Oracle® Fusion Cloud EPM

Sales Planning 관리

F28957-20

Oracle Fusion Cloud EPM Sales Planning 관리NOT_SUPPORTED

F28957-20

Copyright © 2018, 2024, Oracle and/or its affiliates.

주요 작성자: 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.

목차

설명서 접근성

설명서 피드백

1 EPM CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행

2 Sales Planning 시작

Sales Planning 정보 2-1
- Quote Planning 정보 2-1
- 고급 판매 예측 정보 2-2
- 주요 계정 계획 정보 2-3
- Sales Planning에 대한 자세한 정보 2-5

관련 가이드 2-5
Sales Planning 탐색 2-6

3 애플리케이션 설정

구현 체크리스트 3-1
애플리케이션 생성 3-5
- Sales Planning 애플리케이션 정보 3-6

Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브 사용 3-7

4 Quote Planning 구성

Quote Planning 기능 사용 4-1
Quote Planning 구성 4-4
- 사용자정의 측정항목 추가 4-6

사후 구성 태스크 4-7
- Quota Planning 대체 변수 설정 4-7
- 사용자 변수 설정 4-7

Quote Planning 규칙 4-8

5 고급 판매 예측 구성

고급 판매 예측 사용 5-1
고급 판매 예측 구성 5-3
사후 구성 태스크 5-4
고급 판매 예측 메타데이터 및 데이터 임포트 5-5
보상 가정 준비 5-5
사용자 변수 설정 5-5
Quota Planning 및 고급 판매 예측 통합 5-7
고급 판매 예측 규칙 5-8

6 주요 계정 계획 구성

고려 사항 및 사전 필수 조건 6-1
주요 계정 계획 사용 6-1
주요 계정 계획을 사용으로 설정할 경우 수행되는 작업 6-4
주요 계정 계획 구성 6-5
사후 구성 태스크 6-5
주요 계정 계획 메타데이터 및 데이터 임포트 6-6
사용자 변수 설정 6-6
Quota Planning 및 주요 계정 계획 통합 6-8
주요 계정 계획 규칙 6-8
주요 계정 계획 계산 6-11

7 애플리케이션 유지 관리

별칭 테이블 관리 7-1

A 데이터 임포트

Quote Planning 데이터 임포트 A-1
고급 판매 예측 데이터 임포트 A-2
주요 계정 계획 데이터 임포트 A-3

B 아티팩트 업데이트

모든 Planning Modules에 대한 아티팩트 업데이트 B-1
수정된 아티팩트 검토 B-6
사용자정의 취소 B-6

C Sales Planning 개인설정

D Oracle Engagement Cloud와 통합

Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 차원 메타데이터 통합 D-1
Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 판매 데이터 통합 D-2

E Sales Planning 모범 사례

설명서 접근성

오라클의 접근성 개선 노력에 대한 자세한 내용은 http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc에서 Oracle Accessibility Program 웹 사이트를 방문하십시오.

오라클 고객지원센터 액세스

지원 서비스를 구매한 오라클 고객은 My Oracle Support를 통해 온라인 지원에 액세스할 수 있습니다. 자세한 내용은 http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info를 참조하거나, 청각 장애가 있는 경우 http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs를 방문하십시오.

설명서 피드백

이 문서에 대한 피드백을 제공하려면 모든 Oracle 도움말 센터 항목의 페이지 맨아래에 있는 [피드백] 버튼을 누릅니다. epmdoc_ww@oracle.com으로 전자메일을 보낼 수도 있습니다.

1

EPM CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행

EPM의 모범 사례는 CoE(Center of Excellence)를 생성하는 것입니다.

EPM CoE는 도입과 모범 사례를 위한 통합 활동입니다. 그리고 성능 관리 및 기술 지원 솔루션의 사용과 관련된 비즈니스 프로세스의 혁신을 견인합니다.

클라우드를 도입하면 조직이 비즈니스 민첩성을 향상하고 혁신적인 솔루션을 촉진할 수 있습니다. Cloud EPM은 클라우드 이니셔티브를 관리감독하며 투자를 보호 및 유지관리할 뿐만 아니라 효과적인 사용을 촉진하도록 할 수 있습니다.

EPM CoE 팀:

- 클라우드 채택을 보장하여 조직이 Cloud EPM 투자를 최대한 활용할 수 있도록 지원합니다.
- 모범 사례를 달성하기 위한 운영 위원회의 역할을 합니다.
- EPM 관련 변경 관리 이니셔티브를 주도하고 혁신을 추구합니다.

이미 EPM을 구현한 고객을 포함하여 모든 고객이 Cloud EPM의 이점을 누릴 수 있습니다.

시작하려면 어떻게 해야 합니까?

Cloud EPM에 대한 모범 사례, 지침 및 전략은 EPM CoE(Center of Excellence) 소개에서 확인할 수 있습니다.

자세히 알아보기

- Cloud Customer Connect 웨비나 시청: Cloud EPM을 위한 CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행
- 다음 비디오 시청: 개요: EPM Center of Excellence 및 Center of Excellence 생성.
- *EPM CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행*의 EPM CoE의 비즈니스 이점 및 가치 제안 보기 .

2

Sales Planning 시작

참조:

- Sales Planning 정보
  Sales Planning는 판매 실적을 계획하고 관리하기 위한 확장 가능 프레임워크를 제공합니다.
- 관련 가이드
  Sales Planning 작업에 대한 자세한 내용은 다음 관련 가이드를 참조하십시오.
- Sales Planning 탐색
  Sales Planning에서 탐색하는 데 유용한 다음 팁을 검토해보십시오.

Sales Planning 정보

Sales Planning는 판매 실적을 계획하고 관리하기 위한 확장 가능 프레임워크를 제공합니다.

Sales Planning을 사용하면 주요 판매 운영 프로세스의 스프레드시트를 제거하여 중요한 프로세스를 자동화하고 판매 할당량 계획, 모델링, 보고와 목표 달성, 판매 예측을 위한 협업을 개선할 수 있습니다.

Sales Planning은 EPM Cloud 플랫폼을 사용하도록 확장하여 사용자정의 네비게이션 플로우, 대시보드, 인포릿을 통해 구성 및 개인설정을 판매 계획 애플리케이션에 더 추가할 수 있습니다. 할당량 계획 프로세스를 관리하려면 태스크 및 승인을 사용합니다. 계산 및 비즈니스 규칙을 향상시키도록 추가로 사용자정의하려면 Groovy 규칙을 사용합니다. Sales Planning을 Oracle Engagement Cloud – Sales Cloud와 통합하여 할당량 타겟을 인센티브 보상으로 푸시하거나 실제 목표를 달성할 수 있습니다.

비디오

목표	비디오 자료
Sales Planning에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Sales Planning Cloud 둘러보기

Quote Planning 정보

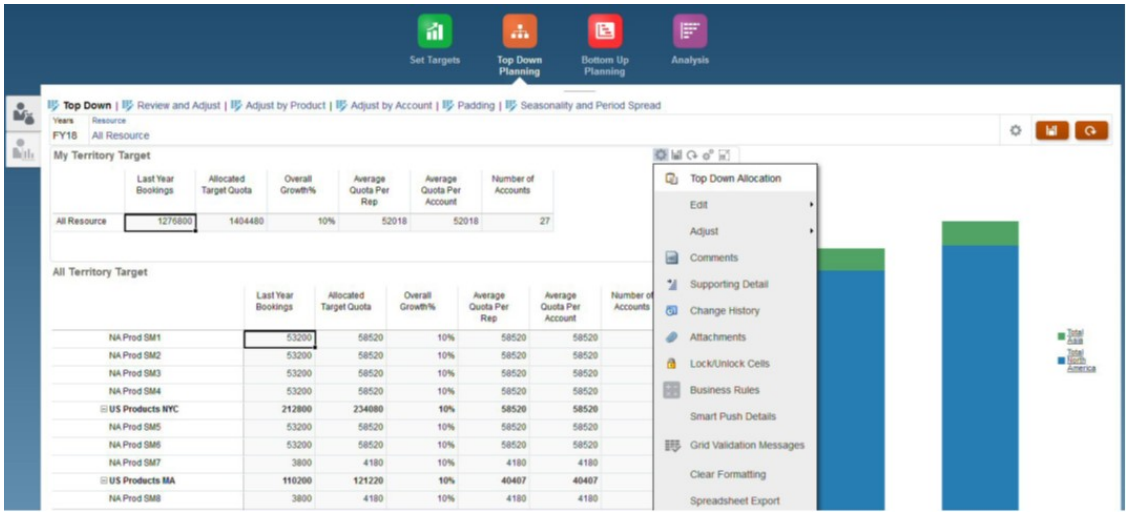
Quote Planning 비즈니스 프로세스는 지역, 제품, 계정 또는 기타 사용자정의 차원별로 하향식 및 하향식 타겟 할당량 계획을 제공합니다. Predictive Planning 및 *가정 시나리오 계획*을 사용하면 다양한 할당량 시나리오를 찾아보고 비교하여 합리적인 의사 결정을 수행할 수 있습니다. Quote Planning은 해당 양식, 계산, 대시보드, 인포릿, 동인, 측정항목 등의 콘텐츠에 모범 사례를 빌드합니다.

Quote Planning을 사용하면 판매 VP, 판매 운영, 판매 관리자, 판매 담당자 등 프로세스의 모든 참가자가 참여하여 신뢰할 수 있는 타겟 할당량을 계획할 수 있습니다. 다음 연도의 타겟 할당량을 설정하십시오. 그런 다음, 제품별로 조정하거나, 채우기 또는 계절성을 적용하거나, 예측 계획 또는 가정 분석을 수행하여 결과를 최적화합니다. 타겟이 준비되면 플래너는 계층 전체에서 하향식 또는 워터폴 계획을 수행하여 타겟 할당량을 할당합니다.

조직에서 필요한 경우 상향식 계획을 수행하여 판매 담당자의 할당량 약정을 가져오는 협업 방식을 허용할 수도 있습니다. 타겟 할당량이 계층 위의 다음 레벨로 푸시되고 집계된 후 하향식 및 상향식

결과를 비교할 수 있습니다. 할당량 계획을 할당량 달성 성과로 분석하고 평가하려면 기본 제공 대시보드를 사용합니다.

측정항목, 태스크 목록 또는 승인을 더 추가하여 조직의 계획 프로세스를 향상시키십시오.



비디오

목표	비디오 자료
할당량 계획에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Oracle Sales Planning Cloud의 할당량 계획

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 할당량 계획을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 할당량 계획 생성 및 구성 - 자습서

고급 판매 예측 정보

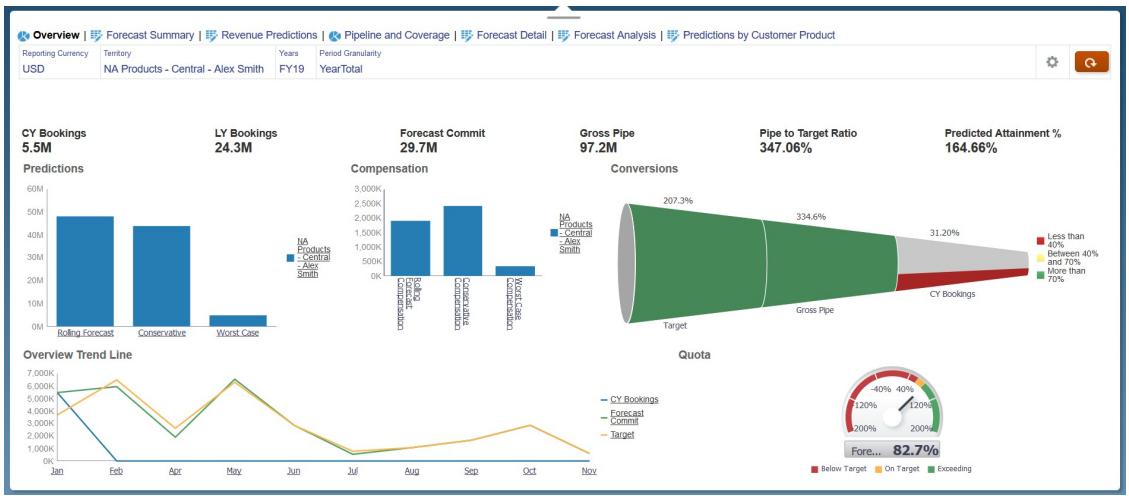
고급 판매 예측은 판매 예측 프로세스를 위해 지역, 제품, 계정, 채널 또는 기타 사용자정의 차원에서 다차원 판매 예측을 허용하는 강력한 플랫폼을 제공합니다.

Quota Planning, 보상 계획 및 판매 예측이 통합된 연결된 판매 계획을 판매 팀에 제공합니다. 고급 판매 예측을 사용하면 주별 또는 월별 레벨로 계획을 수립하고 비즈니스에 필요한 경우 연속 예측을 사용할 수 있습니다. 다음과 같은 주요 기능을 제공합니다.

- 판매 계층의 데이터 기반 판매 예측에 도움이 되는 메트릭, KPI, 측정항목 등 판매 예측과 분석을 위한 미리 정의된 모범 사례 콘텐츠
- Planning Cloud 플랫폼을 사용하여 사용자정의 양식 및 대시보드, 측정항목, 차원, 네비게이션 플로우, 사용자정의 계산을 위한 Groovy 규칙 등 추가 구성을 허용하는 확장성

- 지역 레벨 또는 상세 레벨(예: 제품 또는 계정별)에서 예측 약정을 조정하여 협업 데이터 기반 예측 약정을 촉진하는 기능
- 예측을 추측할 필요가 없는 Predictive Planning
- Sales Planning를 포함한 Oracle Enterprise Performance Management Cloud 서비스를 위해 특별히 디자인된 일반 Microsoft Office 인터페이스를 제공하는 Oracle Smart View for Office
- 미리 정의된 보고 큐브를 사용하는 즉각적인 집계 및 보고

고급 판매 예측을 사용하면 판매 관리 팀과 판매 담당자 간의 책임 및 협업과 예측의 신뢰성을 크게 높일 수 있습니다.



비디오

목표	비디오 자료
고급 판매 예측에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Oracle Sales Planning Cloud의 고급 판매 예측

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 구성 - 자습서

주요 계정 계획 정보

주요 계정 계획에서는 Sales Planning를 확장하여 판매 기준선 계획에 대한 데이터 기반 접근 방식과 거래 판촉이 판매 계획에 미치는 영향을 다룹니다. 이렇게 하면 판촉 및 비판촉 수량과 수익에 대한 고객 및 제품 그룹별 평가를 비롯하여 고객 이익 및 손실을 개략적으로 확인할 수 있습니다. 주요 계정 계획은 주요 계정 관리자가 거래 경비를 최적화하기 위해 거래 판촉 전략을 계획하고 협업 판매 계획을 제공하는 데 도움이 됩니다. 주요 계정 관리자 또는 판매 관리자는 기준선 계획 및 판촉 계획을

사용하여 차이 분석을 수행하고 실행 중인 거래 판촉으로 인한 상승(판매 수량 또는 수익에 대한 영향)을 확인할 수 있습니다.

주요 계정 계획에서는 다음 태스크를 수행합니다.

- 기준선 계획을 수행합니다. 주요 계정 및 제품 세그먼트별로 예측을 실행하고, 가정 시나리오 모델링을 수행하고, 조정을 수행합니다.
- 그런 다음, 기준선 계획에서 다양한 가격, 배치 및 제품 변형 같은 작성 블록을 사용하여 추가 비판촉 판매 계획 조정을 파악합니다.
- 그다음에는 거래 판촉 활동을 추가, 분석, 조정하여 전략적으로 타겟과 계획 간 차이를 해소하고 고객 및 COGS에 지정된 추가 계약 측정항목을 비롯한 계정, 거래 경비, 이익 및 손실에 대한 각 판촉의 증분 상승 수량을 확인함으로써 고객 이익 및 손실을 전체적으로 파악합니다.
- 마지막으로, 수량 및 수익 계획을 검토하고 거래 경비 및 과거 판촉을 분석하여 주요 계정 계획 및 기타 판매 계획 결정 내용을 알립니다.

주요 기능은 다음과 같습니다.

- 기본 제공 Predictive Planning을 비롯한 기준선 계획
- Quota Planning과 통합하여 타겟에 도입
- 차이 분석 - 타겟 및 기준선 비교
- 거래 판촉 계획
  - 지정된 상승에 따라 해당 월에 대해 수량 및 거래 경비를 도출하는 날짜별 판촉 계획
  - 판촉 가정
  - 변동 경비. 이러한 계산에서는 변동 비용을 가져와서 판촉 기간 수량에 적용합니다.
  - 판촉 계획 사용 사례
    * 여러 기간에 걸친 판촉
    * 단일 제품 또는 여러 제품에 대한 판촉
    * 특정 기간의 동일 제품에 대한 여러 판촉
    * 겹치는 날짜가 있는 동일 제품에 대한 여러 판촉
  - 제품별 상승 조정
- 거래 경비 요약과 상승 및 수익에 대한 ROI
- 고객 이익 및 손실
  - 고객 및 제품 그룹별
  - 수익 및 상승 수익
  - 거래 경비 - 변동 및 고정
  - COGS
  - 계약 측정항목
- 분석
  - KPI 및 시각화 기능이 포함된 개요 대시보드
  - 고객/제품/지역 계층의 판촉 및 비판촉 수량
  - 주요 계정 요약

주요 계정 계획에서는 판매 계획을 거래 판촉 마케팅 캠페인과 연결하여 판매 수량 또는 수익을 높입니다. 주요 계정 계획의 이점은 다음과 같습니다.

- 고객 및 제품 그룹에 대해 거래 판촉 같은 데이터 기반 판매 계획이 포함된 정확도와 신뢰도가 높은 예측을 제공합니다.
- 협업을 촉진하고 책임감을 고취시킵니다.
- 거래 판촉 효과를 분석하여 적절한 프로모션 전략을 평가하는 데 도움이 됩니다.
- 다양한 판촉 전략을 평가할 가정 시나리오 계획을 제공합니다.
- 여러 스프레드시트를 관리해야 하는 어려움을 줄여줍니다.
- 강력한 Planning 플랫폼 및 Sales Cloud와의 통합 기능을 기반으로 확장 가능한 프레임워크를 제공합니다.

비디오

목표	시청할 비디오
주요 계정 계획에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Sales Planning Cloud의 주요 계정 계획

Sales Planning에 대한 자세한 정보

Sales Planning 및 관련 서비스에 대한 자세한 정보나 도움말을 보려면 다음 리소스를 사용하십시오.

- 홈 페이지에서 **아카데미** 를 누릅니다.
- 도움말을 보려면 화면의 오른쪽 위에서 사용자 아이콘 옆에 있는 화살표를 누른 다음 **도움말**을 누릅니다.
- 관련 가이드를 참조하십시오. 관련 가이드를 참조하십시오.

관련 가이드

Sales Planning 작업에 대한 자세한 내용은 다음 관련 가이드를 참조하십시오.

Sales Planning은 다양한 Oracle Enterprise Performance Management Cloud 구성요소에서 지원됩니다.

시작하기

Sales Planning 사용을 시작하려면 다음 가이드를 참조하십시오.

- 관리자용 시작하기
- 사용자용 시작하기
- Oracle Smart View for Office(Mac 및 브라우저) 배포 및 관리
- EPM Center of Excellence 생성 및 실행
- Oracle Cloud Enterprise Performance Management용 Digital Assistant 시작하기
- Oracle Enterprise Performance Management Cloud 작업 가이드

Sales Planning의 기능과 유연성을 확장하려면 다음 가이드를 참조하십시오. 관련 가이드에 설명된 일부 기능은 Sales Planning에서 사용할 수 있는 기능과 다를 수도 있습니다. 예를 들어 Sales Planning은 클래식 차원 편집기를 허용하지 않습니다.

설계

- Calculation Manager를 사용하여 디자인(Groovy 규칙 디자인과 관련된 정보)
- Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Financial Reporting Web Studio로 디자인
- Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Reports로 디자인

사용자

- 계획 작업
- Smart View 작업
- Oracle Smart View for Office(Mac 및 브라우저) 작업
- Smart View에서 Predictive Planning 작업
- Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Financial Reporting 작업
- Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Reports 작업
- 접근성 가이드

관리

- Planning 관리
- 데이터 통합 관리
- Data Management 관리
- 액세스 제어 관리
- 마이그레이션 관리
- EPM Automate 작업
- 타사 승인

개발

- Groovy 규칙에 대한 Java API 참조서
- REST API
- Smart View for Office 개발자 가이드

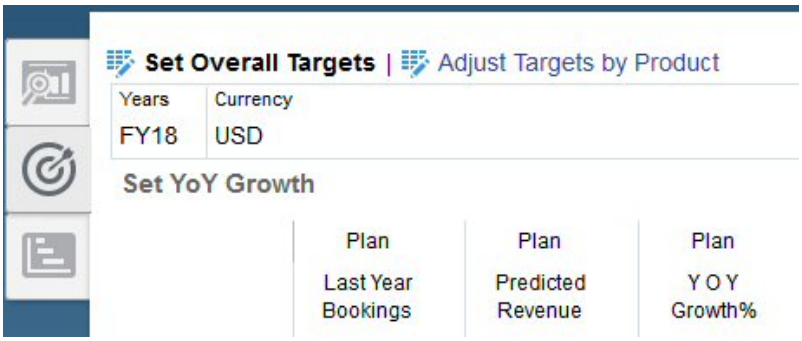
Sales Planning 탐색

Sales Planning에서 탐색하는 데 유용한 다음 팁을 검토해보십시오.

- 홈 페이지를 나간 후 다시 홈 페이지로 돌아가려면 왼쪽 위에 있는 오라클 로고(또는 사용자정의 로고)나 홈( ) 아이콘을 누릅니다.
- 네비게이터에서 추가 관리자 태스크를 보려면 Oracle 로고(또는 사용자정의 로고) 옆에 있는 가로 막대 를 누릅니다.
- 대시보드 맨 위에 있는 표시/숨기기 도구 모음을 눌러 대시보드를 전체 화면으로 확장합니다. 기본 보기로 돌아가려면 다시 누릅니다.

- 양식 또는 대시보드의 오른쪽 위를 커서로 가리켜 컨텍스트에 맞는 옵션 메뉴(예: 작업, 저장, 새로고침, 설정, 최대화)를 표시합니다.
- 하위 구성요소에서 가로 및 세로 탭을 사용하여 태스크와 범주를 전환합니다.

  예를 들어 Quote Planning **타겟 설정** 구성요소에서 세로 탭을 사용하여 개요 대시보드 검토, 타겟 할당량 설정, 예측 계획 수행 간에 전환합니다. 세로 탭은 사용으로 설정된 기능에 따라 다릅니다. 가로 탭을 사용하여 태스크 내 범주를 전환합니다. 예를 들어 **타겟 설정**에서 전체 타겟 설정과 제품별 타겟 조정 간에 선택합니다.



아이콘은 데이터 입력이 아닌 데이터 검토를 위한 보고 양식을 나타냅니다. 아이콘은 양식이 계획 세부정보 입력을 위한 데이터 입력 양식임을 나타냅니다.

3
애플리케이션 설정

참조:

- 구현 체크리스트
  다음 태스크를 수행하여 Sales Planning을 설정합니다.
- 애플리케이션 생성
  시작하려면 Sales Planning 애플리케이션을 생성합니다.
- Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브 사용

구현 체크리스트

다음 태스크를 수행하여 Sales Planning을 설정합니다.

1. Sales Planning 애플리케이션을 생성합니다. 애플리케이션 생성을 참조하십시오.
2. 애플리케이션이 다중 통화인 경우 차원 편집기를 사용하여 각 보고 통화에 대한 차원 멤버를 추가합니다. 간소화된 차원 편집기에서 차원 편집 정보를 참조하십시오. **환율** 양식을 사용하여 주요 통화와 각 보고 통화 간 환율을 정의합니다.
3. Quota Planning을 사용하려는 경우 Quota Planning을 사용으로 설정하고 구성한 후 메타데이터를 임포트합니다.
   - Quote Planning 기능 사용
   - Quote Planning 구성
4. 고급 판매 예측을 사용하는 경우 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성한 후 메타데이터를 임포트합니다.

   > **주:**
   >
   > 고급 판매 예측 및 Quota Planning을 둘 다 사용하는 경우 먼저 Quota Planning을 사용으로 설정하고 구성합니다.

   고급 판매 예측 및 Quota Planning 간 통합을 사용으로 설정하려면 고급 판매 예측의 **사용** 페이지에 있는 **통합** 섹션에서 **Quota Planning의 타겟 할당량**을 선택합니다.

   - 고급 판매 예측 사용
   - 고급 판매 예측 구성
   - 고급 판매 예측 메타데이터 및 데이터 임포트
5. 주요 계정 계획을 사용하는 경우 주요 계정 계획을 사용으로 설정하고 구성하며 메타데이터를 임포트합니다.
   주요 계정 계획 및 Quota Planning 간 통합을 사용으로 설정하려면 먼저 Quota Planning을 사용으로 설정합니다. 그런 다음, 주요 계정 계획을 사용으로 설정할 때 주요 계정 계획의 **사용** 페이지에 있는 **통합 대상** 섹션에서 **타겟 할당량**을 선택합니다.
   - 주요 계정 계획 사용
   - 주요 계정 계획 구성

- 주요 계정 계획 메타데이터 및 데이터 임포트

6. 구성 후, 그리고 구성을 변경하거나 메타데이터를 가져올 때마다 데이터베이스를 새로고칩니다:

   애플리케이션 과 **구성** 을 순서대로 누릅니다. 그런 다음 **작업** 메뉴에서 **데이터베이스 새로고침**, **생성** 및 **데이터베이스 새로고침**을 순서대로 선택합니다.

7. 이전 연도 예약 또는 수익을 비롯한 데이터를 임포트합니다. 데이터 임포트를 참조하십시오.

   Oracle Engagement Cloud에서 메타데이터 또는 데이터를 임포트하려면 Oracle Engagement Cloud와 통합을 참조하십시오.

8. 데이터를 처리하는 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**( )을 누르고, 규칙을 실행하고, 필요한 옵션을 지정한 후 **실행**을 누릅니다. 데이터를 임포트할 때마다 다음 규칙을 실행합니다.

   - Quota Planning - **실제값 처리** 규칙. 데이터가 있는 과거 연도를 입력하고 데이터를 로드할 시나리오 및 버전을 선택합니다. Quota Planning 규칙에 대한 자세한 내용은 Quote Planning 규칙을 참조하십시오.
   - 고급 판매 예측 - **실제값 준비** 및 **예측 준비** 규칙. 고급 판매 예측 규칙에 대한 자세한 내용은 고급 판매 예측 규칙을 참조하십시오.
   - 주요 계정 계획 - **기준선 계획 초기 설정**. 이 규칙은 과거 데이터를 로드한 후 기준 계획을 미리 채우는 방법으로 새 계획 프로세스 시작 시에 실행합니다. 주요 계정 계획 규칙에 대한 자세한 내용은 주요 계정 계획 규칙을 참조하십시오.

   > **팁:**
   >
   > - Quote Planning 규칙만 보려면 필터 옆에 있는 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_QTP**를 선택합니다.
   > - 고급 판매 예측 규칙만 보려면 필터 옆에 있는 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_GSP**를 선택합니다.
   > - 주요 계정 계획 규칙만 보려면 필터 옆의 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_KAP** 또는 **OEP_KREP**를 선택합니다.

9. 주요 계정 계획의 경우 데이터 맵을 실행하여 데이터를 보고 큐브로 푸시합니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **데이터 교환** 순으로 누르고 **데이터 맵** 탭을 누릅니다. **주요 계정 - 보고** 옆에 있는 **작업** 메뉴에서 **데이터 푸시**를 누릅니다.

10. Quota Planning 대체 변수를 설정합니다. Quota Planning 대체 변수 설정를 참조하십시오.

11. 필요한 사용자 변수를 설정합니다. 사용자 변수 설정를 참조하십시오.

12. 고급 판매 예측 및 주요 계정 계획의 경우 실제 값을 찾을 위치를 나타내도록 예측에 대한 애플리케이션 설정을 지정합니다. 내가 지정할 수 있는 애플리케이션 및 시스템 설정을 참조하십시오.

13. 필수 사용자와 그룹 계정을 생성하고 권한을 부여합니다. 관리자용 Oracle Enterprise Performance Management Cloud 시작하기를 참조하십시오.

14. 플래너가 애플리케이션을 사용할 수 있도록 합니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**( ), **설정** ( ) 순으로 누릅니다. **시스템 설정**에서 **다음에 대해 애플리케이션 사용 설정**을 **모든 사용자**로 변경합니다.

15. 다음 방법 중 하나를 사용하여 프레임워크를 구성하고 확장합니다.
    - 차원 및 멤버를 관리합니다. 간소화된 차원 편집기에서 차원 편집 정보를 참조하십시오.
    - 비즈니스 요구에 맞게 네비게이션 플로우를 사용자정의합니다. 예를 들어 조직의 다양한 역할에 대해 다양한 네비게이션 플로우를 설정할 수 있습니다. 사용자정의 네비게이션 플로우 디자인를 참조하십시오.
    - 기존 양식, 대시보드 또는 인포릿을 수정하거나 새 항목을 생성합니다. 양식 관리, 대시보드 디자인 및 인포릿 디자인을 참조하십시오.
    - 자동 예측을 사용하여 자동으로 실행되도록 예측을 설정합니다. 자동 예측을 사용하여 자동으로 실행되도록 예측 설정를 참조하십시오.
    - 상향식 계획 승인과 같이 조직에서 계획을 승인하는 데 사용할 승인 단위 및 이관 경로를 정의하여 승인 프로세스를 정의합니다. 승인 관리를 참조하십시오.
    - 조직이 할당량 계획 프로세스를 진행하는 데 도움이 되는 태스크 목록을 생성합니다. 태스크 목록 관리을 참조하십시오.
    - 보고서를 디자인하고 작업합니다. 다음 항목을 참조하십시오.
      - Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Financial Reporting Web Studio로 디자인
      - Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Reports로 디자인
    - 사용자정의 계산을 수행할 Groovy 규칙을 정의합니다. Groovy 규칙 디자인에 대한 자세한 내용은 *Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Calculation Manager로 디자인*의 Groovy 비즈니스 규칙 생성 및 Oracle Enterprise Performance Management Cloud, Groovy 규칙 Java API 참조를 참조하십시오. Groovy 객체 모델을 사용하여 사용자정의 계산을 작성할 수 있습니다. 계산 작성을 간소화하기 위해 Sales Planning에서 기존 Essbase 계산 언어는 사용 안함으로 설정되어 있습니다.

비디오

목표	비디오 자료
애플리케이션을 생성하고 할당량 계획을 사용으로 설정하는 방법을 알아봅니다.	할당량 계획 애플리케이션 생성 및 사용
할당량 계획 구성에 대해 알아봅니다.	Quote Planning 구성
애플리케이션을 생성하고 고급 판매 예측을 사용으로 설정하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 사용
애플리케이션을 생성하고 고급 판매 예측을 사용으로 설정 및 구성하는 방법을 자세히 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 구성
Sales Planning에서 주요 계정 계획을 구성하는 방법에 대해 알아봅니다. 이 자습서에서는 Sales Planning 애플리케이션을 생성하고, 할당량 계획을 사용으로 설정하고, 주요 계정 계획을 구성하고, 기간 세분성을 설정하는 방법을 알아봅니다. 주요 계정 계획은 Sales Planning의 기능을 확장하므로 예측, 가정 시나리오, 원하는 결과에 따라 주요 계정 및 제품에 대한 기준 판매 및 거래 판촉을 모델링하고 계획할 수 있습니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 주요 계정 계획 구성

목표	비디오 자료
Sales Planning에서 주요 계정 계획을 구성한 후 완료해야 하는 태스크에 대해 알아봅니다. 이 자습서에서는 할당량 계획 대체 변수에 값을 설정하고, 메타데이터를 추가 또는 임포트하고, 과거 데이터를 임포트하고, 사용자 변수에 값을 지정하고, 실제값 처리 및 기준 계획 초기 설정 규칙을 실행하고, 보고 큐브로 데이터를 푸시하는 데이터 맵을 실행하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 주요 계정 계획에 대한 사후 구성 태스크 수행
사용자 및 그룹 설정에 대해 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud의 사용자 및 그룹 설정
역할 및 권한 설정에 대해 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 역할 및 권한 설정
Sales Planning에서 URL을 익스포트하여 ERP Cloud Financials 같은 다른 시스템에 아티팩트를 포함할 수 있는 방법을 알아봅니다. 직접 링크를 사용하면 다른 소스 시스템 페이지와 함께 대부분의 비즈니스 프로세스 아티팩트를 표시할 수 있으므로 원활한 시스템 간 네비게이션을 위해 기능적으로 맞춤화된 양식, 그리드, 보고서, 대시보드를 사용하여 기존 프로세스를 개선할 수 있습니다.	개요: 직접 링크를 사용하여 콘텐츠 포함

자습서

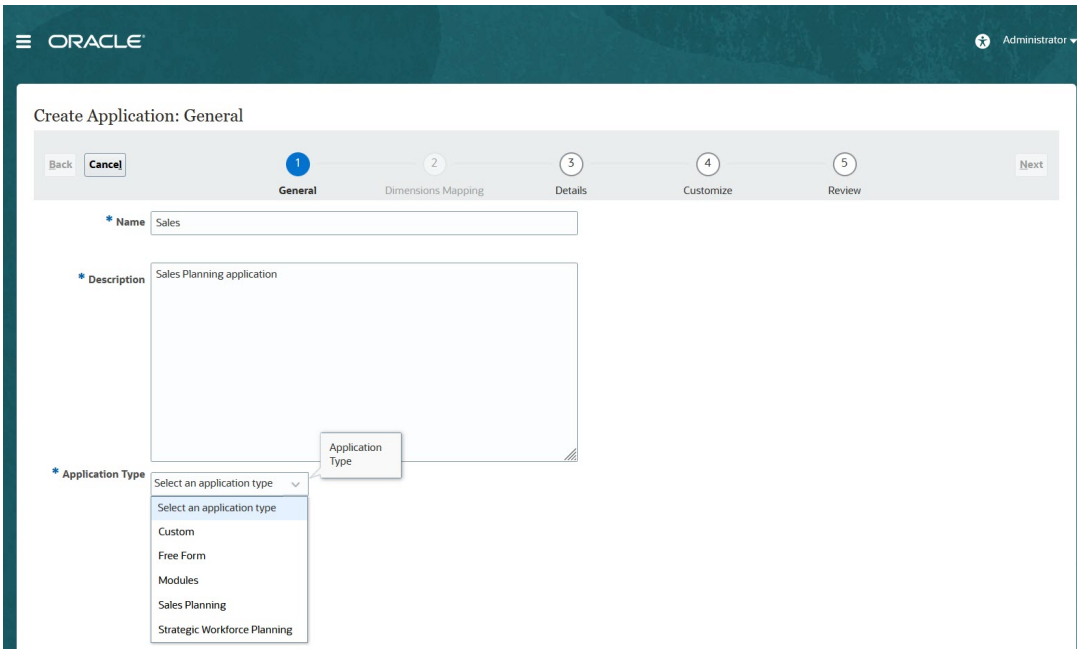
자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 할당량 계획을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 할당량 계획 생성 및 구성 - 자습서
Sales Planning에서 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 구성 - 자습서
액세스 제어에서 보안을 관리하고 Sales Planning에서 액세스 권한을 설정하는 방법을 알아봅니다.	Sales Planning 보안 설정 - 자습서
Sales Planning에서 파일 기반 데이터 통합을 정의하고 실행하는 방법을 확인합니다.	데이터 통합 - 자습서를 사용하여 Sales Planning으로 데이터 로드
판매 계획에서 네비게이션 플로우를 사용자정의하는 방법을 확인합니다. 인터페이스의 클러스터 및 카드를 수정하고 다양한 역할 또는 그룹이 비즈니스 프로세스와 상호 작용하는 방식을 제어하는 방법을 알아봅니다.	판매 계획에서 네비게이션 플로우 디자인
플래너가 데이터를 수집하고 검토, 분석, 보고를 수행할 수 있는 양식을 생성하는 방법을 확인합니다. 양식 구성요소, 액세스 권한, 모범 사례 디자인 고려사항에 대해 자세히 알아봅니다.	판매 계획에서 양식 디자인

애플리케이션 생성

시작하려면 Sales Planning 애플리케이션을 생성합니다.

1. 랜딩 페이지에서 **Planning** 아래 **선택**을 눌러 Planning 애플리케이션을 생성하는 데 사용할 수 있는 옵션을 봅니다. **새 애플리케이션 생성**에서 **시작**을 누릅니다. 애플리케이션 이름과 설명을 입력하고 **애플리케이션 유형**에서 **Sales Planning**을 선택한 후 **다음**을 누릅니다.



레거시 Oracle Sales Planning 클라우드 SKU를 사용하는 경우 로그인하고 **Sales** 아래에서 **시작**을 선택합니다. 애플리케이션 이름과 설명을 입력하고 **다음**을 누릅니다.

2. 다음 정보를 지정합니다.

- **시작 및 종료 연도** - 애플리케이션에 포함할 연도입니다. 계획 및 분석에 필요한 과거 실제 항목이 포함된 연도를 포함해야 합니다. 예를 들어 2019년에 시작하는 애플리케이션의 경우 2018을 시작 연도로 선택하여 전년 동기 대비 증가 퍼센트를 사용하여 타겟을 설정하고 보고하는 데 최신 실제 항목을 사용할 수 있도록 합니다.
- **회계 연도의 첫번째 달**-회계 연도가 시작되는 월입니다.
- **주별 배포**: 한 달에 회계 주 수를 기준으로 월간 배포 패턴을 설정합니다.

  이 선택은 요약 기간의 데이터가 기준 기간 내에 배포되는 방법을 결정합니다. 사용자가 분기와 같은 요약 기간에 데이터를 입력할 때 값은 요약 기간에 기준 기간 동안 배포됩니다.

  균등 이외의 주간 배포 패턴을 선택할 경우 애플리케이션은 분기별 값을 13개월로 나뉜 것처럼 처리하고 선택한 패턴에 따라 주를 배포합니다. 예를 들어, **5-4-4**를 선택한 경우 분기의 첫 번째 달에는 5주가 있으며 분기의 마지막 두 달에는 4주가 있습니다.
- **태스크 플로우 유형** - 애플리케이션의 **태스크 플로우 유형**을 선택합니다.
  - **태스크 목록**—태스크 목록은 사용자에게 태스크, 지침, 종료 날짜를 나열하여 계획 프로세스를 진행하도록 안내하는 클래식 기능입니다.

    태스크 목록에 대한 자세한 내용은 *Planning 관리*에서 태스크 목록 관리를 참조하십시오.

  - **EPM 태스크 관리자**—새 애플리케이션의 기본 옵션입니다. EPM 태스크 관리자에서는 모든 태스크를 중앙에서 모니터링할 수 있으며, 애플리케이션 실행을 위해 시각적으로 확인할 수 있는 자동 반복 레코드 시스템을 제공합니다.

    EPM 태스크 관리자에 대한 자세한 내용은 *Planning 관리*에서 태스크 관리자에서 태스크 관리를 참조하십시오.

> **주:**
>
> 기존 태스크 목록에서 EPM 태스크 관리자로의 마이그레이션이 없습니다. 클래식 태스크 목록을 계속 사용하려면 애플리케이션 생성 중 **태스크 목록** 옵션을 선택하십시오.

- **기본 통화** - 다중 통화 애플리케이션의 경우 기본 보고 통화이며 환율이 로드되는 통화입니다.
- **다중 통화** - 통화 차원에서 다중 통화 지원이 제공되므로 다양한 통화로 보고할 수 있습니다.
- **보고 큐브 이름** - Sales Planning은 **SALESREP** 보고 큐브를 제공합니다. 보고 요구사항에 맞게 큐브의 차원을 구성할 수 있습니다.

3. **다음**을 눌러 선택 사항을 검토하고 **생성**을 누릅니다.
4. **구성**을 눌러 애플리케이션을 사용으로 설정하고 구성합니다. 다음 항목을 참조하십시오.
   - Quote Planning 구성
   - 고급 판매 예측 구성
   - 주요 계정 계획 구성

비디오

목표	비디오 자료
할당량 계획 애플리케이션을 생성하는 방법을 알아봅니다.	할당량 계획 애플리케이션 생성 및 사용
고급 판매 예측 애플리케이션을 생성하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 사용

Sales Planning 애플리케이션 정보

Sales Planning 애플리케이션을 생성하면 다음 큐브가 생성됩니다.

- **판매 담당자** - 보고 큐브(ASO)
- Quota Planning을 사용으로 설정한 경우: **OEP_QTP** - 데이터 입력을 위한 계획 입력 큐브(BSO)
- 고급 판매 예측을 사용으로 설정한 경우:
  - **OEP_GSP** - 데이터 입력을 위한 계획 입력 큐브(BSO). 리프 레벨의 모든 계획은 이 큐브에서 수행됩니다.
  - **OEP_GREP** - 보고 큐브(ASO). 미리 정의된 이 보고 큐브에서는 즉각적인 집계 및 보고 기능을 제공합니다. 데이터를 양식에 저장하면 빠른 집계를 위해 **OEP_GSP**에서 **OEP_GREP**로 데이터가 푸시됩니다.
- 주요 계정 계획을 사용으로 설정한 경우:

- **OEP_KAP** - 데이터 입력을 위한 계획 입력 큐브(BSO)
- **OEP_KREP** - 보고 큐브(ASO)

Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브 사용

하이브리드 BSO 큐브는 BSO 기능 외에도 일부 ASO(집계 저장영역 옵션) 기능을 지원합니다. 하이브리드 큐브는 데이터베이스 및 애플리케이션 크기 감소, 큐브 새로고침 성능 향상, 데이터 임포트 및 익스포트 속도 향상, 비즈니스 규칙 성능 향상, 비즈니스 프로세스 일별 유지관리 속도 향상 등 많은 이점을 제공합니다.

릴리스 21.04부터 Sales Planning에서는 Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브를 지원합니다. 생성하는 새 애플리케이션은 자동으로 하이브리드 모드가 지원되는 상태로 생성됩니다.

릴리스 21.04 이전에 애플리케이션을 생성했거나 릴리스 21.04 이전에 프로비저닝된 릴리스로 새 애플리케이션을 생성하여 아직 하이브리드 모드가 사용으로 설정되지 않은 경우 하이브리드 모드를 사용으로 설정하여 Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브를 지원할 수 있습니다.

> **Note:**
>
> 주요 계정 계획에서는 하이브리드 모드가 사용으로 설정되어야 합니다.

사전 필수 조건: Quota Planning에서 **동적 계산**으로 설정된 모든 희소 차원 상위에 대해 설정을 **저장**으로 변경하십시오.

기존 애플리케이션의 하이브리드 큐브를 사용으로 설정하려면 다음을 수행합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **개요** 순으로 선택합니다.
2. **작업**에서 **하이브리드 모드 사용**을 선택합니다.

하이브리드 모드 설명:

- Quota Planning의 희소 차원 상위가 **동적 계산**으로 설정되어 있는 경우 하이브리드를 사용으로 설정할 때 검증 오류 메시지가 표시됩니다.
- 하이브리드 모드를 사용으로 설정한 후에는 Quota Planning에서 희소 차원 상위를 **동적 계산**으로 설정할 수 없습니다.

자세한 내용은 *관리자용 Oracle Enterprise Performance Management Cloud 시작하기*에서 EPM Cloud의 Essbase 정보를 참조하십시오.

> **Note:**
>
> 판매 계획은 하이브리드 큐브를 지원하므로 하이브리드 모드가 사용으로 설정되어 있으면 예측이 자동 예측을 사용하여 자동으로 실행되도록 설정할 수 있습니다. 자세한 내용은 자동 예측을 사용하여 자동으로 실행되도록 예측 설정를 참조하십시오.

4

Quote Planning 구성

참조:

- Quote Planning 기능 사용
  사용자가 계획을 시작하려면 먼저 Quote Planning 기능을 사용으로 설정해야 합니다.
- Quote Planning 구성
  Quote Planning 기능을 사용으로 설정하여 메타데이터를 임포트하고, 측정항목을 더 추가 또는 임포트하고, 기능을 구성한 후 다음 단계를 수행하십시오.
- 사후 구성 태스크
  Quote Planning을 구성한 후 다음 태스크를 수행합니다.
- Quote Planning 규칙
  Quote Planning에서 값을 계산하는 데 사용하는 규칙을 검토합니다.

Quote Planning 기능 사용

사용자가 계획을 시작하려면 먼저 Quote Planning 기능을 사용으로 설정해야 합니다.

선택 항목을 기반으로 차원, 양식 및 측정항목이 생성됩니다.

> **주:**
>
> - 처음 기능을 사용으로 설정할 때 모든 선택적 차원 및 사용자정의 차원을 정의하십시오. 그러면 Quote Planning 비즈니스 모델이 생성됩니다. 나중에 차원을 더 추가할 수 없으므로 비즈니스에 필요한 차원을 신중하게 고려하십시오. 보고(속성) 차원은 나중에 차원 편집기를 사용하여 추가할 수 있습니다.
> - 나중에 기능을 사용 안함으로 설정할 수 없습니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**(), **구성**() 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **Quota Planning**을 선택합니다.
3. 구성 페이지에서 **기능 사용**을 누릅니다.
4. 사용으로 설정할 기능을 선택하고 **사용**을 누릅니다.
   나중에 추가 기능을 사용으로 설정할 수는 있지만 플래너에게 현재 필요한 기능만 사용으로 설정하는 것이 좋습니다.

표 4-1 Quote Planning 기능 사용

사용	설명
계획 모델	영역 또는 리소스별로 할당량 계획을 사용으로 설정하고 사용자정의 차원을 추가합니다. 할당량 계획의 계층 유형을 선택합니다. 영역 또는 리소스별로 계획할 수 있습니다. 영역 또는 리소스에 대한 각 계층의 최하위 레벨은 판매 담당자에게 매핑되는 경우가 많지만 판매 조직 계층을 기반으로 영역 또는 리소스를 생성할 수 있습니다. 선택적으로 다음과 같은 자주 사용하는 차원을 추가로 사용으로 설정하십시오. • 계정(고객) • 제품(상위 레벨 제품군) • 지역(영역 속성으로 구성된 보고 차원) 이러한 핵심 사용자정의 차원에는 사전 정의된 기능 및 연계된 아티팩트가 있습니다. Quote Planning을 처음 사용으로 설정할 때 사용자정의 차원을 추가해야 합니다. 차원 매핑/이름 바꾸기에서 사용자정의 차원을 더 추가할 수 있습니다.
측정 단위	**금액**(예: 통화)별로 계획할 것인지, **단위**(예: 볼륨)별로 계획할 것인지 선택합니다.
주요 기능	타겟 할당량 설정, 분석 및 최적화를 위한 추가 기능을 사용으로 설정합니다. • 오버레이 타겟 - 전문가 팀의 할당량을 계획하는 데 사용합니다. 이러한 팀은 달성할 별도의 할당량을 가지고 있는 경우가 많습니다. • 계절성 - 기본적으로 할당량 타겟은 과거 추세 또는 데이터를 기반으로 분산됩니다. 비즈니스의 계절성에 따라 월별 연 총계 할당을 조정하려면 계절성을 사용합니다. • 채우기 - 타겟을 설정한 후 특정 퍼센트만큼 타겟을 증가 또는 감소시켜 글로벌 조정을 수행하려면 채우기를 사용합니다. • 가정 시나리오 - 최악 사례, 최선 사례 및 보수적 시나리오를 평가하는 데 사용합니다.

표 4-1 (계속) Quote Planning 기능 사용

사용	설명
계획 방법	사용으로 설정할 할당량 계획 유형을 선택하십시오. • 하향식 - 계층의 최상위 레벨에서 차원 계층의 각 하위 레벨 방향으로 전체 계층에서 타겟 할당량을 할당합니다. 타겟 설정이 중앙 집중화되어 있는 경우 이 방법을 사용합니다. • 워터폴 - 계층의 최상위 레벨에서 차원 계층의 각 하위 레벨 방향으로 한 단계씩 타겟 할당량을 할당합니다. 계층의 각 레벨은 다음 하위 레벨로 타겟 할당량을 푸시하기 전에 검토 및 조정을 수행합니다. 타겟 설정이 지역 또는 비즈니스 라인 판매 리더의 입력으로 분산되어 있는 경우 이 방법을 사용합니다. • 상향식 - 하향식 계획 외에 수행되는 협업 방식입니다. 하향식 할당이 완료된 후 최하위 레벨부터 시작하여 계층의 각 레벨에서 해당 타겟 할당량을 검토하고, 해당 할당량 약정을 입력하고, 계층의 다음 상위 레벨로 푸시합니다.
예측 계획	과거 수익을 기반으로 향후 타겟 할당량 값을 예측하는 기능을 사용으로 설정합니다. 영역 또는 제품별 과거 수익 데이터가 있는 경우 데이터에 대한 통계 분석을 수행하여 향후 결과를 예측할 수 있습니다.
차원 매핑/이름 바꾸기	• 애플리케이션에 사용자정의 차원을 추가합니다. 최대 3개의 추가 사용자정의 차원을 사용으로 설정할 수 있습니다. 기본 이름은 보조 1, 보조 2 및 보조 3이지만 필요한 경우 예를 들어 판매 채널로 이름을 바꾸거나 비즈니스 요구에 따라 필요한 어떤 이름으로든 기본 이름을 바꿀 수 있습니다. • 사용자정의 차원을 기존 차원에 매핑합니다. • 기본 차원의 이름을 바꿉니다. 처음 기능을 사용으로 설정할 때 사용자정의 차원을 매핑하고, 이름을 바꾸고, 사용으로 설정해야 합니다. 측정항목, 영역 또는 리소스 차원 이름은 바꿀 수 없습니다.

차원, 양식, 측정항목 등 Quote Planning 아티팩트가 채워집니다.

비디오

목표	비디오 자료
할당량 계획 기능을 사용으로 설정하는 방법을 알아봅니다.	할당량 계획 애플리케이션 생성 및 사용

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 할당량 계획을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 할당량 계획 생성 및 구성 - 자습서

Quote Planning 구성

Quote Planning 기능을 사용으로 설정하여 메타데이터를 임포트하고, 측정항목을 더 추가 또는 임포트하고, 기능을 구성한 후 다음 단계를 수행하십시오.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**(), **구성**() 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **Quota Planning**을 선택합니다.
3. 메타데이터 임포트와 Quote Planning 구성, 측정항목 추가 또는 임포트에 필요한 모든 필수 태스크를 수행합니다. 비즈니스에 필요한 선택적 태스크를 수행합니다.
4. 구성 후, 그리고 구성을 변경하거나 메타데이터를 가져올 때마다 데이터베이스를 새로고칩니다. **구성** 페이지의 **작업** 메뉴에서 **데이터베이스 새로고침**을 선택합니다. **생성**, **데이터베이스 새로고침** 순으로 누릅니다.
5. 비즈니스 데이터를 임포트하여 애플리케이션을 채우고 **실제 항목 처리** 규칙을 실행합니다. 데이터 임포트를 참조하십시오.

표 4-2 Quote Planning 구성

구성	설명
계정, 제품, 지역	비즈니스의 계정 또는 고객이나 제품, 지역을 나타내는 차원 멤버(마스터 데이터) 및 계층을 임포트합니다. 계정 차원의 경우 플랫 구조가 아니라 논리 상위 멤버를 사용하여 계층을 생성합니다.
<사용자정의 차원>	차원 멤버(마스터 데이터) 및 계층을 임포트하여 *<customName>* 차원을 채웁니다. *<customName>* 차원을 사용으로 설정한 경우에 사용합니다.
영역	비즈니스의 판매 영역을 나타내는 차원 멤버(마스터 데이터) 및 계층을 임포트합니다.
리소스	비즈니스의 리소스를 나타내는 차원 멤버(마스터 데이터) 및 계층을 임포트합니다. Oracle Engagement Cloud Incentive Compensation과 통합하는 경우 리소스 차원 멤버에 대해 숫자 ID를 사용합니다.
할당된 타겟 할당량에 대한 대체 허용	하향식 계획 중 사용자가 할당된 총 타겟을 대체하도록 허용할지 지정합니다. 합계가 할당된 할당량 금액을 초과 또는 미달하게 하는 값을 사용자가 조정할 수 있도록 허용하려면 **예**를 선택합니다. 합계가 할당된 할당량 금액을 초과 또는 미달하게 하는 값을 사용자가 조정할 수 없게 하려면 **아니요**를 선택합니다. 이 태스크는 사용자 변수 설정 후에 수행되어야 합니다. 사용자 변수 설정을 참조하십시오.

표 4-2 (계속) Quote Planning 구성

구성	설명
계절성	계절성을 사용으로 설정한 경우 이 옵션을 사용합니다. 각 월에 대해 기본 퍼센트를 지정하여 비즈니스에 대한 계절성을 나타냅니다. 나중에 영역 또는 리소스 레벨에서 이러한 값을 조정할 수 있습니다. 이 태스크는 사용자 변수 설정 후에 수행되어야 합니다. 사용자 변수 설정을 참조하십시오.
상향식 할당량 측정항목	상향식 할당량 측정항목을 더 추가하거나 임포트합니다. 비즈니스 프로세스에 필요한 경우 사용자정의 측정항목과 관련된 논리나 계산을 추가해야 할 수도 있습니다. 사용자정의 측정항목 추가를 참조하십시오.
오버레이 할당량 측정항목	오버레이 할당량 측정항목을 더 추가하거나 임포트합니다. 비즈니스 프로세스에 필요한 경우 사용자정의 측정항목과 관련된 논리나 계산을 추가해야 할 수도 있습니다. 사용자정의 측정항목 추가를 참조하십시오.
할당량 측정항목	모든 유형의 할당량 계획에 적용되는 할당량 측정항목을 더 추가하거나 임포트합니다. 비즈니스 프로세스에 필요한 경우 사용자정의 측정항목과 관련된 논리나 계산을 추가해야 할 수도 있습니다. 사용자정의 측정항목 추가를 참조하십시오.
하향식 할당량 측정항목	하향식 할당량 측정항목을 더 추가하거나 임포트합니다. 비즈니스 프로세스에 필요한 경우 사용자정의 측정항목과 관련된 논리나 계산을 추가해야 할 수도 있습니다. 사용자정의 측정항목 추가를 참조하십시오.

주:

구성을 사용하여 메타데이터를 임포트하는 것이 좋습니다. 이렇게 하면 메타데이터가 제공된 규칙 및 양식으로 작업하는 데 적절하게 로드됩니다. 차원 편집기를 사용하여 메타데이터를 로드하도록 선택하는 경우 차원의 기본 계층이 차원의 **모두** 멤버 아래로 이동해야 합니다. 루트 멤버 아래에 대체 계층 구조를 추가할 수 있지만 멤버는 *상위 멤버* 또는 롤업 유형 멤버여야 합니다. 양식, 대시보드 또는 보고서에 루트 멤버를 표시할 수 없으므로 상위 멤버 또는 멤버를 차원의 루트 멤버로 롤업/집계되도록 설정하면 안 됩니다.

비디오

목표	비디오 자료
할당량 계획 구성에 대해 알아봅니다.	Quote Planning 구성

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 할당량 계획을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 할당량 계획 생성 및 구성 - 자습서

사용자정의 측정항목 추가

추가해야 하는 사용자정의 측정항목 수에 따라 다음 태스크 중 하나를 수행하십시오.

- 소수 - **구성** 페이지에서 직접 추가
- 다수 - 다음을 수행하여 임포트
  - 기존 세트 익스포트
  - 익스포트한 스프레드시트를 수정하여 사용자정의 측정항목에 대한 행 및 데이터 추가.
  - 스프레드시트 임포트.

이 임포트 및 익스포트 프로세스는 애플리케이션의 디자인과 유지 관리를 가속화합니다. 요구사항이 변경될 경우 필요한 횟수만큼 이 프로세스를 반복할 수 있습니다.

측정항목을 추가하려면 다음을 수행합니다.

1. 구성 태스크를 선택합니다.
2. 필요한 태스크를 수행합니다.
   - 측정항목을 추가하려면 **작업** 메뉴에서 **추가**를 선택한 후 새 행에 세부정보를 입력합니다.
   - 측정항목 그룹을 수정하거나 많은 새 측정항목을 추가하려면 사전 정의된 측정항목 세트를 익스포트(**작업** 메뉴에서 **익스포트** 선택)하고 Excel에서 익스포트 파일을 수정합니다. 사전 정의된 측정항목을 편집하거나, 측정항목 복사본을 만든 다음 수정하여 새 측정항목을 생성하거나, 새 측정항목을 추가할 수 있습니다. 그런 다음 수정된 파일을 가져옵니다(**작업** 메뉴에서 **임포트** 선택).
   - 모든 측정항목을 익스포트하거나 임포트하려면 **뱃치 익스포트** 또는 **뱃치 임포트**를 사용합니다.

> **주:**
>
> - 제공된 멤버와 충돌하지 않도록 사용자정의 멤버에 대해 고유한 멤버 이름과 별칭을 지정하십시오.
> - 측정항목을 삭제해야 하는 경우 해당 그룹에 있는 다른 측정항목의 공식을 검사하여 제거할 측정항목을 참조하는지 확인합니다. 참조하는 경우 해당 논리를 적절하게 업데이트합니다.
> - 제공된 측정항목은 편집하거나 삭제할 수 없습니다.

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
측정항목을 추가하여 조직의 계획 프로세스를 향상할 수 있는 방법을 확인합니다. 차원 계층에 사용자정의 측정항목을 추가하고 대시보드에 포함할 수 있는 방법을 알아봅니다.	판매 계획에 측정항목 추가

사후 구성 태스크

Quote Planning을 구성한 후 다음 태스크를 수행합니다.

- 구성 후, 그리고 메타데이터를 가져올 때마다 큐브를 새로고칩니다.
- 이전 연도 예약/수익 등 데이터를 임포트하고 Quote Planning에 대한 **실제 항목 처리** 규칙을 실행합니다. 데이터 임포트를 참조하십시오.
- 대체 변수를 설정합니다. Quota Planning 대체 변수 설정을 참조하십시오.
- 사용자 변수를 설정합니다. 사용자 변수 설정을 참조하십시오.

Quota Planning 대체 변수 설정

타겟을 설정 중인 현재 계획 연도 및 바로 전 계획 연도의 Quota Planning 대체 변수를 설정합니다.

이 단계는 Quota Planning에만 해당됩니다.

1. 홈 페이지에서 **툴**( ), **변수**( ), **대체 변수** 탭 순으로 누릅니다.
2. **OEP_CurYr** 및 **OEP_PriorYr** 멤버를 선택합니다. 선택적으로 기본값이 아닌 값을 사용하려는 경우 다른 대체 변수를 설정할 수 있습니다.

사용자 변수 설정

각 플래너는 이 항목에 설명된 사용자 변수를 설정해야 합니다.

사용자 변수는 양식 및 대시보드에 대한 컨텍스트를 정의합니다.

1. 홈 페이지에서 **툴**( ), **사용자 환경설정**
   (

) 순으로 누릅니다.
   사용자 변수 탭에는 관리자가 각 차원에 대해 설정한 사용자 변수가 나열되고 **멤버**에는 각 변수의 현재 선택된 멤버가 나열됩니다.
2. Quota Planning을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 - 계정을 선택합니다.
   - 오버레이 영역 - 오버레이 영역에 일반적으로 사용됩니다.
   - 제품 - 제품을 선택합니다.
   - 판매 담당자 지역 - 일반적으로 판매 담당자가 상향식 계획에 사용합니다.

- 시나리오 - 시나리오를 선택합니다.
- 영역 - 일반적으로 판매 관리자 및 판매 VP의 주요 프로세스에 사용됩니다.

3. 고급 판매 예측을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 통화 - 입력 통화를 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 예측, 보고 및 분석에 적용 가능한 세분성을 선택합니다. 주별 레벨에서 예측하려면 **주별 계획**을 선택합니다. 월별 레벨에서 예측하려면 **연 총계**를 선택합니다.
   - 예측 시나리오 - 사용으로 설정된 기능과 예측을 수행하려는 방법에 따라 **예측** 또는 **연속 예측**을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 보고 통화를 선택합니다.
   - 예측 버전 - 자세한 예측을 작성하는 경우 **상향식 작업**을 선택합니다.
   - 연도 - 일반적으로 현재 연도를 선택합니다. 대부분의 양식에서는 **OEP_CurYr**(현재 연도)에 설정된 대체 변수를 사용하지만 예를 들어 미래 연도를 표시하도록 다른 연도를 선택할 수도 있습니다.
   - 계정 세그먼트 - 상세 분석에 사용할 계정 세그먼트를 선택합니다.
   - 제품군 - 상세 제품 분석에 사용할 제품을 선택합니다.
   - 지역 또는 리소스 - 포커스를 맞출 지역 또는 리소스를 선택합니다.
   - 동인 - 단위 또는 평균 판매 가격과 같이 애플리케이션에 설정된 항목에 따라 분석할 측정항목(또는 측정항목 세트의 상위 멤버)을 선택합니다. 제품 차원이 사용으로 설정된 경우 **OGS_Product Measure**를 선택합니다.
4. 주요 계정 계획을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 세그먼트 - 기본값이 되어야 하는 고객 세그먼트 또는 주요 계정을 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 데이터에 대해 표시할 기간을 선택합니다.
   - 제품군 - 계획 대상으로 할 기본 제품 그룹을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.
   - 지역 - 계획에 사용할 지역을 선택합니다. 예를 들어, 현재 지역 또는 판매 조직일 수 있습니다.
   - 연도 - 기본적으로 표시할 연도를 선택합니다.
   - 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.
   - 현재 판촉 - 표시할 기본 판촉을 선택합니다.
   - 주요 계정 시나리오 - 계획할 계획 시나리오 또는 예측 시나리오를 선택합니다.
   - 주요 계정 버전 - 계획할 버전을 선택합니다.
5. **저장**을 누릅니다.

Quote Planning 규칙

Quote Planning에서 값을 계산하는 데 사용하는 규칙을 검토합니다.

홈 페이지에서 **규칙**( )을 누릅니다.

팁:

Quote Planning 규칙만 보려면 필터 옆에 있는 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_QTP**를 선택합니다.

이러한 규칙 중 다수는 작업 메뉴에서 또는 **저장 시 실행**으로 설정된 양식과 연계되어 있습니다. 플래너는 이러한 규칙을 계획 프로세스의 일부로 실행합니다.

표 4-3 Quote Planning 규칙

규칙
계정 추가(상향식)
제품 추가(상향식)
집계 조정(상향식)
계절성 적용
하향식 계절성 적용
워터폴 계절성 적용
상향식 집계
계정별 상향식 집계
상향식 할당
상향식 계절성
상향식 가정 시나리오 지우기
가정 시나리오 지우기
상향식 가정 복사
데이터 복사 가정
가정 시나리오 복사
글로벌 계절성
오버레이 계절성
예측 집계
실제 항목 처리
할당량 집계
상향식 가정 시나리오 초기 설정
가정 시나리오 초기 설정
오버레이 타겟 설정
예측 값을 타겟으로 설정
타겟 설정
제품별 타겟 설정
하향식 조정
하향식 할당
하향식 채우기
조정 검증
차원별 조정 검증
OQP_ValidateSeasonality
계절성 검증
워터폴 조정
워터폴 할당

5
고급 판매 예측 구성

참조:

- 고급 판매 예측 사용
  사용자가 계획을 시작하려면 먼저 고급 판매 예측 기능을 사용으로 설정해야 합니다.
- 고급 판매 예측 구성
  고급 판매 예측 기능을 사용으로 설정하여 기능을 구성한 후 다음 단계를 수행합니다.
- 사후 구성 태스크
  고급 판매 예측을 구성한 후 다음 태스크를 수행합니다.
- Quota Planning 및 고급 판매 예측 통합
  Quota Planning에서 고급 판매 예측으로 타겟 할당량을 푸시할 수 있습니다.
- 고급 판매 예측 규칙
  고급 판매 예측의 값을 계산하는 데 사용되는 규칙을 검토합니다.

고급 판매 예측 사용

사용자가 계획을 시작하려면 먼저 고급 판매 예측 기능을 사용으로 설정해야 합니다.

선택 항목을 기반으로 차원, 양식 및 측정항목이 생성됩니다.

> **주:**
>
> - Quota Planning도 사용하려는 경우 Quota Planning을 먼저 사용으로 설정하고 구성합니다.
> - 처음 기능을 사용으로 설정할 때 모든 선택적 차원 및 사용자정의 차원을 정의하십시오. 이렇게 하면 고급 판매 예측 비즈니스 모델이 생성됩니다. 나중에 차원을 더 추가할 수 없으므로 비즈니스에 필요한 차원을 신중하게 고려하십시오. 보고(속성) 차원은 나중에 차원 편집기를 사용하여 추가할 수 있습니다.
> - 나중에 기능을 사용 안함으로 설정할 수 없습니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**(), **구성**() 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **고급 판매 예측**을 누릅니다.
3. 구성 페이지에서 **기능 사용**을 누릅니다.
4. 사용으로 설정할 기능을 선택하고 **사용**을 누릅니다.
   나중에 추가 기능을 사용으로 설정할 수는 있지만 플래너에게 현재 필요한 기능만 사용으로 설정하는 것이 좋습니다.

표 5-1 고급 판매 예측 기능 사용

사용	설명
계획 기준	지역 또는 리소스별로 판매 예측 계획을 사용으로 설정하고 사용자정의 차원을 추가합니다. 고급 판매 예측의 계층 유형을 선택합니다. 영역 또는 리소스별로 계획할 수 있습니다. 이미 Quota Planning을 사용으로 설정한 경우 **계획 기준** 차원이 선택되어 있습니다. 예를 들어 Quota Planning에서 **지역**을 기준으로 계획하도록 선택한 경우 고급 판매 예측에서 계획 기준으로 **지역**이 자동으로 선택됩니다. 일반적으로 사용되는 이러한 추가 차원을 선택적으로 사용으로 설정합니다. 해당 차원은 Quota Planning에 대해 선택된 차원과 다를 수 있습니다. • 계정(고객) • 제품(상위 레벨 제품군) • 지역(Geography)(지역(Territory)의 속성 차원) 이러한 핵심 사용자정의 차원에는 사전 정의된 기능 및 연계된 아티팩트가 있습니다. 처음 고급 판매 예측을 사용으로 설정할 때 사용자정의 차원을 추가해야 합니다. **차원 매핑/이름 바꾸기**에서 사용자정의 차원을 세 개까지 추가할 수 있습니다.
계획 시간 세분성	선택한 시간 세분성을 기준으로 계획을 사용으로 설정합니다. 월별 레벨 또는 주별 레벨에서 계획할 수 있습니다. 기본적으로 월별 계획이 사용으로 설정됩니다. 주별 및 월별 계획을 선택하는 경우 주별 데이터를 월별 데이터로 매핑하는 옵션도 선택해야 합니다. 양식은 사용자가 선택한 세분성 수준으로 계획 데이터를 볼 수 있도록 디자인되었습니다. 주별 및 월별 둘 다 선택하는 경우 월별 또는 주별 레벨로 양식의 데이터를 볼 수 있습니다. 주별, 월별 또는 분기별 세분성으로 연속 예측 범위를 활용할 수도 있습니다. 13, 26 또는 52주 동안 주별 레벨에서, 12, 18, 24, 30, 36, 48 또는 60개월 동안 월별 레벨에서, 4, 6 또는 8분기 동안 분기별 레벨에서 연속적으로 계획할 수 있습니다. 연속 예측을 사용으로 설정하면 연속 예측 시나리오가 생성됩니다. 현재 기간을 업데이트하면 양식이 업데이트되어 기간이 추가 또는 삭제되면서 업데이트된 연속 예측 범위가 반영됩니다.
예측 계획	과거 수익을 기반으로 향후 판매 예측 값을 예측하는 기능을 사용으로 설정합니다. 지역 또는 상세 레벨(예: 제품 또는 고객)별 과거 수익 데이터가 있는 경우 데이터에 대한 통계 분석을 수행하여 향후 결과를 예측할 수 있습니다.

표 5-1 (계속) 고급 판매 예측 기능 사용

사용	설명
통합: Quota Planning의 타겟 할당량	Quota Planning의 타겟 할당량 데이터를 통합하는 기능을 사용으로 설정합니다. Quota Planning도 사용으로 설정한 경우 이 옵션을 사용으로 설정하면 데이터 맵 **Quota Planning 판매 예측 통합**이 생성됩니다. 할당량 계획이 완료되면 Quota Planning의 지역 또는 리소스별로 최종 타겟 할당량 수치를 푸시하여 고급 판매 예측의 판매 예측 시작점으로 사용할 수 있습니다. 자세한 내용은 Quota Planning 및 고급 판매 예측 통합을 참조하십시오.
차원 매핑/이름 바꾸기	• 애플리케이션에 사용자정의 차원을 추가합니다. 최대 3개의 추가 사용자정의 차원을 사용으로 설정할 수 있습니다. • 사용자정의 차원을 기존 차원에 매핑합니다. • 기본 차원의 이름을 바꿉니다. 처음 기능을 사용으로 설정할 때 사용자정의 차원을 사용으로 설정하고, 매핑하고, 이름을 바꿔야 합니다. 측정항목, 영역 또는 리소스 차원 이름은 바꿀 수 없습니다.

차원, 양식, 측정항목 등 고급 판매 예측 아티팩트가 채워집니다.

비디오

목표	비디오 자료
예측을 사용으로 설정하고 다양한 시간 세분성으로 구성하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 다양한 시간 세분성을 사용하여 예측
고급 판매 예측을 사용으로 설정하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 사용

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 구성 - 자습서

고급 판매 예측 구성

고급 판매 예측 기능을 사용으로 설정하여 기능을 구성한 후 다음 단계를 수행합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**(), **구성**() 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **고급 판매 예측**을 선택합니다.
3. **기간 구성**을 누르고 항목을 선택합니다.
   - 계획에 대해 현재 회계 연도, 기간, 주(주별 계획이 사용으로 설정된 경우) 및 시작 연도를 선택합니다.
   - 연속 예측을 사용으로 설정한 경우 연속 예측에 대한 계획 빈도 및 기간 수를 선택합니다. 연속 예측을 사용으로 설정한 경우 선택 항목에 따라 연속 예측 범위가 업데이트됩니다.

비디오

목표	비디오 자료
고급 판매 예측 구성에 대해 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 구성
예측을 사용으로 설정하고 다양한 시간 세분성으로 구성하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 다양한 시간 세분성을 사용하여 예측

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning에서 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성하는 방법을 확인합니다. 변수를 설정하고, 실제 및 예측 데이터를 준비하고, 구성을 확인하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 고급 판매 예측 생성 및 구성 - 자습서

사후 구성 태스크

고급 판매 예측을 구성한 후 다음 태스크를 수행합니다.

1. 메타데이터를 임포트합니다. 고급 판매 예측 메타데이터 및 데이터 임포트를 참조하십시오.
2. 구성 후, 그리고 메타데이터를 가져올 때마다 큐브를 새로고칩니다.
3. 과거 수익 데이터를 비롯한 데이터를 임포트하고 고급 판매 예측에 대한 **실제 항목 준비** 규칙을 실행합니다. 고급 판매 예측 메타데이터 및 데이터 임포트을 참조하십시오.
4. 사용자 변수를 설정합니다. 사용자 변수 설정을 참조하십시오.
5. 실제 값을 찾을 위치를 나타내도록 예측에 대한 애플리케이션 설정을 지정합니다. 내가 지정할 수 있는 애플리케이션 및 시스템 설정을 참조하십시오.
6. 보상 가정을 입력합니다. 보상 가정 준비를 참조하십시오.
7. 고급 판매 예측 규칙을 실행합니다. 고급 판매 예측 규칙을 참조하십시오.
   계획 준비에서는 다음 규칙을 실행해야 합니다.
   - **실제 항목 준비**
   - **예측 준비**
   - **GSP에 합계 보고**, Predictive Planning을 사용으로 설정한 경우

고급 판매 예측 메타데이터 및 데이터 임포트

1. 차원 편집기를 사용하여 사용으로 설정된 각 차원의 메타데이터를 추가하거나 임포트합니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**을 누른 다음 **개요**를 누릅니다. **차원** 탭을 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_GSP**를 선택합니다.
   메타데이터 임포트를 참조하십시오.

   > **주:**
   >
   > 차원 편집기를 사용하여 메타데이터를 로드하는 경우 차원의 기본 계층이 차원의 **모든** 멤버 아래로 이동해야 합니다. 루트 멤버 아래에 대체 계층 구조를 추가할 수 있지만 멤버는 *상위 멤버* 또는 롤업 유형 멤버여야 합니다. 양식, 대시보드 또는 보고서에 루트 멤버를 표시할 수 없으므로 상위 멤버 또는 멤버를 차원의 루트 멤버로 롤업 및 집계되도록 설정하면 안 됩니다.

   > **주:**
   >
   > 메타데이터를 임포트하는 경우 메타데이터가 OEP_GSP 및 OEP_GREP 둘 다에 대해 설정되었는지 확인하십시오. 예측 측정항목에 대한 집계가 보고 큐브에서 발생하므로 계획 큐브(BSO) 및 보고 큐브(ASO) 둘 다 사용으로 설정되어야 합니다.

2. 구성 후, 그리고 구성을 변경하거나 메타데이터를 가져올 때마다 데이터베이스를 새로고칩니다. **구성** 페이지의 **작업** 메뉴에서 **데이터베이스 새로고침**을 선택합니다. **생성**, **데이터베이스 새로고침** 순으로 누릅니다.
3. 비즈니스 데이터를 임포트하여 애플리케이션을 채우고 **실제 항목 준비** 규칙을 실행합니다. Sales Planning Cloud에는 고급 판매 예측 데이터 로드를 위한 템플리트가 포함되어 있습니다. 고급 판매 예측 데이터 임포트를 참조하십시오.
   데이터 임포트에 대한 일반적인 정보는 데이터 임포트를 참조하십시오.

보상 가정 준비

판매 예측의 일부로 보상을 분석할 수 있습니다.

보상을 분석하고 대시보드에서 커미션 보상을 보려면 다른 시나리오에 대한 보상 가정을 입력하십시오.

1. 홈 페이지에서 **데이터**( )를 누르고 **판매 예측**, **계획 시트** 순으로 이동하여 **보상 퍼센트 입력**을 엽니다.
2. 각 시나리오의 커미션 퍼센트를 입력하고 **저장**을 누릅니다.

판매 분석가는 **개요** 및 **예측 요약** 대시보드에서 커미션 보상을 볼 수 있습니다.

사용자 변수 설정

각 플래너는 이 항목에 설명된 사용자 변수를 설정해야 합니다.

사용자 변수는 양식 및 대시보드에 대한 컨텍스트를 정의합니다.

1. 홈 페이지에서 **툴**( ), **사용자 환경설정**
(

) 순으로 누릅니다.
사용자 변수 탭에는 관리자가 각 차원에 대해 설정한 사용자 변수가 나열되고 **멤버**에는 각 변수의 현재 선택된 멤버가 나열됩니다.
2. Quota Planning을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 - 계정을 선택합니다.
   - 오버레이 영역 - 오버레이 영역에 일반적으로 사용됩니다.
   - 제품 - 제품을 선택합니다.
   - 판매 담당자 지역 - 일반적으로 판매 담당자가 상향식 계획에 사용합니다.
   - 시나리오 - 시나리오를 선택합니다.
   - 영역 - 일반적으로 판매 관리자 및 판매 VP의 주요 프로세스에 사용됩니다.
3. 고급 판매 예측을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 통화 - 입력 통화를 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 예측, 보고 및 분석에 적용 가능한 세분성을 선택합니다. 주별 레벨에서 예측하려면 **주별 계획**을 선택합니다. 월별 레벨에서 예측하려면 **연 총계**를 선택합니다.
   - 예측 시나리오 - 사용으로 설정된 기능과 예측을 수행하려는 방법에 따라 **예측** 또는 **연속 예측**을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 보고 통화를 선택합니다.
   - 예측 버전 - 자세한 예측을 작성하는 경우 **상향식 작업**을 선택합니다.
   - 연도 - 일반적으로 현재 연도를 선택합니다. 대부분의 양식에서는 **OEP_CurYr**(현재 연도)에 설정된 대체 변수를 사용하지만 예를 들어 미래 연도를 표시하도록 다른 연도를 선택할 수도 있습니다.
   - 계정 세그먼트 - 상세 분석에 사용할 계정 세그먼트를 선택합니다.
   - 제품군 - 상세 제품 분석에 사용할 제품을 선택합니다.
   - 지역 또는 리소스 - 포커스를 맞출 지역 또는 리소스를 선택합니다.
   - 동인 - 단위 또는 평균 판매 가격과 같이 애플리케이션에 설정된 항목에 따라 분석할 측정항목(또는 측정항목 세트의 상위 멤버)을 선택합니다. 제품 차원이 사용으로 설정된 경우 **OGS_Product Measure**를 선택합니다.
4. 주요 계정 계획을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 세그먼트 - 기본값이 되어야 하는 고객 세그먼트 또는 주요 계정을 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 데이터에 대해 표시할 기간을 선택합니다.
   - 제품군 - 계획 대상으로 할 기본 제품 그룹을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.
   - 지역 - 계획에 사용할 지역을 선택합니다. 예를 들어, 현재 지역 또는 판매 조직일 수 있습니다.
   - 연도 - 기본적으로 표시할 연도를 선택합니다.
   - 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.

- 현재 판촉 - 표시할 기본 판촉을 선택합니다.
- 주요 계정 시나리오 - 계획할 계획 시나리오 또는 예측 시나리오를 선택합니다.
- 주요 계정 버전 - 계획할 버전을 선택합니다.

5. **저장**을 누릅니다.

Quota Planning 및 고급 판매 예측 통합

Quota Planning에서 고급 판매 예측으로 타겟 할당량을 푸시할 수 있습니다.

Sales Planning에서는 연결된 판매 계획을 위해 Quota Planning 및 고급 판매 예측 간에 미리 정의된 통합용 데이터 맵을 사용합니다. 할당량 계획 프로세스를 완료한 후 Quota Planning의 타겟 할당량을 푸시하여 고급 판매 예측의 예측 타겟을 판매 예측의 시작점으로 초기 설정할 수 있습니다.

이 섹션에서는 전체 통합 프로세스에 대해 설명합니다.

Quota Planning 및 고급 판매 예측 간에 통합을 구현하려면 다음 전체 프로세스를 수행합니다.

1. Quota Planning을 사용으로 설정하고 구성합니다.
2. 고급 판매 예측을 사용으로 설정하고 구성합니다. **사용** 페이지의 **통합** 섹션에서 **Quota Planning의 타겟 할당량**을 선택해야 합니다.
   이 옵션을 사용하여 고급 판매 예측을 사용으로 설정하면 데이터 맵 **Quota Planning 판매 예측 통합**이 생성됩니다. 데이터 맵의 상세 매핑은 Quota Planning 및 고급 판매 예측의 차원 멤버 간에 자동으로 채워집니다.

   Quota Planning의 최종 타겟 할당량 값이 계획 시나리오의 패딩 조정 값(있는 경우)과 함께 고급 판매 예측에 있는 예측 시나리오의 타겟 예측 값에 매핑됩니다.
3. Quota Planning에서 할당량 계획 프로세스를 수행하여 타겟 할당량을 달성합니다.
4. 할당량 계획이 완료되면 관리자가 사전 정의된 데이터 맵을 사용하여 Quota Planning의 타겟 할당량을 푸시합니다.

   a. 홈 페이지에서 **애플리케이션**(), **데이터 교환**(), **데이터 맵** 순으로 누릅니다.
   b. **Quota Planning 판매 예측 통합**의 **작업** 메뉴에서 **동기화**를 선택하여 소스 및 타겟 간 차원 및 멤버를 동기화합니다.
   c. **Quota Planning 판매 예측 통합**의 **작업** 메뉴에서 **데이터 푸시**를 선택합니다. Quota Planning에서 고급 판매 예측으로 타겟 할당량 값이 푸시됩니다.

5. **기준 예측 푸시** 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**()을 누르고 **기준 예측 푸시** 옆의 **실행**을 누릅니다. 업데이트된 버전 및 연도만 선택합니다.

계층의 모든 레벨에서 고급 판매 예측의 예측 시나리오에 기준 예측 타겟 시작점으로 타겟 할당량이 표시됩니다.

타겟 할당량이 업데이트될 때마다 이러한 데이터 맵을 다시 실행합니다.

비디오

목표	비디오 자료
할당량 계획 및 고급 판매 예측을 통합하는 방법을 자세히 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 할당량 계획 및 고급 판매 예측 통합

고급 판매 예측 규칙

고급 판매 예측의 값을 계산하는 데 사용되는 규칙을 검토합니다.

예측 계획 준비에서는 다음 규칙을 실행해야 합니다.

- **실제 항목 준비**
- **예측 준비**
- **GSP에 합계 보고**, Predictive Planning을 사용으로 설정한 경우

홈 페이지에서 **규칙**( )을 누릅니다.

> **팁:**
>
> 고급 판매 예측 규칙만 보려면 필터 옆에 있는 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_OGS**를 선택합니다.
>
> 이러한 규칙 중 일부는 작업 메뉴에서 또는 **저장 시 실행**으로 설정된 양식과 연계되어 있습니다. 플래너는 이러한 규칙을 계획 프로세스의 일부로 실행합니다.

표 5-2 고급 판매 예측 규칙

규칙	유형	설명
기준 예측 푸시	Groovy 규칙, 양식의 스마트 푸시	데이터 양식의 보고 큐브로 푸시를 실행합니다.
데이터 푸시 실행	규칙	특정 슬라이스의 데이터를 보고 큐브로 푸시합니다. 시나리오, 연도 및 버전에 대한 런타임 프롬프트를 기반으로 데이터를 푸시합니다.
Forecast Prep	규칙 세트	선택한 기간의 실제 항목을 예측 시나리오로 복사한 후 선택한 연도 및 버전의 보고 큐브로 데이터를 푸시합니다. 포함되는 규칙 세트는 다음과 같습니다. • **예측 준비** • **데이터 푸시 실행**
양식에서 월별 데이터를 주별 데이터로 변환	규칙	양식의 월별 데이터를 주별 데이터로 변환합니다. **규칙** 카드가 아닌 양식과 연계된 경우에만 이 규칙을 실행합니다.
월별 데이터를 주별 데이터로 변환	규칙	월별 데이터를 주별 데이터로 변환합니다(뱃치 변환).

표 5-2 (계속) 고급 판매 예측 규칙

규칙	유형	설명
실제 항목 준비	규칙 세트	OGS_CY Bookings에서 OGS_Sales Revenue로 데이터를 복사한 후 선택한 실제 항목, 기간 및 연도의 보고 큐브로 데이터를 푸시합니다. 포함되는 규칙 세트는 다음과 같습니다. • **실제 항목 처리** • **데이터 푸시 실행** 다음과 같은 경우 이 규칙을 실행합니다. • 현재 연도의 경우 - 새 기간의 실제 항목 데이터를 임포트할 때마다 실행합니다. • 이전 연도의 경우 - 과거 데이터를 임포트하는 경우 애플리케이션을 빌드할 때 한 번 실행합니다. 과거 데이터가 있는 모든 기간 및 연도에 대해 실행합니다. 과거 연도의 데이터가 변경되지 않으면 이 규칙을 다시 실행할 필요가 없습니다.
예측 준비	규칙	실제 항목에서 예측으로 데이터를 복사합니다. 이 규칙을 자체적으로 실행하지 마십시오. 대신 **예측 준비**를 실행합니다.
실제 항목 처리	규칙	OGS_CY Bookings에서 OGS_Sales Revenue로 데이터를 복사합니다. 이 규칙을 자체적으로 실행하지 마십시오. 대신 **실제 항목 준비**를 실행합니다.
보고 큐브로 푸시	Groovy 규칙, 양식의 스마트 푸시	양식에서 수행된 조정에 대해 스마트 푸시를 실행합니다. 보고 큐브로 데이터를 푸시합니다.
롤업	규칙	큐브를 롤업합니다. 집계가 보고 큐브에서 수행되므로 일반적으로는 필요하지 않습니다. 모든 대시보드 및 보고 양식은 빠른 집계를 위해 보고 큐브와 연계됩니다.
GSP에 합계 보고	규칙	사용으로 설정된 사용자정의 차원 합계를 Predictive Planning용으로 임의의 멤버로 가져옵니다. 이렇게 하면 사용자가 세부 레벨이 아닌 지역 레벨에서 예측을 실행할 수 있습니다.

표 5-2 (계속) 고급 판매 예측 규칙

규칙	유형	설명
양식에서 주별 데이터를 월별 데이터로 변환	규칙	양식의 주별 데이터를 월별 데이터로 변환합니다. **규칙** 카드가 아닌 양식과 연계된 경우에만 이 규칙을 실행합니다.
주별 데이터를 월별 데이터로 변환	규칙	주별 데이터를 월별 데이터로 변환합니다(뱃치 변환).

6

주요 계정 계획 구성

참조:

- 고려 사항 및 사전 필수 조건
- 주요 계정 계획 사용
- 주요 계정 계획 구성
- 사후 구성 태스크
- Quota Planning 및 주요 계정 계획 통합
  할당량을 Quota Planning에서 주요 계정 계획으로 푸시할 수 있습니다.
- 주요 계정 계획 규칙
- 주요 계정 계획 계산

고려 사항 및 사전 필수 조건

주요 계정 계획 구현을 위한 고려 사항 및 사전 필수 조건은 다음과 같습니다.

- 설정, 사용, 구성에 필요한 단계에 대한 개요는 구현 체크리스트를 참조하십시오.
- 주요 계정 계획을 사용하려면 **하이브리드 모드**에서 Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브를 지원해야 합니다.

  릴리스 21.04부터 Sales Planning에서는 Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브를 지원합니다. 생성하는 새 애플리케이션은 자동으로 하이브리드 모드가 지원되는 상태로 생성됩니다.

  릴리스 21.04 이전에 애플리케이션을 생성하여 아직 하이브리드 모드가 사용으로 설정되지 않은 경우 하이브리드 모드를 사용으로 설정하여 Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브를 지원할 수 있습니다. Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브 사용을 참조하십시오.
- 계정 및 제품은 필수 차원입니다.
- 타겟 값을 Quota Planning에서 주요 계정 계획으로 임포트할 수 있습니다.
- **수량 및 수익** 모델을 생성할 수도 있고 **수익** 전용 모델을 생성할 수도 있습니다.

주요 계정 계획 사용

사용자가 계획을 시작하려면 먼저 주요 계정 계획 기능을 사용으로 설정해야 합니다.

선택항목을 기반으로 차원, 측정항목, 양식 및 기타 아티팩트가 생성됩니다.

> **주:**
>
> - 처음 기능을 사용으로 설정할 때 모든 선택적 차원 및 사용자정의 차원을 정의하십시오. 나중에 차원을 더 추가할 수 없으므로 비즈니스에 필요한 차원을 신중하게 고려하십시오. 보고(속성) 차원은 나중에 차원 편집기를 사용하여 추가할 수 있습니다.
> - 나중에 기능을 사용 안함으로 설정할 수 없습니다.

Quota Planning을 사용하여 타겟 값을 Quota Planning에서 주요 계정 계획으로 임포트할 예정인 경우 먼저 Quota Planning을 사용으로 설정해야 **타겟 할당량** 통합 옵션을 선택할 수 있습니다.

사전 필수 조건:

주요 계정 계획에서는 애플리케이션이 하이브리드 모드를 사용해야 합니다. Essbase 하이브리드 BSO(블록 저장영역 옵션) 큐브 사용을 참조하십시오.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**
   (

   ), **구성**( ) 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **주요 계정 계획**을 선택합니다.
3. **구성** 페이지에서 **기능 사용**을 누릅니다.
4. 사용으로 설정할 기능을 선택하고 **사용**을 누릅니다.
   나중에 추가 기능을 사용으로 설정할 수는 있지만 플래너에게 현재 필요한 기능만 사용으로 설정하는 것이 좋습니다.

표 6-1 주요 계정 계획 기능 사용

사용	설명
계획 기준	지역 또는 리소스별로 주요 계정 계획을 사용으로 설정합니다. 주요 계정 계획의 계층 유형을 선택합니다. 영역 또는 리소스별로 계획할 수 있습니다. 이미 Quota Planning을 사용으로 설정한 경우 **계획 기준** 차원이 선택되어 있습니다. 예를 들어 Quota Planning에서 **지역**을 기준으로 계획하도록 선택한 경우 주요 계정 계획에서 계획 기준으로 **지역**이 자동으로 선택됩니다.

표 6-1 (계속) 주요 계정 계획 기능 사용

사용	설명
계획 기능	계획 기능을 선택합니다. • 기준선 계획 - **수량 및 수익** 또는 **수익**을 선택합니다. 기본적으로 **볼륨 및 수익**이 선택되어 있습니다. **수익** 전용 모델은 다음과 같습니다. – 수량용으로 추가된 측정항목이 없습니다. – 수익에 대한 계산이 없습니다. 수익은 직접 입력만 가능합니다. – 상승은 수량이 아닌 수익을 기준으로 계산됩니다. – 변동 경비는 수익에 대한 퍼센트로 계산됩니다. – 단위당 계약 측정항목이 추가되어 있지 않습니다. – 대시보드 및 양식에 수익 전용이 반영됩니다. • 작성 블록 계획 - 다양한 가격, 배치 및 제품 변형 같은 작성 블록을 사용하여 추가 비판촉 판매 계획 조정을 파악합니다. • 거래 판촉 계획 - 거래 판촉 추가, 분석 및 조정을 통해 전략적으로 타겟 및 계획 간 차이를 해소하고 고객 및 COGS에 대해 지정된 추가 계약 측정항목을 비롯하여, 계정 및 제품 그룹, 거래 경비, 이익 및 손실별로 계획된 기준에 대한 각 판촉의 증분 상승 퍼센트를 확인함으로써 고객 이익 및 손실을 전체적으로 파악합니다. 다음 사항이 포함되어 있습니다. – 여러 기간에 걸친 판촉 – 단일 제품 또는 여러 제품에 대한 판촉 – 특정 기간의 동일 제품에 대한 여러 판촉 – 겹치는 날짜가 있는 동일 제품에 대한 여러 판촉 • 고객 이익 및 손실 - 판촉이 미치는 영향을 분석합니다. – 고객 및 제품 그룹별 – 수익 및 상승 수익 – 거래 경비 - 변동 및 고정 – COGS – 계약 측정항목 • 계약 측정항목 및 판매 비용 - **거래 판촉 계획**과 **고객 이익 및 손실**을 사용으로 설정한 경우 사용가능합니다. 고객 이익 및 손실에 계약 가정 및 항목에 대한 측정항목을 추가합니다. 필요한 경우 측정항목을 더 추가할 수 있습니다. • 판매 비용 - **거래 판촉 계획**과 **고객 이익 및 손실**을 사용으로 설정한 경우 사용가능합니다. 고객 이익 및 손실에 판매 비용 가정 및 항목에 대한 측정항목을 추가합니다.

표 6-1 (계속) 주요 계정 계획 기능 사용

사용	설명
인텔리전트 성과 관리	**기준 예측 실행**을 선택하여 과거 실제값을 기준으로 기준선 계획을 예측하는 기능을 사용으로 설정합니다. 지역 또는 상세 레벨(예: 제품 또는 고객)별 과거 수량 또는 수익 데이터가 있는 경우 데이터에 대한 통계 분석을 수행하여 향후 결과를 예측함으로써 기준선 계획을 생성할 수 있습니다.
통합	**타겟 할당량**을 선택하여 Quota Planning의 타겟 할당량 데이터를 통합하는 기능을 사용으로 설정합니다. 이 옵션을 선택하려면 Quota Planning이 사용으로 설정되어 있어야 합니다. 이 옵션을 사용으로 설정하면 **주요 계정 계획 수익의 할당량 - 타겟**(Quota Planning 측정 단위가 **금액**인 경우) 또는 **주요 계정 계획의 할당량 - 타겟**(Quota Planning 측정 단위가 **단위**인 경우) 데이터 맵이 생성됩니다. 할당량 계획이 완료되면 Quota Planning의 지역 또는 리소스별로 최종 타겟 할당량 수치를 푸시하여 주요 계정 계획의 주요 계정 및 제품 그룹에 대한 판매 타겟으로 사용할 수 있습니다. 데이터 맵은 판매 데이터만(판촉 데이터가 아님) 푸시합니다.
차원 매핑/이름 바꾸기	• 애플리케이션에 사용자정의 차원을 추가합니다. **제품** 및 **계정**이 제공됩니다. 필요한 경우 이름을 바꿀 수 있습니다. 최대 3개의 추가 사용자정의 차원을 사용으로 설정할 수 있습니다. • 사용자정의 차원을 기존 차원에 매핑합니다. • 기본 차원의 이름을 바꿉니다. 처음 기능을 사용으로 설정할 때 사용자정의 차원을 사용으로 설정하고, 매핑하고, 이름을 바꿔야 합니다.

로그아웃했다가 다시 로그인합니다. 사용으로 설정한 기능에 따라 네비게이션 플로우, 차원, 양식, 측정항목 등 주요 계정 계획 아티팩트가 채워집니다.

주요 계정 계획을 사용으로 설정할 경우 수행되는 작업

주요 계정 계획을 사용으로 설정하면 사용으로 설정한 항목에 따라 아티팩트가 애플리케이션에 추가됩니다.

- 큐브 - 입력 큐브(OEP_KAP) 및 보고 큐브(OEP_KREP)입니다.
- 차원 및 멤버로, 다음과 같은 항목이 있습니다.
  - BaselinePromotions(OEP_KAP의 경우)와 작성 블록 및 판촉에 대한 멤버.
  - 판촉 유형(OEP_KREP의 경우).
  - 계획 요소 차원은 고급 판매 예측과 공유됩니다.
  - 지역, 제품, 계정 차원은 고급 판매 예측 및 Quota Planning과 공유됩니다.
- 측정항목으로, 계약 및 판매 비용, 재무, KPI에 대한 수량, 수익, 거래 판촉, 작성 블록, 비용 가정이 있습니다.

  - 계약 비용은 판촉과 연계되지 않습니다. 상위 레벨의 제품 및 계정 계층에서 계약 비율을 입력하고 계약 가정을 계층 아래로 푸시할 수 있습니다. 계층의 최하위 레벨에서 계약 퍼센트를 조정할 수 있습니다. 리프 레벨에서 계약 측정항목을 로드할 수도 있습니다. 퍼센트, 단위별(수량 기반 애플리케이션의 경우) 또는 단일 수수료 같은 계약 측정항목이 비용을 계산하는 데 사용됩니다.
  - 판매 비용 측정항목에는 COGS(매출 원가)가 포함됩니다. COGS는 수량 기반 애플리케이션에서 단위별로 정의됩니다. 고객의 제품에 대해 입력하거나 로드할 수 있습니다. COGS는 고객 이익 및 손실 계산에서 사용됩니다.
- 네비게이션 플로우.
- 양식 및 대시보드.
- 규칙. 주요 계정 계획 규칙을 참조하십시오.
- 데이터 맵.
  - **주요 계정 - 보고**
  - **거래 판촉**을 사용으로 설정한 경우 **주요 판촉 - 보고**
  - Quota Planning 및 주요 계정 계획 간 통합을 사용으로 설정한 경우 **주요 계정 계획 수익의 할당량 - 타겟**
- 스마트 목록 - **OEP_AccountsSM**, **OEP_ProductSM**, **OEP_TPTypeSM**.
- 사용으로 설정된 기능을 기반으로 주요 계정 계획에 대한 데이터를 로드할 데이터 로드 템플리트.

주요 계정 계획 구성

주요 계정 계획 기능을 구성하려면 기능을 사용으로 설정한 후 다음 단계를 수행합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**( ), **구성**( ) 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **주요 계정 계획**을 선택합니다.
3. **기간 구성**을 누르고 계획의 현재 회계 연도, 기간, 시작 연도에 대한 항목을 선택한 후 **저장**을 누릅니다.

사후 구성 태스크

주요 계정 계획을 구성한 후 다음 태스크를 수행합니다.

1. 메타데이터를 임포트합니다. 주요 계정 계획 메타데이터 및 데이터 임포트를 참조하십시오.
2. 구성 후, 그리고 메타데이터를 가져올 때마다 큐브를 새로고칩니다.
3. 데이터를 가져옵니다. 주요 계정 계획 데이터 임포트를 참조하십시오.
4. 사용자 변수를 설정합니다. 사용자 변수 설정을 참조하십시오.
5. 실제 값을 찾을 위치를 나타내도록 예측에 대한 애플리케이션 설정을 지정합니다. 내가 지정할 수 있는 애플리케이션 및 시스템 설정을 참조하십시오.
6. 계획 준비에서 **기준선 계획 초기 설정** 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**( )을 누르고 **기준선 계획 초기 설정** 규칙을 실행한 후 값을 입력하고 **실행**을 누릅니다.

7. 데이터 맵을 실행하여 보고 큐브로 데이터를 푸시합니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **데이터 교환** 순으로 누르고 **데이터 맵** 탭을 누릅니다. **주요 계정 - 보고** 옆에 있는 **작업** 메뉴에서 **데이터 푸시**를 누릅니다.

비디오

목표	비디오 자료
Sales Planning에서 주요 계정 계획을 구성한 후 완료해야 하는 태스크에 대해 알아봅니다. 이 자습서에서는 할당량 계획 대체 변수에 값을 설정하고, 메타데이터를 추가 또는 임포트하고, 과거 데이터를 임포트하고, 사용자 변수에 값을 지정하고, 실제값 처리 및 기준 계획 초기 설정 규칙을 실행하고, 보고 큐브로 데이터를 푸시하는 데이터 맵을 실행하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud에서 주요 계정 계획에 대한 사후 구성 태스크 수행

주요 계정 계획 메타데이터 및 데이터 임포트

1. 차원 편집기를 사용하여 사용으로 설정된 각 차원의 메타데이터를 추가하거나 임포트합니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**을 누른 다음 **개요**를 누릅니다. **차원** 탭을 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_KAP**를 선택합니다.
   메타데이터 임포트를 참조하십시오.

   > **주:**
   >
   > 차원 편집기를 사용하여 메타데이터를 로드하는 경우 차원의 기본 계층이 차원의 **모든** 멤버 아래로 이동해야 합니다. 루트 멤버 아래에 대체 계층 구조를 추가할 수 있지만 멤버는 *상위 멤버* 또는 롤업 유형 멤버여야 합니다. 양식, 대시보드 또는 보고서에 루트 멤버를 표시할 수 없으므로 상위 멤버 또는 멤버를 차원의 루트 멤버로 롤업 및 집계되도록 설정하면 안 됩니다.

2. 구성 후, 그리고 구성을 변경하거나 메타데이터를 가져올 때마다 데이터베이스를 새로고칩니다. **구성** 페이지의 **작업** 메뉴에서 **데이터베이스 새로고침**을 선택합니다. **생성**, **데이터베이스 새로고침** 순으로 누릅니다.
3. 비즈니스 데이터를 가져와 애플리케이션을 채웁니다. Sales Planning에는 데이터 로드를 위한 템플리트가 포함되어 있습니다. 주요 계정 계획 데이터 임포트를 참조하십시오.
   데이터 임포트에 대한 일반적인 정보는 데이터 임포트를 참조하십시오.

사용자 변수 설정

각 플래너는 이 항목에 설명된 사용자 변수를 설정해야 합니다.

사용자 변수는 양식 및 대시보드에 대한 컨텍스트를 정의합니다.

1. 홈 페이지에서 **툴**( ), **사용자 환경설정**
   (

) 순으로 누릅니다.

사용자 변수 탭에는 관리자가 각 차원에 대해 설정한 사용자 변수가 나열되고 **멤버**에는 각 변수의 현재 선택된 멤버가 나열됩니다.

2. Quota Planning을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 - 계정을 선택합니다.
   - 오버레이 영역 - 오버레이 영역에 일반적으로 사용됩니다.
   - 제품 - 제품을 선택합니다.
   - 판매 담당자 지역 - 일반적으로 판매 담당자가 상향식 계획에 사용합니다.
   - 시나리오 - 시나리오를 선택합니다.
   - 영역 - 일반적으로 판매 관리자 및 판매 VP의 주요 프로세스에 사용됩니다.
3. 고급 판매 예측을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 통화 - 입력 통화를 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 예측, 보고 및 분석에 적용 가능한 세분성을 선택합니다. 주별 레벨에서 예측하려면 **주별 계획**을 선택합니다. 월별 레벨에서 예측하려면 **연 총계**를 선택합니다.
   - 예측 시나리오 - 사용으로 설정된 기능과 예측을 수행하려는 방법에 따라 **예측** 또는 **연속 예측**을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 보고 통화를 선택합니다.
   - 예측 버전 - 자세한 예측을 작성하는 경우 **상향식 작업**을 선택합니다.
   - 연도 - 일반적으로 현재 연도를 선택합니다. 대부분의 양식에서는 **OEP_CurYr**(현재 연도)에 설정된 대체 변수를 사용하지만 예를 들어 미래 연도를 표시하도록 다른 연도를 선택할 수도 있습니다.
   - 계정 세그먼트 - 상세 분석에 사용할 계정 세그먼트를 선택합니다.
   - 제품군 - 상세 제품 분석에 사용할 제품을 선택합니다.
   - 지역 또는 리소스 - 포커스를 맞출 지역 또는 리소스를 선택합니다.
   - 동인 - 단위 또는 평균 판매 가격과 같이 애플리케이션에 설정된 항목에 따라 분석할 측정항목(또는 측정항목 세트의 상위 멤버)을 선택합니다. 제품 차원이 사용으로 설정된 경우 **OGS_Product Measure**를 선택합니다.
4. 주요 계정 계획을 사용으로 설정한 경우 다음 사용자 변수에 대한 멤버를 선택합니다.
   - 계정 세그먼트 - 기본값이 되어야 하는 고객 세그먼트 또는 주요 계정을 선택합니다.
   - 기간 세분성 - 데이터에 대해 표시할 기간을 선택합니다.
   - 제품군 - 계획 대상으로 할 기본 제품 그룹을 선택합니다.
   - 보고 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.
   - 지역 - 계획에 사용할 지역을 선택합니다. 예를 들어, 현재 지역 또는 판매 조직일 수 있습니다.
   - 연도 - 기본적으로 표시할 연도를 선택합니다.
   - 통화 - 계획에 사용할 통화를 선택합니다.
   - 현재 판촉 - 표시할 기본 판촉을 선택합니다.
   - 주요 계정 시나리오 - 계획할 계획 시나리오 또는 예측 시나리오를 선택합니다.
   - 주요 계정 버전 - 계획할 버전을 선택합니다.
5. **저장**을 누릅니다.

Quota Planning 및 주요 계정 계획 통합

할당량을 Quota Planning에서 주요 계정 계획으로 푸시할 수 있습니다.

Sales Planning에서는 연결된 판매 계획을 위해 Quota Planning 및 주요 계정 계획 간에 미리 정의된 통합용 데이터 맵을 사용합니다. 할당량 계획 프로세스를 완료한 후 Quota Planning의 타겟 할당량을 주요 계정 계획으로 푸시하여 주요 계정 및 제품 그룹의 판매 타겟으로 설정할 수 있습니다.

이 섹션에서는 전체 통합 프로세스에 대해 설명합니다.

Quota Planning 및 주요 계정 계획 간에 통합을 구현하려면 다음 전체 프로세스를 수행합니다.

1. Quota Planning을 사용으로 설정하고 구성합니다.
2. 주요 계정 계획을 사용으로 설정하고 구성합니다. **사용** 페이지의 **통합 대상** 섹션에서 **타겟 할당량**을 선택해야 합니다.
   이 옵션을 사용하여 주요 계정 계획을 사용으로 설정하면 **주요 계정 계획 수익의 할당량 - 타겟** 데이터 맵이 생성됩니다. 데이터 맵의 상세 매핑은 Quota Planning의 소스 차원 멤버와 주요 계정 계획의 타겟 차원 멤버 간에 자동으로 채워집니다.
3. Quota Planning에서 할당량 계획 프로세스를 수행하여 타겟 할당량을 달성합니다.
4. 할당량 계획이 완료되면 관리자가 사전 정의된 데이터 맵을 사용하여 Quota Planning의 타겟 할당량을 푸시합니다.

   a. 홈 페이지에서 **애플리케이션**( ), **데이터 교환**( ), **데이터 맵** 순으로 누릅니다.

   > **주:**
   >
   > 메타데이터가 변경된 경우 **주요 계정 계획 수익의 할당량 - 타겟**에 있는 **작업** 메뉴에서 **동기화**를 선택하여 소스 및 타겟 간 차원과 멤버를 동기화합니다.

   b. **주요 계정 계획 수익의 할당량 - 타겟**에 있는 **작업** 메뉴에서 **데이터 푸시**를 선택합니다.

   c. 주요 계정 계획 보고 큐브로 데이터를 푸시하려면 **주요 계정 - 보고**의 **작업** 메뉴에서 **데이터 푸시**를 선택합니다.

Quota Planning의 최종 타겟 할당량 값(OQP_Adjusted Target Quota 및 OQP_Padding Adjustment Value)이 주요 계정 계획의 예측 시나리오에 있는 OEP_Base Target으로 푸시됩니다.

Quota Planning 측정 단위가 **금액**인 경우 타겟 값이 주요 계정 계획의 수익으로 푸시됩니다. Quota Planning 측정 단위가 **단위**인 경우 타겟 값이 주요 계정 계획의 수량으로 푸시됩니다.

Quota Planning의 단위는 주요 계정 계획 **수량 및 수익** 모델로만 푸시될 수 있습니다. Quota Planning의 수익은 주요 계정 계획 **수량 및 수익** 모델 또는 **수익** 모델로 푸시될 수 있습니다.

Quota Planning의 할당된 할당량은 주요 계정 계획의 타겟 시작점으로 표시됩니다. 데이터는 계층의 모든 레벨로 푸시됩니다(예: 지역, 제품 및 계정별). 주요 계정 계획의 대시보드에서 타겟 데이터를 검토할 수 있습니다. 예를 들어, **차이 분석**에서 수익 및 수량의 타겟, 기준선, 차이 및 상승을 검토할 수 있습니다.

타겟 할당량이 업데이트될 때마다 이러한 데이터 맵을 다시 실행합니다.

주요 계정 계획 규칙

주요 계정 계획에서 값을 계산하는 데 사용하는 규칙을 검토합니다.

홈 페이지에서 **규칙**( )을 누릅니다.

> **Tip:**
>
> 주요 계정 계획 규칙만 보려면 필터 옆에 있는 **모든 큐브**를 누르고 **큐브** 목록에서 **OEP_KAP**를 선택합니다.

계획 준비에서 실제값을 로드한 후 **기준선 계획 초기 설정** 규칙을 실행합니다.

Table 6-2 주요 계정 계획 규칙

규칙	설명	실행 방법
기준선 계획 초기 설정	실제값 데이터를 로드한 후 기준선 계획을 초기 설정합니다. 지난해 실제값 데이터를 가져와서 다음 연도의 예측 기준선 계획으로 푸시합니다. 이 규칙은 과거 데이터를 로드한 후 기준 계획을 미리 채우는 방법으로 새 계획 프로세스 시작 시에 실행합니다.	홈 페이지에서 **규칙**을 누르고 **기준선 계획 초기 설정**을 실행합니다.
예측 준비	초기에 실제값을 로드한 후 나중에 최근 기간의 업데이트된 실제값을 로드할 때(예를 들어, 매월 최신 데이터를 가져오기 위해) 이 규칙을 실행하여 예측에 대한 새 기간 실제값을 초기 설정하고 나머지 기간은 예측으로 유지합니다. 데이터를 보고 큐브에도 복사합니다.	홈 페이지에서 **규칙**을 누르고 **예측 준비**를 실행합니다.
계산	수량 및 수익 모델에서는 수량 및 가격으로부터 수익을 계산합니다. **계산**에서는 `volume` x `avg selling price`를 사용하여 수익을 계산합니다.	다음 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다. • **가정 - 상승 수익** • **가정 - 상승 수량** • **작성 블록 설정**
계약 비율	고객 및 제품에 대해 지정된 계약 비율이 계층에서 분산됩니다.	**계약 비율 입력** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.
판매 비용	제품에 대해 지정된 판매 비용이 모든 고객의 계층에서 분산됩니다.	**판매 비용 입력** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.
비용 측정항목 계산	계약 비율 및 판매 비용에 대한 입력 동인에 따라 비용 측정항목을 계산합니다.	홈 페이지에서 **규칙**을 누르고 **비용 측정항목 계산**을 실행합니다.
보고로 양식 푸시	인스턴트 집계를 위해 입력 큐브의 계산된 데이터를 보고 큐브로 푸시합니다.	다음 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다. • **작성 블록 설정 - 수익** • **총 기준선 – 수익** • **총 기준선 – 수량**

Table 6-2 (Cont.) 주요 계정 계획 규칙

규칙	설명	실행 방법
판촉 추가	입력한 값을 기준으로 판촉을 추가합니다.	1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. **판촉 설정**을 마우스 오른쪽 버튼으로 누르고 **판촉 추가**를 누릅니다.
제품에 대한 판촉	제품을 판촉과 연계하고 판촉 수량 및 거래 경비를 선택한 제품에 상승 및 거래 경비로 지정합니다.	**제품에 대한 판촉** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다. 1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. 판촉을 마우스 오른쪽 버튼으로 누르고 **제품 지정**을 누릅니다.
여러 제품 가정 업데이트	가정의 변경사항에 대해 판촉에 포함된 모든 제품을 업데이트합니다.	**거래 판촉 설정** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.
지정 제거	판촉에서 제품 지정을 제거합니다.	1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. **제품에 대한 판촉** 영역에서 제품을 마우스 오른쪽 버튼으로 누르고 **지정 제거**를 누릅니다.
판촉 제거	판촉을 제거하고 다시 계산합니다.	1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. 판촉을 마우스 오른쪽 버튼으로 누르고 **판촉 제거**를 누릅니다.
제품별 판촉 일수 계산	모든 적용된 판촉에 대해 제품별 판촉 일수를 계산합니다.	**거래 판촉 설정** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.
판촉 기간(및 판촉 기간 계산)	판촉과 제품에서 판촉 기간 및 비판촉 기간의 수량 및 수익을 계산합니다.	홈 페이지에서 **규칙**을 누르고 **판촉 기간**을 실행합니다. 또는 다음을 수행합니다. 1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. 판촉을 마우스 오른쪽 버튼으로 누르고 **판촉 기간 계산**을 누릅니다.

Table 6-2 (Cont.) 주요 계정 계획 규칙

규칙	설명	실행 방법
판촉 조정	판촉이 계산되고 제품에 지정된 후 조정이 수행되면 이 규칙에서 해당 판촉 기간에 조정을 게시합니다.	**제품에 대한 판촉** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다. 1. 홈 페이지에서 **주요 계정 계획**, **거래 판촉** 순으로 누릅니다. 2. **제품에 대한 판촉** 영역에서 **조정** 열에 절대 값을 입력하고 **저장**을 누릅니다.
가정으로 복사	다양한 가정 시나리오의 상승을 계산하고 푸시합니다.	**가정 퍼센트 입력** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.
가정 푸시	변경된 제품에 대해서만 가정에 대한 수동 조정을 보고 큐브로 푸시합니다.	**가정 - 상승 수량** 양식에서 **저장**을 누르면 실행됩니다.

ROI 및 상승에 대한 ROI는 멤버 공식으로 계산됩니다.

주요 계정 계획 계산

다음은 몇 가지 주요 계정 계획 측정항목을 계산하는 방법입니다.

- 총 수량 = 기준선 + 상승
- 기준선 = 기준 + 작성 블록
- 상승 = 상승 % x 판촉 기간 기준선
- 판촉 기간 기준선 = 기준선 x 각 판촉의 총 판촉 일수 / 기간의 총 일수
- 판촉 기간 수량/수익 = 판촉 기간 기준선 + 상승
- 비판촉 기간 수량/수익 = 총 수량/수익 – 판촉 기간 수량/수익
- 총 판촉 일수 = 판촉이 실행되는 기간의 총 일수입니다. 여러 판촉이 실행되는데 겹치는 일수가 있는 경우 겹치는 일수는 고려하지 않습니다. 예를 들어 한 판촉이 6월 1일부터 6월 10일까지 실행되고 다른 판촉이 6월 7일부터 6월 25일까지 실행되는 경우 총 판촉 일수는 25일입니다.
- 판촉일별 판촉 수량 = 판촉 기간 수량 / 총 판촉 일수
- 변동 경비 = 판촉일별 판촉 수량 x 단위당 변동 비용 x 판촉 일수
- 거래 경비 = 변동 경비 + 고정 경비
- 상승에 대한 ROI = 상승 수익 - 거래 경비 / 상승 수익
- 수익에 대한 ROI = 상승 수익 - 거래 경비 / 수익

사용 사례

주요 계정 계획에서는 다음과 같은 거래 판촉 계획 사용 사례를 지원합니다.

- 전체 기간 동안 진행되는 판촉 - 판촉이 전체 기간 동안 실행됩니다(예: 2021년 3월 1일 - 2021년 4월 30일). 상승, 변동 경비 및 고정 경비가 전체 기간에 분산됩니다. 이러한 항목이 판촉 기간 수량 또는 수익이 됩니다.
- 일부 기간 동안 진행되는 판촉 - 판촉이 일부 기간 동안 실행됩니다(예: 2021년 3월 15일 - 2021년 3월 30일). 해당 일부 기간의 기준선 수량/수익이 고려되며 판촉 기간의 기준선에 대한

상승이 계산됩니다. 상승은 날짜 범위를 기준으로 해당 일부 기간에 분산됩니다. 고정 및 변동 경비가 계산되어 해당 기간 범위로 분산됩니다.

- 여러 기간에 걸친 판촉 - 판촉이 여러 기간에 걸쳐 실행됩니다(예: 2021년 6월 15일 - 2021년 7월 5일). 각 일부 기간의 기준선 수량/수익이 고려되며 상승은 동일하게 적용됩니다. 판촉에 대한 고정 경비는 해당하는 여러 기간으로 분산됩니다. 변동 경비는 판촉 기간 수량 및 수익을 기준으로 개별 기간에 대해 계산됩니다. 여러 기간에 걸친 변동/고정 경비뿐만 아니라 전체 판촉 기간 수량 및 수익도 계산됩니다.
- 겹치는 일수가 있는 판촉 - 복수의 판촉이 동일한 제품에 대해 실행되며 겹치는 일수가 있습니다. 예를 들어 판촉 A는 5월 15일 - 6월 10일에 실행되고 판촉 B는 6월 1일 - 6월 25일에 실행됩니다. 여러 기간에 걸친 판촉과 유사하지만 겹치는 새 판촉의 경우 기준선의 증분 일수만 판촉 일수가 됩니다. 판촉 B의 경우 15일이 일수가 됩니다(6월 11일 - 6월 25일, 6월 1일 - 6월 10일은 판촉 A에서 이미 고려됨).
- 여러 제품에 대한 판촉 - 판촉이 **제품 지정**을 사용하여 선택된 여러 제품에 지정될 수 있습니다. 제품은 모두 제품 또는 브랜드 계층의 리프 레벨 제품일 수도 있고 다양한 제품 계층에서 특정 제품으로 선택될 수도 있습니다. 상승 %는 각 제품의 기준선에 따라 제품 각각에 적용됩니다. 지정을 제거할 수도 있습니다.

7

애플리케이션 유지 관리

비즈니스가 변경됨에 따라 계속해서 동인, 계정, 사용자 등을 업데이트하여 애플리케이션을 최신 상태로 유지합니다.

구성 태스크로 돌아가서 이러한 태스크를 쉽게 수행할 수 있습니다.

현재 계획 기간을 매달 업데이트해야 합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **구성** 순으로 누르고 모듈을 선택합니다.
2. **구성** 페이지에서 **계획 및 예측 준비**를 선택합니다.
3. **기간** 목록에서 현재 계획 월을 선택하고 **저장**을 누릅니다.

별칭 테이블 관리

Planning 모듈을 사용으로 설정할 때, 별칭 테이블은 지원되는 모든 언어가 아닌 기본 언어에 대해서만 로드됩니다.

새 애플리케이션의 경우, 모듈을 사용으로 설정한 후 새로운 옵션인 **시드된 별칭 테이블 관리**를 사용하여 다른 언어에 대한 별칭 테이블을 로드할 수 있습니다.

기존 애플리케이션과 관련해서는 필요하지 않은 언어에 대한 별칭 테이블을 제거할 수 있습니다.

별칭 테이블을 추가하거나 삭제하려면 다음을 수행합니다.

1. 네비게이터의 **생성 및 관리**에서 **별칭 테이블**을 누릅니다.
2. **작업** 메뉴에서 **시드된 별칭 테이블 관리**(모듈을 사용으로 설정한 후 사용가능)를 누릅니다.
3. 로드할 언어를 선택하거나 삭제할 언어의 선택을 취소한 다음 **확인**을 누릅니다.
4. 언어가 로드된 후에 큐브 새로고침을 수행합니다.

별칭 테이블 관리에 대한 참고 사항.

- Planning Modules에서는 최대 30개의 별칭 테이블을 로드할 수 있습니다.
- 기능 또는 새 모듈을 점진적으로 사용으로 설정하면 선택한 언어에 대한 별칭 테이블이 모든 새 멤버에 대해 로드됩니다.
- 별칭 테이블의 레이블을 사용자정의한 경우 기능을 점진적으로 사용 설정할 때 추가된 모든 새 멤버에 해당 사용자정의가 적용됩니다.

A
데이터 임포트

데이터를 임포트하기 전에 이 도움말 시스템에 설명된 대로 애플리케이션을 구성하고 차원 메타데이터를 임포트합니다.

애플리케이션 내에서 데이터 임포트 템플리트를 다운로드할 수 있습니다. 템플리트는 사용으로 설정한 기능 및 추가한 사용자정의 차원을 기준으로 생성됩니다.

데이터 임포트 템플리트를 다운로드하려면 다음을 수행합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **구성** 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 템플리트를 다운로드할 모듈을 선택한 후 **작업** 메뉴에서 **데이터 로드 템플리트 다운로드**를 선택합니다.
3. ZIP 파일을 로컬에 저장하고 CSV 파일을 추출합니다.

데이터를 임포트하려면 다음 태스크를 수행합니다.

1. 적절한 데이터 임포트 설정을 지정합니다. 데이터 로드 설정 관리를 참조하십시오.
2. **선택사항**: 필요한 경우 되돌릴 수 있는 데이터 임포트 템플리트의 백업 복사본을 만듭니다.
3. **선택사항**: 애플리케이션을 백업합니다.
4. 사용자정의 스마트 목록을 생성한 경우 연계 데이터보다 먼저 임포트합니다(일부 모듈에만 사용가능).

   임포트할 스마트 목록 및 해당 항목 이름을 확인하려면 다음을 수행합니다.

   a. **네비게이터** 를 누른 다음, **생성 및 관리**에서 **스마트 목록**을 누릅니다.
   b. 스마트 목록을 선택한 다음 **편집**, **엔티티** 순으로 누릅니다.
   c. 연결된 이름을 기록해 둡니다.
5. Microsoft Excel에서 템플리트를 열고 사용자정의하여 비즈니스 데이터를 지정합니다.
6. **선택사항**: 데이터를 정확하게 가져오고 계산하는지 확인하려면 먼저 테스트 애플리케이션으로 가져옵니다.
7. 프로덕션 애플리케이션에 데이터를 가져옵니다.
8. 첫번째 데이터 임포트의 경우, 데이터를 처리 및 계산하는 데 필요한 규칙을 실행합니다.

템플리트를 사용자정의하는 경우:

- 영(0)을 입력하지 마십시오.
- 데이터를 임포트하려면 가져올 파일에 모든 차원의 멤버가 하나 이상 있어야 합니다.
- 데이터가 없는 열을 제거합니다. 예를 들어 주기성이 매월인 경우 매분기 1 - 4의 열을 삭제할 수 있습니다.
- 멤버 이름이 영(0)으로 시작되는 경우 숫자 열을 텍스트로 변경합니다.

Quote Planning 데이터 임포트

제공된 템플리트를 사용하여 Quote Planning에 대한 데이터를 임포트합니다.

Quote Planning 템플리트는 기능을 사용으로 설정할 때 선택한 옵션을 기반으로 사용할 수 있으며 기능을 사용으로 설정할 때 추가한 사용자정의 차원을 포함하고 있습니다.

- ImpactedRevenueBookings.csv

  - 금액별로 오버레이 타겟을 계획하는 경우 현재 연도 및 이전 연도의 영향을 받는 예약을 로드합니다.

- ImpactedUnitsBookings.csv

  - 단위별로 오버레이 타겟을 계획하는 경우 현재 연도 및 이전 연도의 영향을 받는 예약을 로드합니다.

- RevenueBookings.csv

  - 금액별로 계획하는 경우 현재 연도 및 이전 실제 예약을 로드합니다.

- UnitsBookings.csv

  - 단위별로 계획하는 경우 현재 연도 및 이전 실제 예약을 로드합니다.

데이터를 임포트한 후에 **실제 항목 처리** 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**( )을 누르고, **실제 항목 처리** 규칙을 실행하고, 데이터가 있는 과거 연도를 입력하고, **실행**을 누릅니다. 데이터를 임포트할 때마다 이 규칙을 실행하십시오.

고급 판매 예측 데이터 임포트

고급 판매 예측에 대한 데이터를 임포트합니다.

다음 데이터를 임포트합니다.

- 실제 항목 데이터. 예측을 사용하려면 과거 데이터가 있어야 합니다. 일반적으로 데이터는 과거 데이터 측정항목으로 **OGS_CY Booking**에 로드합니다.
- 기타 데이터:
  - OGS_Pipeline
  - OGS_Committed Forecast
  - 할당량. Quota Planning과의 통합을 사용으로 설정한 경우 할당량 타겟이 업데이트될 때마다 데이터 맵을 실행하여 Quota Planning에서 고급 판매 예측으로 데이터를 푸시합니다. Quota Planning 및 고급 판매 예측 통합을 참조하십시오.
  - **OGS_Base Forecast**로 데이터를 로드하여 조정과 구분합니다.

> **주:**
>
> 커밋된 예측 및 파이프라인에 대한 데이터를 로드하는 경우 특정 제품 또는 고객 레벨이나 지역 레벨에서 로드할 수 있습니다. 지역 레벨에서 데이터를 로드하는 경우 임의 제품, 임의 고객, 임의 *<사용자정의 차원>* 레벨에서 데이터를 로드합니다.

고급 판매 예측은 데이터 임포트를 위한 템플리트를 제공합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**( ), **구성**( ) 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **고급 판매 예측**을 누릅니다.
3. **작업** 메뉴에서 **데이터 로드 템플리트 다운로드**를 선택한 후 파일을 저장합니다.

사용가능한 템플리트는 다음과 같습니다.

- 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

데이터를 임포트한 후에 **실제 준비** 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**( )을 누르고, **실제 항목 준비** 규칙을 실행하고, 데이터가 있는 과거 연도를 입력하고, **실행**을 누릅니다. 데이터를 임포트할 때마다 이 규칙을 실행하십시오.

주요 계정 계획 데이터 임포트

주요 계정 계획의 다음 데이터를 임포트할 수 있습니다.

- 판매 타겟. 타겟을 로드하거나 Quota Planning에서 임포트합니다. Quota Planning에서 타겟을 로드하려면 Quota Planning 및 주요 계정 계획 통합을 참조하십시오. 타겟을 로드하는 경우 BaselinePromotions 차원의 OEP_Base Target으로 로드하십시오.
- 과거 데이터.
- 수량 및 수익 데이터.
- 판촉 진행 상태를 추적하려는 경우 실제값.

주요 계정 계획은 데이터 다운로드를 위한 템플리트를 제공합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**( ), **구성**( ) 순으로 누릅니다.
2. **구성** 목록에서 **주요 계정 계획**을 누릅니다.
3. **작업** 메뉴에서 **데이터 로드 템플리트 다운로드**를 선택하고 `SALESPLN_KEY ACCOUNT PLANNING_DATA_LOAD_TEMPLATES.zip` 파일을 저장합니다.
4. 파일의 압축을 풉니다.

사용가능한 템플리트는 다음과 같습니다.

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

데이터를 임포트한 후 **기준선 계획 초기 설정** 규칙을 실행합니다. 홈 페이지에서 **규칙**( )을 누르고 **기준선 계획 초기 설정** 규칙을 실행한 후 값을 입력하고 **실행**을 누릅니다.

나중에 최근 기간(예: 매월)의 업데이트된 실제값을 로드한 후 **예측 준비** 규칙을 실행하여 예측에 대한 새 기간 실제값을 초기 설정하고 나머지 기간은 예측으로 유지합니다. 또한, 이 규칙은 보고 큐브에 데이터를 복사합니다.

B
아티팩트 업데이트

아티팩트를 사용자정의한 경우 여기에 설명된 특정 릴리스의 개선 사항을 사용하려면 제공된 일부 아티팩트를 업데이트해야 합니다.

- 이러한 아티팩트를 수정하지 않은 경우 릴리스와 함께 해당 아티팩트 및 기능을 사용할 수 있습니다.
- 사용자정의 아티팩트는 새 릴리스 배포 중에 업데이트되지 않으므로 이러한 아티팩트를 사용자정의했으며 새로운 기능을 사용하려는 경우 다음 단계를 수행합니다.

1. 업데이트 후에 전체 백업을 수행하고 로컬로 다운로드합니다.
2. 수정된 아티팩트 목록을 검토하고 수정한 것이 있는지 확인합니다. 수정된 아티팩트 검토를 참조하십시오.

> **팁:**
>
> 아래 나열된 수정한 아티팩트의 경우 수정된 아티팩트의 사본을 생성하여 아티팩트에 대한 변경사항의 참조로 사용하는 것이 좋습니다. 사용자정의를 재구현한 후 사본을 삭제할 수 있습니다.

3. 업데이트 후에 아티팩트를 제공된 형식으로 복원하려면 확인한 아티팩트에 대한 사용자정의를 되돌립니다. 사용자정의 취소를 참조하십시오.
4. 필요한 경우 아티팩트의 사용자정의를 재구현합니다.
5. 복원된 Calculation Manager 규칙 또는 템플리트의 경우, 최종 상태에서 영향을 받은 아티팩트에 대해 업데이트된 규칙 또는 템플리트를 애플리케이션에 배포해야 합니다. 사용자정의 템플리트에 대한 사용 표시 및 비즈니스 규칙 및 비즈니스 규칙 세트 배포를 참조하십시오.

모든 Planning Modules에 대한 아티팩트 업데이트

2023년 9월

23.09부터 Planning Modules에 대한 별칭 테이블을 관리할 수 있습니다. 이 개선 사항에 대한 자세한 내용은 별칭 테이블 관리 를 참조하십시오.

23.08 이전 릴리스에서 23.09(또는 그 이상)로 스냅샷을 임포트하면 별칭 테이블이 생성되지만 비어 있을 수 있습니다. 이 문제를 해결하려면 **시드된 별칭 테이블 관리** 옵션을 사용하여 원하는 언어에 대한 별칭을 추가하십시오.

이 기능 개선의 일환으로 특정 언어에 대한 일부 멤버의 별칭이 추가되었습니다. 향후에 모듈이 업데이트되면 이러한 별칭이 로드됩니다. 별칭이 동일한 사용자정의 멤버가 있는 경우 큐브 새로고침 오류가 발생할 수 있습니다. 새 별칭 목록을 검토하고 필요에 따라 사용자정의 멤버를 변경합니다.

23.09에서의 새 별칭

Table B-1 Financials, Workforce, Capital 및 하이브리드 큐브를 지원하지 않는 Essbase 버전 포함 Projects

차원	멤버
계정	• OFS_Other Cash(3개의 공유 멤버) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capitalizable(3개의 공유 멤버) • OPF_Cost Plus Revenue Assumptions • OPF_Custom Direct Input Assumptions • OPF_Equipment Description • OPF_Financial Performance Measures • OPF_KPIs • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Required Equipment Assumptions • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Total Expenses - Store • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. 성과급 %(2개 공유 멤버) • OWP_Start Date(2개 공유 멤버) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
작업	OWP_All Jobs
Period	Project Financial Mapping
버전	OEP_Target
리소스 클래스	OPF_Load
연령대	• 연령대 없음 • OWP_Total Age Band
성별	• 성별 없음 • OWP_Total Gender
최종 학력	• 최종 학력 없음 • OWP_Total Highest Education Degree
기능 세트	• 기능 세트 없음 • OWP_Total Skill Set
조합 코드	• 조합 코드 없음 • OWP_All Union Code • OWP_Total Union Code

Table B-2 Financials, Workforce, Capital 및 하이브리드 큐브를 지원하는 Essbase 버전 포함 Projects

차원	멤버
계정	• OCX_Impairment Value Assumptions • OFS_Other Cash(3개의 공유 멤버) • OPF_% Complete • OPF_Accrued Revenue • OPF_Capital Integration Properties • OPF_Capitalizable(3개의 공유 멤버) • 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(2개 공유 멤버) • OPF_KPIs • OPF_Obligation Details • OPF_Performance Metrics • OPF_Project Detail Information • OPF_Project Integration Status(2개 공유 멤버) • OPF_Project Read Only Properties • OPF_Project Template - Capital(3개 공유 멤버) • OPF_Project Template - Indirect(3개 공유 멤버) • OPF_Recognized Revenue • OPF_Reporting Properties • OPF_Revenue Recognition % • OPF_Standard Integration Properties • OPF_Total Expenses - Store • OPF_When Period • OPF_When Year • OWP_Cut-off Date • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FTE Variance • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. 성과급 %(2개 공유 멤버) • OWP_Start Date(2개 공유 멤버) • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC • OPF_Project Description
구성요소	• OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
직원	OWP_New Employees

Table B-2 (Cont.) Financials, Workforce, Capital 및 하이브리드 큐브를 지원하는 Essbase 버전 포함 Projects

차원	멤버
엔티티	OEP_Home Entity
Period	Project Financial Mapping
버전	OEP_Target
리소스 클래스	• OPF_Adjustment (+/-) • OPF_Load
연령대	• 연령대 없음 • OWP_Total Age Band
성별	• 성별 없음 • OWP_Total Gender
최종 학력	• 최종 학력 없음 • OWP_Total Highest Education Degree
기능 세트	• 기능 세트 없음 • OWP_Total Skill Set
조합 코드	• 조합 코드 없음 • OWP_All Union Code • OWP_Total Union Code

Table B-3 하이브리드 큐브를 지원하지 않는 Essbase 버전이 포함된 Strategic Workforce Planning

차원	멤버
계정	• OWP_Average Compensation Rates • OWP_CYTD Gross Earnings • OWP_CYTD Taxable Compensation • OWP_FYTD Gross Earnings • OWP_FYTD Taxable Compensation • OWP_IsEmpty • OWP_Rec. 성과급 %(3개 공유 멤버) • OWP_Start Date(3개 공유 멤버) • OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
연령대	연령대 없음
구성요소	• OWP_Attrition Drivers • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
직원	OWP_New Employees
엔티티	OEP_Home Entity
Period	• BegBalance • 기간 없음 • OEP_Yearly Plan
버전	OEP_Target

Table B-4 하이브리드 큐브를 지원하는 Essbase 버전이 포함된 Strategic Workforce Planning

차원	멤버
계정	• 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. 성과급 %(3개 공유 멤버) • OWP_Start Date(3개 공유 멤버) • OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for Forms • OWP_Workforce Planning Accounts for VC
연령대	연령대 없음
구성요소	• OWP_Attrition Drivers • OWP_Merit Increase • OWP_No Grade
직원	OWP_New Employees
엔티티	OEP_Home Entity
Period	• BegBalance • 기간 없음 • OEP_Yearly Plan
버전	OEP_Target

Table B-5 Sales Planning Quota Planning 모듈(하이브리드 큐브를 지원하지 않는 Essbase)

차원	멤버
측정항목	OQP_Unit of Measures
Period	• 기간 없음 • OEP_Qrtly Plan • OEP_Weekly Plan
제품	제품 없음
시나리오	OEP_Rolling Forecast
영역	OEP_Unspecified Territory
버전	OEP_Working Bottom Up
연도	연도 없음

Table B-5 (Cont.) Sales Planning Quota Planning 모듈(하이브리드 큐브를 지원하지 않는 Essbase)

차원	멤버
계획 요소	• OGS_Total Plan • OGS_Total Line Items • OGS_Base Forecast • OGS_Adjustment (+/-) • 선형 2 • 선형 3 • 선형 4
뷰	• 주기적 • YTD

Table B-6 Sales Planning Quota Planning 모듈(하이브리드 큐브를 지원하는 Essbase)

차원	멤버
측정항목	OQP_Unit of Measures
Period	• 기간 없음 • OEP_W1 to OEP_W52 • OEP_Weekly Plan
제품	제품 없음
시나리오	OEP_Scenarios
영역	OEP_Unspecified Territory
연도	연도 없음

수정된 아티팩트 검토

양식 및 메뉴와 같은 원본 애플리케이션 아티팩트가 수정되었는지 확인할 수 있습니다.

애플리케이션에서 아티팩트를 검토하려면 다음을 수행합니다.

1. **애플리케이션**( ), **구성**( ) 순으로 누르고 재무, 인력, 프로젝트 또는 자본을 선택합니다.
2. **작업** 메뉴에서 **수정된 아티팩트 검토**를 선택합니다.
3. **필터**( )를 눌러 아티팩트 유형을 선택하고 **적용**을 누릅니다.

   수정된 아티팩트가 나열됩니다.

사용자정의 취소

사전 정의된 아티팩트에 대한 사용자정의를 실행취소하려면 다음을 수행합니다.

1. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **구성** 순으로 누르고 모듈을 선택합니다.

2. **작업** 메뉴에서 **수정된 아티팩트 검토**를 선택합니다. **필터** 를 눌러 다른 아티팩트 유형을 선택합니다.
3. 아티팩트를 선택하고 **복원**을 누릅니다.

표 B-7 비디오

목표	비디오 자료
아티팩트를 사전 정의된 상태로 복원하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Enterprise Planning Cloud에서 아티팩트 복원

C

Sales Planning 개인설정

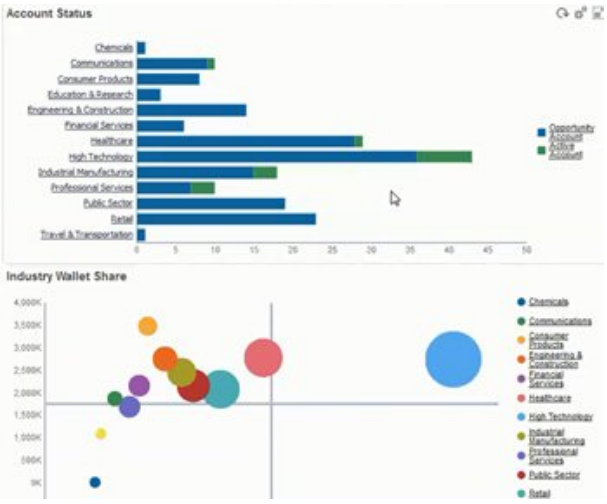
Sales Planning은 포괄적인 엔드 투 엔드 데이터 기반 솔루션을 제공합니다. 할당량 계획 및 고급 판매 예측을 위한 사전 빌드된 솔루션이 포함되어 있습니다. EPM Cloud 프레임워크로 Sales Planning을 확장하여 개인설정된 네비게이션 플로우, 측정항목, 대시보드, 인포릿을 통해 Sales Planning 애플리케이션에 구성 및 개인설정을 더 추가할 수도 있습니다.

이 항목에서는 Sales Planning을 개인설정할 수 있는 몇 가지 방법을 보여줍니다. 예를 들어 영역 및 리소스 모델링을 사용으로 설정하고 전략적 계정 계획 및 리소스 지정을 위한 계정 세분화 같은 최적화 툴을 포함할 수 있습니다.

계정 세분화

판매 운영에서는 계정 세분화를 사용하여 산업, 수익 범위, 크기, 직원 범위 및 상태별로 계정을 분석함으로써 최대의 가치를 내거나 높은 기회를 나타내는 관계에 집중할 수 있는 최상의 방법을 결정합니다. 예를 들어 계정 세분화를 위해 개인설정된 네비게이션 플로우를 빌드할 수 있습니다.

계정 구조를 검토한 후 지갑 점유율 및 시장 잠재력을 활용하도록 세그먼트를 생성하고, 계정을 다시 세그먼트화하며, 영역을 수정하여 계정을 적절하게 지정할 수 있습니다. 분석에 개인설정된 대시보드 및 차트를 사용합니다.



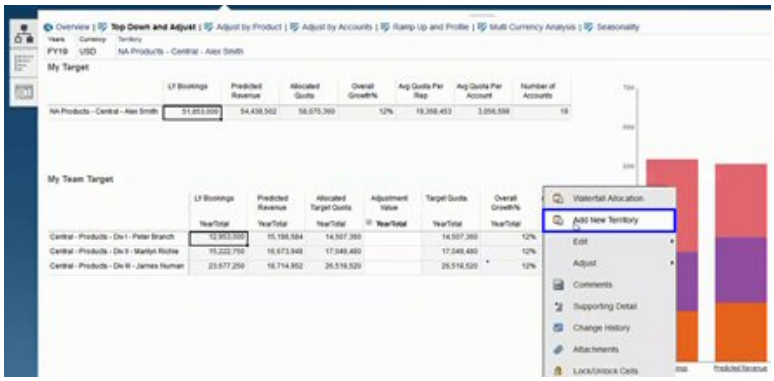
비디오

목표	비디오 자료
Sales Planning의 계정 세분화에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Sales Planning Cloud의 최적 판매 전략을 위한 계정 세분화

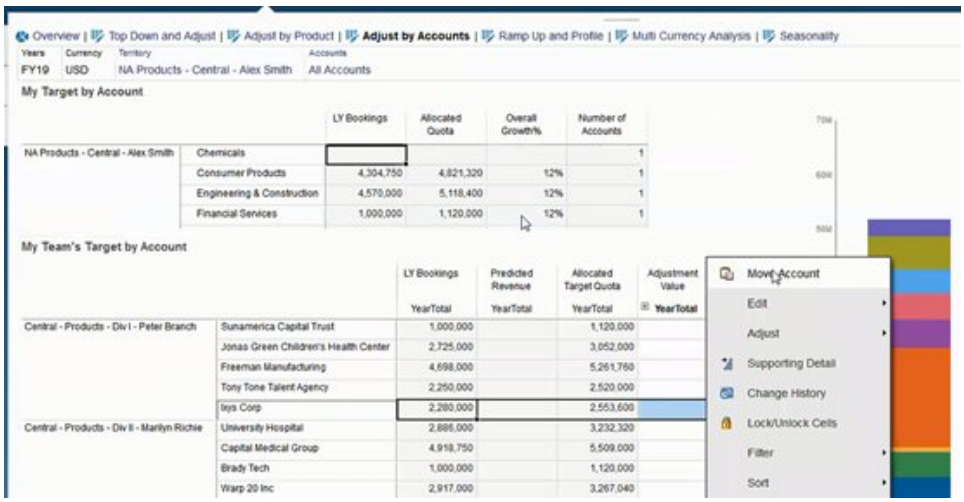
영역 모델링

영역 모델링을 사용하면 판매 운영 및 관리에서 협업하여 영역 계층을 정의함으로써 효과적인 적용 범위 모델을 생성하고, 리소스를 최대화하고, 판매 잠재력을 높일 수 있습니다. 모델링은 지역, 제품, 채널 또는 계정 집합을 조합하여 수행할 수 있습니다.

영역을 추가, 분할 및 조합하고 이에 따라 계정을 전송할 수 있습니다. 할당량은 기존 영역에 대해 계획되거나 비즈니스 관리자가 정의하고 관리하는 새 영역을 통합하여 계획됩니다. 예를 들어 다음 개인설정된 하향식 및 조정 양식에서는 제품별로 그리고 할당된 할당량, 타겟 할당량, 예상 수익, 전체 증가 등과 같은 정보별로 일부 Alex Smith 중앙 부서 판매 담당자가 표시됩니다. 새 영역을 추가하여 새 영역에 대한 할당량을 설정할 수 있습니다.

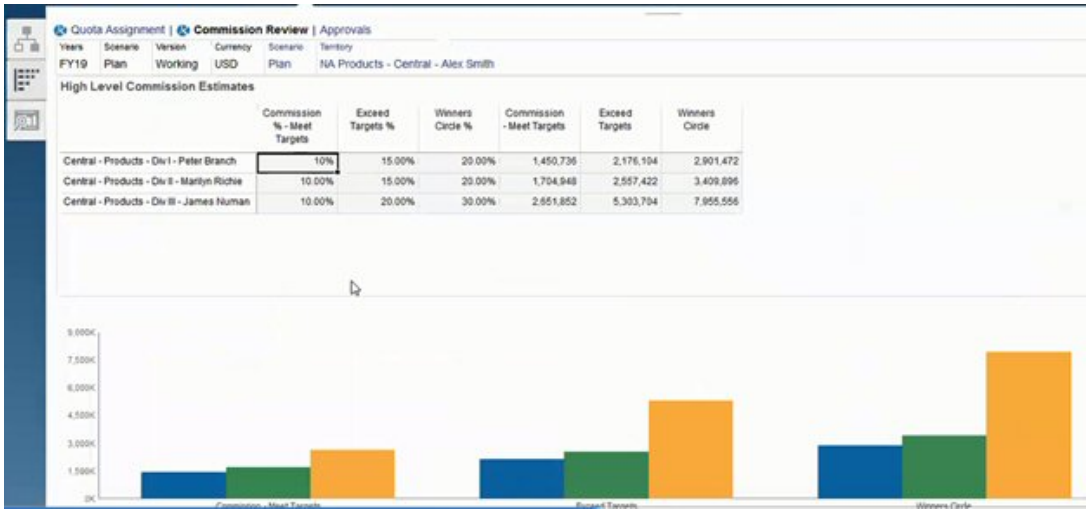


그러면 계정을 영역 간에 이동하고 담당자 간에 전송하여 영역 구조를 지원하도록 할 수 있습니다. 예를 들어 다음과 같이 계정 이동을 위한 작업 메뉴 및 연계된 규칙을 생성합니다.



커미션 계획

커미션 검토를 사용하면 관리자는 다양한 레벨의 성과를 보상하는 보상 인센티브 시나리오를 정의하고 분석할 수 있습니다. 예를 들어 측정항목을 정의하고 개인설정된 커미션 검토 양식을 생성합니다.



램프 업 및 프로파일링

램프 업과 프로파일을 사용하면 최종 할당량 타겟을 할당하기 *전*에 가중 속성을 사용하여 팀의 진정한 판매 능력을 확인할 수 있습니다. 이렇게 하면 영업 운영, 영업 관리자, 지역 관리자에게 최적 할당량 타겟을 설정하고 성과를 도출하는 데 필요한 개별 담당자 잠재력에 대한 데이터 기반 인사이트를 제공할 수 있습니다.

램프 업 프로파일링을 통해 속성을 기준으로 담당자를 평가하여 해당 타겟이 다음과 같은지 판별합니다.

- 역량 및 경험을 고려할 때 적합함
- 실제 잠재력이 증가함
- 최적의 결과를 도출함

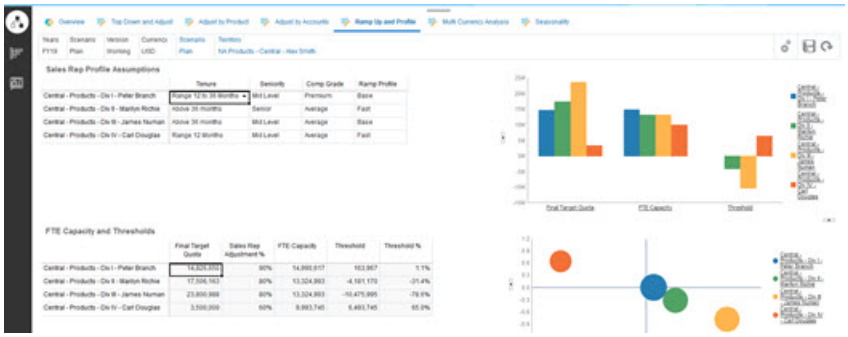
주요 데이터를 캡처하는 다음과 같은 제공된 속성을 사용하여 담당자를 분석할 수 있습니다.

- 근속 연수 - 담당자의 팀 또는 회사 근속 연수를 반영합니다.
- 연공 서열 - 담당자의 경험 및 성과 레벨을 반영합니다.
- 보상 등급 - 담당자의 급여, 커미션 지급 또는 급여와 기타 인센티브 및 혜택의 조합을 반영합니다.
- 램프 업 - 담당자의 빠른 학습 능력을 반영합니다.

이 데이터 기반 평가를 통해 담당자의 할당량 타겟이 적절하고, 실행가능하며, 막대한 커미션 지급을 초래하지 않고, 성장 잠재력이 있는지 확인할 수 있습니다.

다음은 영업 관리자가 램프 및 프로파일을 사용할 수 있는 방법의 예입니다. 이 예에서는 추가 구성이 필요한 샘플 애플리케이션을 보여줍니다.

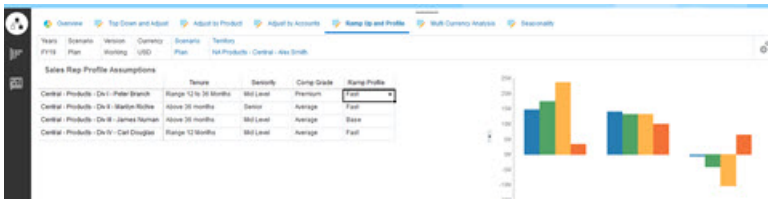
[램프 업 및 프로파일] 탭에서 FTE 능력을 통해 담당자의 진정한 잠재력을 확인하기 위해 가중치를 적용할 수 있는 제공된 속성을 사용합니다. 이렇게 하면 할당된 할당량 타겟이 현실적이고 적합한지 확인하는 데 도움이 됩니다.



고유한 속성을 추가하여 사용자정의 기준으로 담당자 잠재력을 추가로 평가할 수 있습니다.

그런 다음, 각 담당자의 속성을 조정하여 진정한 능력을 재계산하고 타겟 할당량과 능력을 비교하여 할당량이너무 높거나 낮지 않은지 확인합니다.

예를 들어 프리미엄 보상 등급 및 빠른 램프 업의 담당자는 능력이 더 높으며 다른 담당자보다 높은 할당량 타겟을 달성할 것으로 예상됩니다.



높은 양수 임계값은 담당자의 할당량이 경험 및 보상 등급 대비 충분히 높지 않으며 더 많이 판매할 가능성이 있음을 의미합니다. 음수 임계값은 담당자가 달성할 수 없는 높은 타겟을 나타냅니다.

FTE Capacity and Thresholds

	Final Target Quota	Sales Rep Adjustment %	FTE Capacity	Threshold	Threshold %
Central - Products - Div I - Peter Branch	14,826,650	90%	14,990,617	163,967	1.1%
Central - Products - Div II - Marilyn Richie	17,506,163	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%

임계값 분석을 기준으로 할당량을 조정할 수 있습니다. 예를 들어 양수 능력의 담당자에게는 더 많은 할당량을 지정하고, 능력이 부족한 경우에는 높은 할당량을 낮출 수 있습니다.

직관이 아닌 데이터와 각 담당자의 고유한 속성 및 잠재력을 기준으로 각 담당자의 타겟을 평가하는 기능은 영업 관리자에게 매우 중요하며 할당량 계획을 향상하고 최상의 결과를 도출할 수 있습니다.

Sales Planning을 확장하여 할당량 계획에 램프 업 및 프로파일링을 사용하는 방법을 간략하게 설명합니다.

1. 일부 측정항목의 스마트 목록을 생성합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.
   - 시작 월 - 월/연도 조합 또는 날짜입니다. 날짜를 사용하면 계산이 더 복잡해집니다.
   - 연공 서열 - 선임, 중간 레벨, 신입
   - 보상 등급 - 프리미엄, 높음, 평균, 평균 미만
   - 램프 프로파일 - 기준, 빠름, 느림
2. 측정항목을 추가하고 스마트 목록을 지정합니다.
   - 시작 월
   - 연공 서열
   - 보상 등급
   - 램프 프로파일
3. **영업 담당자 조정**, **FTE 능력**, **임계값**, **임계값(%)**에 대한 멤버 공식을 추가합니다.

   영업 담당자 조정의 경우 점수 가중치를 정의합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.
   - 근속 연수 - 25포인트
   - 연공 서열 - 25포인트
   - 보상 등급 - 30포인트
   - 램프 업 - 20포인트

   점수를 정의합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.
   - 근속 연수(할당량 연도 시작 월 - 시작 월)
     - 12개월 미만 범위 - 10포인트
     - 12~36개월 범위 - 15포인트
     - 36개월 초과 범위 - 25포인트
   - 연공 서열
     - 선임 - 25포인트
     - 중간 레벨 - 20포인트
     - 신입 - 10포인트
   - 보상 등급
     - 프리미엄 - 30포인트
     - 높음 - 20포인트
     - 평균 - 10포인트
   - 램프 업
     - 기준 - 25포인트
     - 빠름 - 20포인트

  - 느림 - 10포인트

  공식을 정의합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.

  - **영업 담당자 조정(%)** = 기준/총 점수(영업 담당자 속성의 가중 점수 사용)
  - **FTE 능력** = **영업 담당자 조정(%)** x **모든 영역에서 담당자별 작년 예약**
  - **임계값** = **FTE 능력** - 최종 타겟 할당량
  - **임계값(%)** = **임계값** / **FTE 능력**

4. 사용자정의 양식을 생성합니다. 예를 들면 다음과 같습니다.
   - 램프 업 및 영업 담당자 조정
   - 램프 업, 커미션, 영업 담당자 조정
   - 램프 업 영업 프로파일 막대 차트
   - 램프 업 영업 프로파일 버블 차트
5. 대시보드를 생성합니다.
6. 네비게이션 플로우에 대시보드를 추가합니다.

비디오

목표	비디오 자료
영업 운영, 영업 관리자, 지역 관리자의 경우 주요 데이터 기반 속성별로 영업 담당자를 분석하여 진정한 능력을 확인하고 최적 할당량 목표 달성을 위해 적절하고 실행가능한 할당량 목표를 정의하는 방법을 알아봅니다.	개요: 담당자를 분석하고 최적 할당량을 설정하기 위한 램프 업 및 프로파일
Sales Planning에 대해 자세히 알아봅니다.	개요: Sales Planning Cloud 둘러보기

D

Oracle Engagement Cloud와 통합

Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 차원 메타데이터 통합

Oracle Engagement Cloud의 차원 메타데이터를 추출하여 Quote Planning과 함께 사용하도록 Sales Planning으로 임포트할 수 있습니다.

Quote Planning 데이터 및 메타데이터를 Engagement Cloud와 통합하는 방법은 여러 가지가 있습니다. 예를 들어 Sales Planning에서 Data Integration 또는 메타데이터 임포트를 사용할 수 있습니다.

이 항목에서는 Oracle BI를 사용하여 Engagement Cloud에서 데이터를 익스포트한 후 Data Integration을 사용하여 데이터를 Sales Planning으로 임포트하는 방법을 간략하게 설명합니다.

Data Integration 사용에 대한 자세한 내용은 *Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Data Integration 관리*를 참조하십시오.

1. Oracle BI에서 Sales Planning으로 로드하기 위해 익스포트할 차원 멤버를 반환하는 보고서를 생성합니다.
2. Engagement Cloud에서, **보고서 및 분석**으로 이동하여 **카탈로그 찾아보기**를 누르고 보고서를 선택한 후 파일을 CSV 형식으로 익스포트합니다.
3. 데이터를 Sales Planning으로 임포트합니다.
   a. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **데이터 교환**, **Data Integration** 순으로 누릅니다.
   b. Data Integration에서 파일을 임포트합니다. 자세한 내용은 *Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Data Integration 관리*의 Oracle ERP Cloud의 메타데이터 통합을 참조하십시오.
   c. 데이터 로드 규칙을 실행한 후 아웃라인을 새로고쳐야 합니다.
4. Sales Planning에서 새 멤버가 로드되었는지 확인합니다.

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 차원 메타데이터를 통합하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud와 차원 메타데이터 통합

Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 판매 데이터 통합

Oracle Engagement Cloud의 과거 실제 주문 데이터를 추출하여 Quote Planning과 함께 사용하도록 Sales Planning으로 임포트할 수 있습니다.

Quote Planning 데이터 및 메타데이터를 Engagement Cloud와 통합하는 방법은 여러 가지가 있습니다. 예를 들어 Sales Planning에서 Data Management 또는 데이터 임포트를 사용할 수 있습니다.

이 항목에서는 Oracle BI를 사용하여 Engagement Cloud에서 데이터를 익스포트한 후 데이터 관리를 사용하여 데이터를 Sales Planning으로 임포트하는 방법을 간략하게 설명합니다.

Data Management 사용에 대한 자세한 내용은 Oracle Enterprise Performance Management Cloud용 Data Management 관리를 참조하십시오.

1. Oracle BI에서 Oracle Sales Planning Cloud로 로드하기 위해 익스포트할 연도의 주문 데이터를 반환하는 보고서를 생성합니다.
2. Engagement Cloud에서, **보고서 및 분석**으로 이동하여 **카탈로그 찾아보기**를 누르고 보고서를 선택한 후 파일을 CSV 형식으로 익스포트합니다.
3. 데이터를 Sales Planning으로 임포트합니다.
   a. Sales Planning에서 **데이터 관리**로 이동합니다. 홈 페이지에서 **네비게이터** 를 누른 다음 **통합**에서 **데이터 관리**를 누릅니다. 간소화된 사용자 인터페이스를 사용하여 여러 단계를 수행할 수도 있습니다. 홈 페이지에서 **애플리케이션**, **데이터 교환**, **데이터 통합** 순으로 누릅니다.
   b. Data Management에서 파일을 임포트합니다. 자세한 내용은 파일을 사용하여 데이터 통합을 참조하십시오.
   c. 데이터 로드 규칙을 실행한 후 아웃라인을 새로고쳐야 합니다.
4. Sales Planning에서 **실제 항목 처리** 규칙을 실행합니다. **규칙**으로 이동하여 **실제 항목 처리**를 실행하고 연도, 시나리오 및 버전을 선택한 다음, **실행**을 누릅니다. 프롬프트를 사용하면 선택한 연도의 실제 데이터를 집계하여 선택한 버전 및 시나리오에 복사할 수 있습니다.
5. 이제 양식에 데이터가 있으므로 지난해 수익 증가율을 기반으로 타겟을 설정하여 할당량 계획 프로세스를 시작할 준비가 되었습니다. 할당량 타겟 설정을 참조하십시오.

자습서

자습서는 주제에 대해 학습하는 데 도움이 되는 순서 지정된 비디오 및 문서와 지침을 제공합니다.

목표	방법 알아보기
Sales Planning과 Oracle Engagement Cloud의 판매 데이터를 통합하는 방법을 알아봅니다.	Oracle Sales Planning Cloud와 Engagement Cloud의 판매 데이터 통합

E
Sales Planning 모범 사례

Sales Planning에 대한 이러한 모범 사례를 사용하십시오.

다음 테이블에서는 이 가이드에 언급된 모범 사례에 대한 링크를 제공합니다.

Table E-1 Sales Planning에 대한 모범 사례

모범 사례	참조 섹션
EPM CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행	EPM CoE(Center of Excellence) 생성 및 실행
Sales Planning에서 양식 디자인	판매 계획에서 양식 디자인

추가적으로, *Planning 관리*의 Planning 모범 사례에서 Planning 모범 사례를 검토합니다.