="list-style-type: none"> • OPF_Adjustment (+/-) • OPF_Load
Fascia d'età	<ul style="list-style-type: none"> • Nessuna fascia di età • OWP_Total Age Band
Sesso	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun sesso • OWP_Total Gender
Livello istruzione massimo	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun livello istruzione massimo • OWP_Total Highest Education Degree
Insieme di competenze	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun insieme di competenze • OWP_Total Skill Set
Codice sindacato	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun codice sindacato • OWP_All Union Code • OWP_Total Union Code

Table B-3 Strategic Workforce Planning con la versione Essbase che non supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Conto	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Average Compensation Rates • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (3 membri condivisi) • OWP_Start Date (3 membri condivisi) • OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Fascia d'età	Nessuna fascia di età
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Attrition Drivers • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
Dipendente	OWP_New Employees
Entità	OEP_Home Entity
Periodo	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Nessun periodo • OEP_Yearly Plan
Versione	OEP_Target

Table B-4 Strategic Workforce Planning con la versione Essbase che supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Conto	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Average Compensation Rates • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. Merit % (3 membri condivisi) • OWP_Start Date (3 membri condivisi) • OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
Fascia d'età	Nessuna fascia di età
Componente	<ul style="list-style-type: none"> • OWP_Attrition Drivers • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
Dipendente	OWP_New Employees
Entità	OEP_Home Entity
Periodo	<ul style="list-style-type: none"> • BegBalance • Nessun periodo • OEP_Yearly Plan
Versione	OEP_Target

Table B-5 Modulo Pianificazione quote di Sales Planning con la versione Essbase che non supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Misura	OQP_Unit of Measures
Periodo	<ul style="list-style-type: none"> • Nessun periodo • OEP_Qrtly Plan • OEP_Weekly Plan
Prodotto	Nessun prodotto
Scenario	OEP_Rolling Forecast
Area	OEP_Unspecified Territory
Versione	OEP_Working Bottom Up
Anni	Nessun anno

Table B-5 (Cont.) Modulo Pianificazione quote di Sales Planning con la versione Essbase che non supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Elemento piano	<ul style="list-style-type: none"> OGS_Total Plan OGS_Total Line Items OGS_Base Forecast OGS_Adjustment (+/-) Linea 2 Linea 3 Linea 4
Vista	<ul style="list-style-type: none"> Periodico Progressivo anno (YTD)

Table B-6 Modulo Pianificazione quote di Sales Planning con la versione Essbase che supporta i cubi ibridi

Dimensione	Membri
Misura	OQP_Unit of Measures
Periodo	<ul style="list-style-type: none"> Nessun periodo Da OEP_W1 a OEP_W52 OEP_Weekly Plan
Prodotto	Nessun prodotto
Scenario	OEP_Scenarios
Area	OEP_Unspecified Territory
Anni	Nessun anno

Revisione degli artifact modificati

È possibile controllare quali artifact originali dell'applicazione, ad esempio form e menu, sono stati modificati.

Per rivedere gli artifact nell'applicazione:

1. Fare clic su **Applicazione** , su **Configura** , quindi selezionare Financials, Workforce, Projects o Capital.
2. Nel menu **Azioni** selezionare **Rivedi artifact modificati**.
3. Fare clic su **Filtro**  per selezionare un tipo di artifact, quindi fare clic su **Applica**. Verranno elencati gli artifact modificati.

Annullamento delle customizzazioni

Per annullare le customizzazioni applicate agli artifact predefiniti:

1. Nella home page fare clic su **Applicazione** , su **Configura**, quindi selezionare un modulo.
2. Nel menu **Azioni** selezionare **Rivedi artifact modificati**. Fare clic su **Filtro**  per selezionare tipi di artifact diversi.
3. Selezionare gli artifact e fare clic su **Ripristina**.

Tabella B-7 Video

Obiettivo	Guarda questo video
Informazioni sul ripristino dello stato predefinito degli artifact	 Ripristino di artifact in Oracle Enterprise Planning Cloud

C

Personalizzazione di Sales Planning

Sales Planning offre una soluzione globale end-to-end basata sui dati. Include una soluzione predefinita per le funzionalità Pianificazione quote e Previsioni vendite avanzate. Inoltre, Sales Planning è uno strumento flessibile che grazie al framework di EPM Cloud offre ulteriori configurazioni e personalizzazioni all'applicazione di pianificazione delle vendite in uso grazie a flussi di navigazione, misure, dashboard e infolet personalizzati.

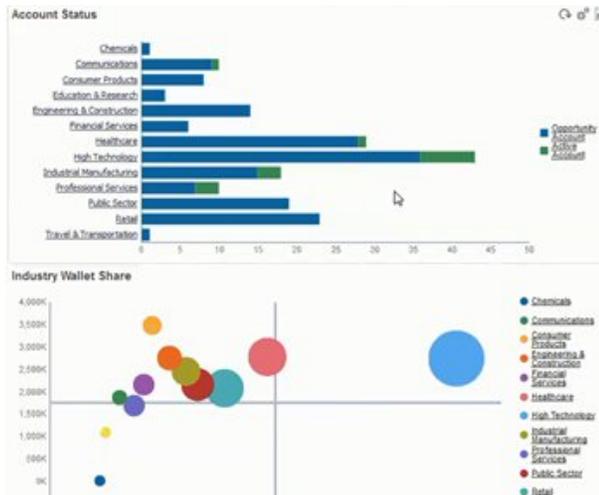
In questo argomento vengono descritti alcuni metodi che è possibile utilizzare per personalizzare Sales Planning. Ad esempio, è possibile abilitare la modellazione di aree e risorse e includere strumenti di ottimizzazione, ad esempio la segmentazione dei conti per la pianificazione strategica dei conti e l'assegnazione di risorse.

Segmentazione dei conti

Grazie alla segmentazione dei conti, i responsabili delle operazioni di vendita determinano l'approccio ottimale per individuare le relazioni caratterizzate dal maggiore valore aggiunto o per ricercare le opportunità migliori grazie all'analisi dei conti in base a settore di attività, intervallo di ricavi, dimensioni, intervallo di dipendenti e stato. Ad esempio, è possibile definire un flusso di navigazione personalizzato per la segmentazione dei conti:



Dopo aver verificato la struttura dei conti, è possibile creare segmenti per analizzare la Share Of Wallet (SOW) e il potenziale di mercato, risegmentare i conti, quindi modificare l'area per assegnare i conti di conseguenza. Utilizzare un dashboard personalizzato e i grafici per l'analisi:



Video

Obiettivo

Guarda questo video

Informazioni sulla segmentazione dei conti in Sales Planning

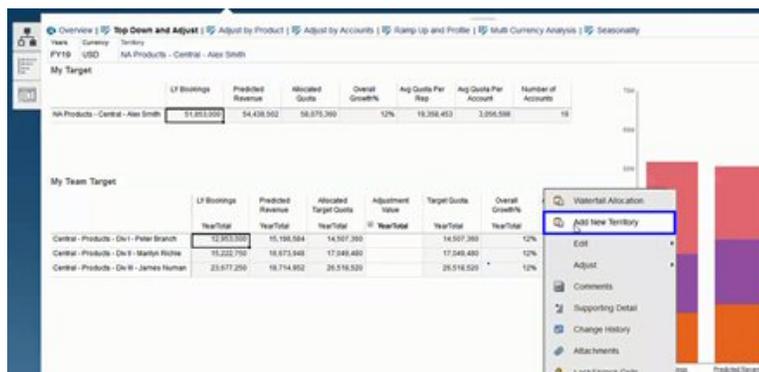


[Panoramica: Segmentazione dei conti per una strategia di vendita ottimale in Sales Planning Cloud](#)

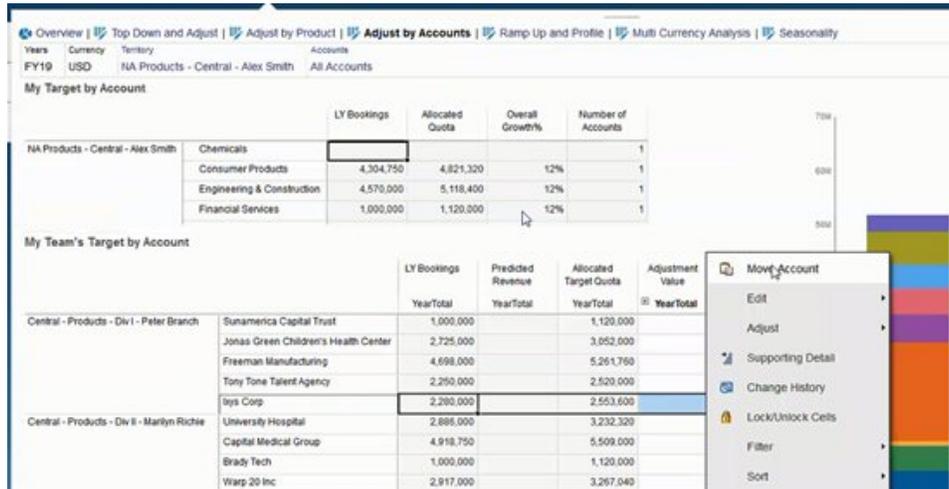
Modellazione delle aree

Grazie alla modellazione delle aree, i responsabili delle operazioni di vendita e della gestione possono congiuntamente definire la gerarchia delle aree, creare modelli di copertura efficaci, ottimizzare le risorse e favorire le vendite potenziali. La modellazione può essere eseguita mediante la combinazione di area, prodotto, canale o un set di conti.

Le aree possono essere aggiunte, suddivise e combinate e i conti essere trasferiti di conseguenza. La pianificazione delle quote viene eseguita in base ad aree esistenti oppure mediante l'integrazione di nuove aree definite e gestite dagli amministratori della società. Ad esempio, nel seguente form personalizzato relativo alla pianificazione top-down e all'adeguamento, sono visualizzati alcuni funzionari commerciali della divisione centrale di Alex Smith per prodotto, assieme a informazioni quali le relative quote allocate, le quote target, i ricavi previsti e la crescita complessiva. È possibile aggiungere una nuova area per impostare le quote per nuove aree:

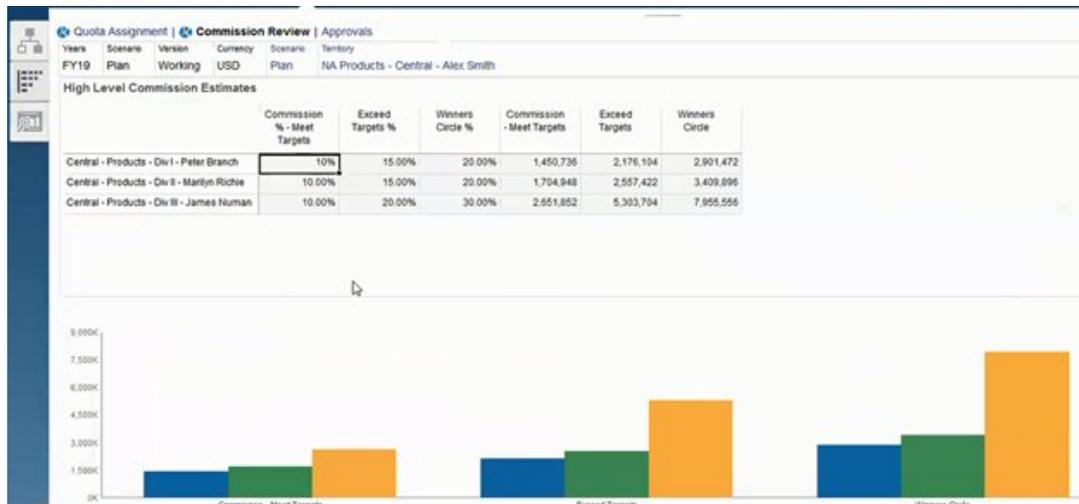


I conti possono quindi essere spostati tra aree e trasferiti tra funzionari commerciali per supportare la struttura di aree. Ad esempio, creare un menu Azione e la regola associata per spostare i conti:



Pianificazione delle commissioni

Grazie alla revisione delle commissioni, i responsabili possono definire e analizzare gli scenari degli incentivi alla retribuzione per la gratifica dei vari livelli di performance. Ad esempio, definire misure e creare form personalizzati per la revisione delle commissioni:



Crescita e profilazione

Grazie alla crescita e alla profilazione è possibile determinare l'effettiva capacità di vendita di un team, nonché la capacità di utilizzare gli attributi ponderati *prima* di allocare i target quote finali. Ciò consente ai direttori operativi, ai manager vendite e ai manager regionali di utilizzare informazioni approfondite e significative basate sui dati in merito alle potenzialità di ciascun funzionario commerciale in modo da definire target quote ottimali e stimolare le performance.

Grazie alla profilazione della crescita i funzionari commerciali vengono valutati in base agli attributi per determinare se i rispettivi target:

- Sono appropriati in base alla relativa capacità ed esperienza
- Aumenteranno il relativo potenziale reale
- Genereranno risultati ottimali

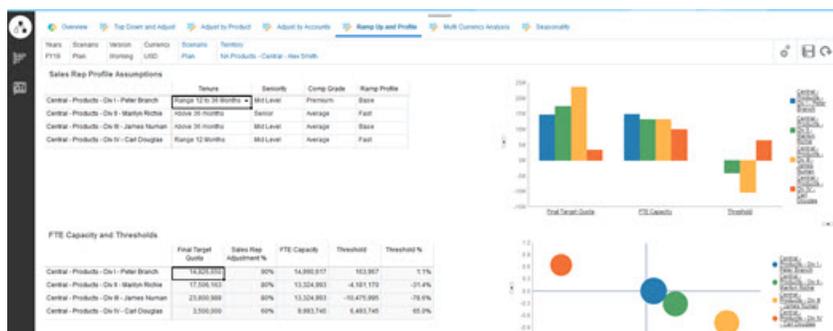
È possibile analizzare i funzionari commerciali utilizzando i seguenti attributi disponibili, che consentono di acquisire dati fondamentali:

- Permanenza: fa riferimento al durata della permanenza (in anni) di un funzionario commerciale in un team o in un'organizzazione specifica
- Anzianità: fa riferimento al livello di esperienza e performance del funzionario commerciale
- Livello retribuzione: fa riferimento allo stipendio, al pagamento di commissioni o a una combinazione di stipendio e altri incentivi o benefit del funzionario commerciale
- Crescita: indica la velocità di apprendimento di un funzionario commerciale

Questa valutazione basata su dati consente di definire i target quote di un funzionario commerciale in modo che siano appropriati, sia possibile intervenire in caso di necessità, non causino l'esborso di ingenti commissioni e incrementino le potenzialità.

Di seguito viene descritto un esempio di come un manager vendite può utilizzare la crescita e la profilazione. Questi esempi fanno riferimento a un'applicazione di esempio con alcuni interventi di configurazione aggiuntivi necessari.

Nella scheda Crescita e profilazione utilizzare gli attributi disponibili per individuare la reale potenzialità del funzionario commerciale grazie alla capacità FTE. Ciò fa sì che i target quote allocati siano realistici e appropriati.



È possibile aggiungere attributi personalizzati per valutare ulteriormente le potenzialità del funzionario commerciale utilizzando criteri customizzati.

Adeguare quindi gli attributi di ciascun funzionario commerciale in modo da ricalcolarne la capacità effettiva e confrontare questa informazione in base alla rispettiva quota target, consentendo in questo modo di verificare che le quote non siano troppo alte o troppo basse.

Ad esempio, un funzionario commerciale caratterizzato da un livello di retribuzione molto elevato e una crescita rapida avrà una capacità più alta e pertanto si prevede che riesca a raggiungere una quota più alta rispetto ad altri funzionari.



Una soglia positiva alta indica che la quota di un funzionario commerciale non è sufficientemente stimolante in base alla sua esperienza e al suo livello di retribuzione; in altre parole, significa che potrebbe vendere di più. Una soglia negativa indica invece un target elevato e molto impegnativo che molto probabilmente un funzionario commerciale non sarà in grado di raggiungere.

FTE Capacity and Thresholds

	Final Target Quota	Sales Rep Adjustment %	FTE Capacity	Threshold	Threshold %
Central - Products - Div I - Peter Branch	14,825,650	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%

È possibile adeguare le quote in base all'analisi delle soglie, ad esempio assegnare una quota più alta a un funzionario commerciale caratterizzato da una capacità positiva oppure una quota più bassa a un funzionario con capacità insufficiente.

Grazie a questa capacità, un manager vendite è in grado di valutare i target di ciascun funzionario commerciale in base ai dati effettivi (e non in base a supposizioni) e agli attributi e alle potenzialità specifiche di ciascun funzionario, migliorando in questo modo la pianificazione delle quote e i risultati conseguibili.

Panoramica sull'estensione di Sales Planning per l'uso di crescita e profilazione per la pianificazione delle quote:

1. Creare smartlist per alcune misure. Ad esempio:
 - Mese di inizio: combinazione di mesi/anno o data. Utilizzo dei risultati basati sulla data in calcoli più complessi.
 - Anzianità: senior, livello intermedio, junior
 - Livello di retribuzione: premium, elevato, medio, al di sotto della media
 - Profilo di crescita: base, veloce, lenta
2. Aggiungere misure e assegnare smartlist.
 - Mese di inizio
 - Anzianità
 - Livello di retribuzione
 - Profilo di crescita
3. Aggiungere formule membro per **adeguamenti del funzionario commerciale, capacità FTE, soglia e % soglia**.

Per gli adeguamenti dei funzionari commerciali, definire i pesi per i punteggi. Ad esempio:

- Permanenza: 25 punti
- Anzianità: 25 punti
- Livello di retribuzione: 30 punti
- Crescita: 20 punti

Definire i punteggi. Ad esempio:

- Permanenza (Mese inizio anno quota - Mese inizio)
 - Intervallo < 12 mesi: 10 punti

- Intervallo da 12 a 36 mesi: 15 punti
- Intervallo > 36 mesi: 25 punti
- Anzianità
 - Senior: 25 punti
 - Livello intermedio: 20 punti
 - Junior: 10 punti
- Livello di retribuzione
 - Premium: 30 punti
 - Elevato: 20 punti
 - Medio: 10 punti
- Crescita
 - Base: 25 punti
 - Veloce: 20 punti
 - Lenta: 10 punti

Definire le formule. Ad esempio:

- **% adeguamento funzionario commerciale** = Criteri / Punteggio totale, utilizzando un punteggio ponderato degli attributi del funzionario commerciale.
 - **Capacità FTE** = % adeguamento funzionario commerciale x Prenotazioni ultimo anno per funzionario @ Tutte le aree
 - **Soglia** = Capacità FTE – Quota target finale
 - **% soglia** = Soglia / Capacità FTE
4. Creare form customizzati. Ad esempio:
 - Crescita e adeguamento funzionario commerciale
 - Crescita, commissioni e adeguamento funzionario commerciale
 - Grafico a barre della crescita del profilo di vendita
 - Grafico a bolle della crescita del profilo di vendita
 5. Creare un dashboard.
 6. Aggiungere il dashboard al flusso di navigazione.

Video

Obiettivo	Guarda questo video
<p>Per i direttori operativi, i manager vendite e i manager regionali, imparare ad analizzare i funzionari commerciali in base ad attributi chiave basati su dati per individuare la corrispondente capacità effettiva e definire target quote appropriati e adeguabili per il raggiungimento delle quote ottimali.</p>	 Panoramica: Crescita e profilazione per l'analisi dei funzionari commerciali e l'impostazione di quote ottimali
<p>Informazioni su Sales Planning.</p>	 Panoramica: Introduzione a Sales Planning Cloud

D

Integrazione con Oracle Engagement Cloud

Integrazione dei metadati delle dimensioni da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning

È possibile estrarre i metadati delle dimensioni da Oracle Engagement Cloud e importarli in Sales Planning per utilizzarli con la pianificazione quote.

Sono disponibili diversi metodi per integrare i dati e metadati relativi alla pianificazione quote con Engagement Cloud. Ad esempio, è possibile utilizzare Integrazione dati o la funzione di importazione dei metadati in Sales Planning.

In questo argomento viene presentata una panoramica di come esportare i dati da Engagement Cloud utilizzando Oracle BI, quindi importarli in Sales Planning utilizzando Integrazione dati.

Per i dettagli sull'utilizzo di Integrazione dati, fare riferimento alla sezione *Amministrazione di Integrazione dati per Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.

1. In Oracle BI, creare un report che restituisca i membri delle dimensioni che si desidera esportare per il caricamento in Sales Planning.
2. In Engagement Cloud, passare a **Report e analitica**, fare clic su **Sfoglia catalogo**, selezionare il report, quindi esportare il file in formato CSV.
3. Importare i dati in Sales Planning:
 - a. Nella home page selezionare **Applicazione**, quindi **Scambio dati** e infine **Integrazione dati**.
 - b. In Integrazione dati, importare il file. Per i dettagli, fare riferimento alla sezione Integrazione dei metadati da Oracle ERP Cloud in *Amministrazione di Integrazione dati per Oracle Enterprise Performance Management Cloud*.
 - c. Dopo aver eseguito la regola di caricamento dei dati, assicurarsi di aggiornare il profilo.
4. In Sales Planning verificare il corretto caricamento dei nuovi membri.

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo

Imparare a eseguire l'integrazione dei metadati delle dimensioni da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning.

Come

 [Integrazione dei metadati delle dimensioni con Oracle Sales Planning Cloud](#)

Integrazione dei dati di vendita da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning

È possibile estrarre i dati cronologici degli ordini effettivi da Oracle Engagement Cloud e importarli in Sales Planning per utilizzarli con la pianificazione quote.

Sono disponibili diversi metodi per integrare i dati e metadati relativi alla pianificazione quote con Engagement Cloud. Ad esempio, è possibile utilizzare Gestione dati o la funzione di importazione dei dati in Sales Planning.

In questo argomento viene presentata una panoramica di come esportare i dati da Engagement Cloud utilizzando Oracle BI, quindi importarli in Sales Planning utilizzando Gestione dati.

Per i dettagli sull'utilizzo di Gestione dati, fare riferimento alla sezione [Amministrazione di Gestione dati per Oracle Enterprise Performance Management Cloud](#).

1. In Oracle BI, creare un report che restituisca i dati degli ordini per l'anno che si desidera esportare per il caricamento in Sales Planning.
2. In Engagement Cloud, passare a **Report e analitica**, fare clic su **Sfoglia catalogo**, selezionare il report, quindi esportare il file in formato CSV.
3. Importare i dati in Sales Planning:
 - a. In Sales Planning, passare a **Gestione dati**: nella pagina Home fare clic su **Navigator** , quindi in **Integrazione** fare clic su **Gestione dati**. È inoltre possibile eseguire molti dei passi utilizzando l'interfaccia utente semplificata. Nella home page, fare clic su **Applicazione**, quindi su **Scambio dati**, infine su **Integrazione dati**.
 - b. In Gestione dati, importare il file. Per i dettagli, fare riferimento alla sezione Integrazione dei dati mediante un file.
 - c. Dopo aver eseguito la regola di caricamento dei dati, assicurarsi di aggiornare il profilo.
4. In Sales Planning eseguire la regola **Elabora effettivi**: passare a **Regole**, avviare **Elabora effettivi**, selezionare l'anno, lo scenario e la versione, quindi fare clic su **Avvia**. I prompt consentono di aggregare i dati effettivi dell'anno selezionato e copiarli nella versione e nello scenario selezionati.
5. Il form ora include dati e pertanto si è pronti per avviare il processo di pianificazione quote. A tale scopo, impostare i target in base alla percentuale di crescita dei ricavi dell'ultimo anno. Vedere Impostazione dei target quote.

Esercitazioni

Le esercitazioni consentono di apprendere un argomento mediante istruzioni accompagnate da video in sequenza e documentazione specifica.

Obiettivo	Come
Imparare a eseguire l'integrazione dei dati di vendita da Oracle Engagement Cloud con Sales Planning.	 Integrazione dei dati di vendita da Engagement Cloud con Oracle Sales Planning Cloud

E

Procedure consigliate di Sales Planning

Utilizzare queste procedure consigliate per Sales Planning

Nella seguente tabella sono disponibili i collegamenti per accedere alle procedure consigliate citate in questa guida.

Table E-1 Procedure consigliate per Sales Planning

Procedura consigliata per	Fare riferimento a questa sezione
Creazione e gestione di un centro di eccellenza EPM	Creazione e gestione di un Centro di eccellenza EPM
Progettazione di form in Sales Planning	Progettazione di form in Sales Planning

Inoltre, esaminare le procedure consigliate per Planning nella sezione Procedure consigliate per Planning della Guida *Amministrazione di Planning*.