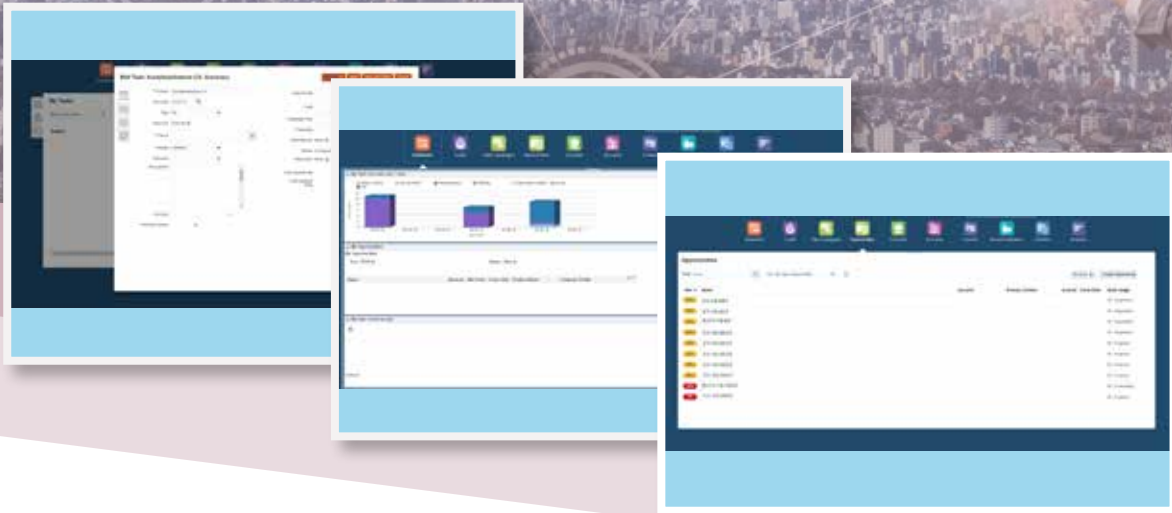


BP4Apps Sales



Oracle Sales Cloud Insight für Anwender & Applikationsexperten

Horus BP4Apps steht für „Business Processes for Oracle Cloud Applications“ und liefert umfassendes Prozess- und Anwendungswissen für das Oracle SaaS Produktportfolio.

Umfassende Konzepte und innovative Funktionen für agile Vertriebsarbeit

Oracle Sales Cloud ist eine Lösung zur Sales Force Automation mit integriertem Performance Management und rollenbasiertem Anwendererlebnis. Neben einem 360° Blick auf die Kunden bietet die Lösung auch Analyse-möglichkeiten und das Management von Partnerbeziehungen. Die für alle branchenspezifischen Anforderungen vordefinierten Lösungen können nahtlos in das umfassende Oracle Portfolio integriert und kundenspezifisch modifiziert werden. Innovative Funktionen liefern tiefe Einblicke in die Kundenbedürfnisse, bieten produktivitätsorientierte Anwendungen und sorgen für die notwendige Flexibilität, um auch in kritischen Phasen intelligente Geschäftsentscheidungen treffen zu können.

Umfassendes Prozess- und Anwendungswissen für Oracle Sales Cloud

Mit Horus BP4 Sales erhält der Anwender oder Applikationsexperte ein einfach zu bedienendes wissensbasiertes System, welches als Service aus der Horus Public Cloud bezogen wird.

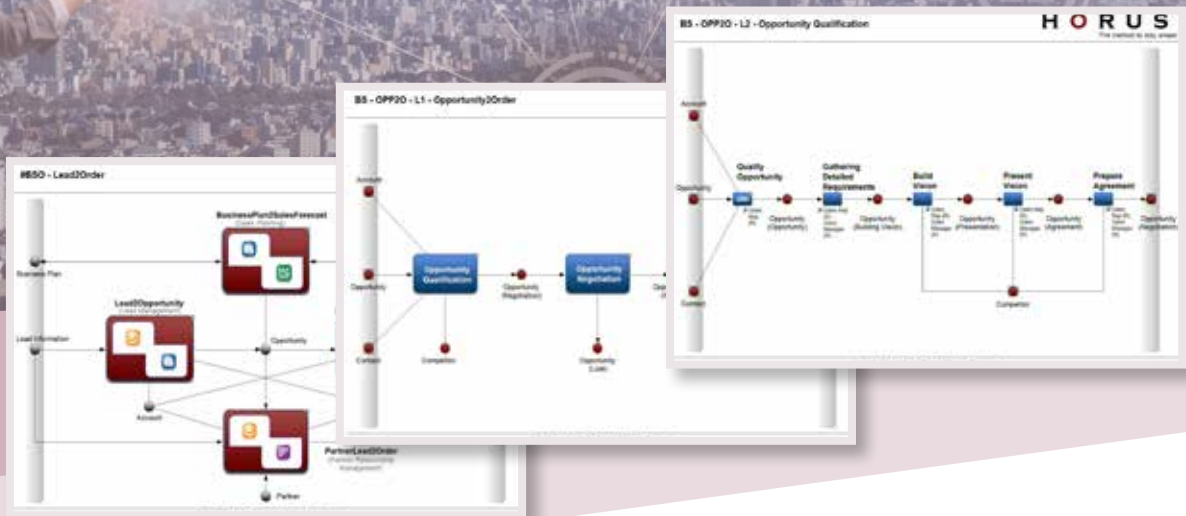
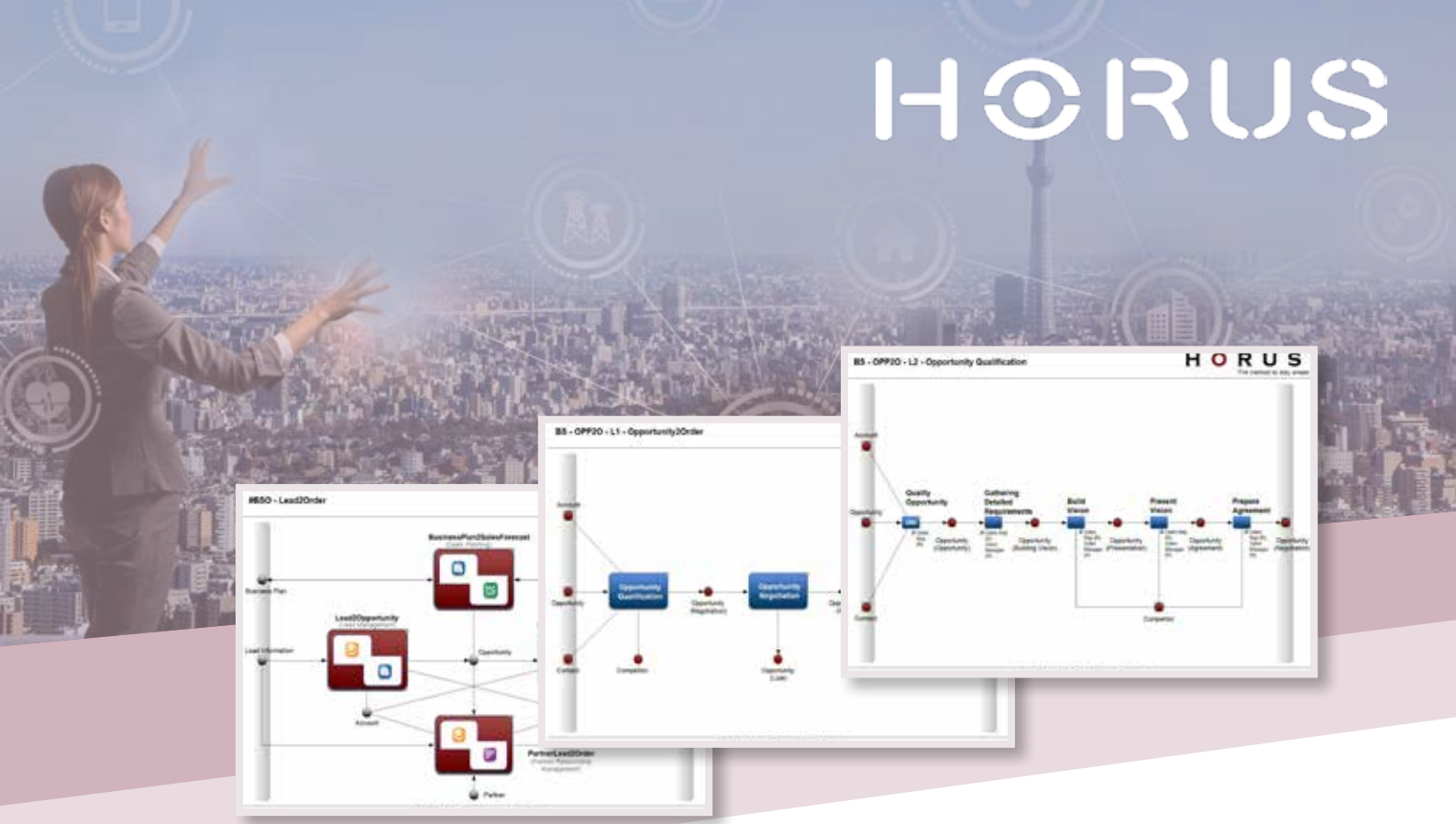
Im privaten Horus Community Portal steht für die relevanten Oracle Applikationsmodule umfassendes Geschäftsprozess-Wissen zur Verfügung. Der Zugriff erfolgt für die Anwender-Community zielgruppen-gerecht und auf den jeweiligen Nutzungszweck bezogen. Dies gilt auch für die Möglichkeiten zum unschätzbar wertvollen Wissensaustausch innerhalb der Anwender-Community.

Komponente des Wissensprodukts BP4 Sales

Das Herzstück von Horus BP4 Sales bildet eine reichhaltig gefüllte Wissensbasis, die dem Nutzer einen tiefen Einblick in die fachlichen Strukturen der Oracle Cloud Applications erlaubt. Diese Wissensbasis besteht aus einfach verständlichen, logisch miteinander verknüpften Modellen, die verschiedene Sichten auf die für den Nutzer relevanten Aspekte der Oracle Cloud Applications bieten.

Den Kern bilden folgende Modellkomponenten:

- Management der Kundendaten (360° Kundenansicht)
- Verwaltung und Steuerung der Vertriebsaktionen
- Erhöhte Vertriebschancen durch Cross- und Up-Selling



Reichhaltige Wissensmodelle für fachliche Strukturen der Oracle Sales Cloud

Kommerzielle Rahmenbedingungen

Die Preisgestaltung für BP4 Sales erfolgt in Abhängigkeit von den beim Kunden lizenzierten Oracle Sales Cloud Services wie folgt:

Volumenklasse Hosted Named User		Jährliche Subskriptionsgebühr	
I:	≤ 20	EUR	1.200,00
II:	21 - 80	EUR	2.400,00
III:	> 80	EUR	3.600,00

Im Lieferumfang sind die jeweils lizenzierten Wissensmodelle enthalten sowie die Nutzung des Horus Repositories und der Horus Private Community als Service aus der Horus Public Cloud. Die Horus Public Cloud wird in einem deutschen Rechenzentrum gehostet.

Lizenzierung

BP4Apps-Produkte beinhalten produktspezifische Wissensmodelle einschließlich Referenzprozessen, Nutzeranweisungen und Testfällen. Zum Lieferumfang gehören Cloud-Lizenzen des Produkts „Horus Private Community“ mit der Restriktion einer Nutzung ausschließlich mit BP4Apps.

Der Erwerb von Horus Cloud Services erfolgt auf Basis eines Cloud-Servicevertrags der Horus software GmbH. Der Kunde akzeptiert die zum Zeitpunkt des Erwerbs gültigen Bedingungen. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 3 Jahre. Im Anschluss daran verlängert sie sich jeweils automatisch jährlich.

Hinweise

Die aufgeführten Produkte sind markenrechtlich geschützt und stehen dem jeweiligen Rechteinhaber zu. Für unsere Cloud-Infrastruktur setzen wir die renommierten Anbieter Oracle (<https://cloud.oracle.com/home>) und Hetzner (www.hetzner.de) ein.