

BP4Apps Incentive Compensation

Reichhaltige Wissensmodelle für fachliche Strukturen der Oracle Incentive Compensation Cloud

Einfache Berechnung variabler Vertriebsvergütungen

Mit der Oracle Incentive Compensation Cloud, einem Teil der Oracle Sales Cloud, können variable Vertriebsvergütungen berechnet werden. Eine vollständige ERP- und HCM-Integration ermöglicht eine genaue Vergütungsberechnung. Echtzeit-einblicke und leistungsstarke Analysen liefern einen genauen Einblick in der Erreichung der Vertriebsziele. Das stellt einen Anreiz für das Vertriebsteam dar, diese Ziele zu erreichen und die Performance zu steigern.

Umfassendes Prozess- und Anwendungswissen

Mit Horus BP4 Incentive Compensation erhält der Anwender oder Applikationsexperte ein einfach zu bedienendes wissensbasiertes System, welches als Service aus der Horus Public Cloud bezogen wird. Der Horus Knowledge Explorer steht für die relevanten Oracle Applikationsmodule umfassendes Geschäftsprozess-Wissen zur Verfügung. Der Zugriff erfolgt für die Anwender zielgruppengerecht und auf den jeweiligen Nutzungszweck bezogen. Dies gilt auch für die Möglichkeiten zum unschätzbaren wertvollen Wissensaustausch innerhalb des Unternehmens.

Komponenten des Wissensprodukts BP4 Incentive Compensation

Das Herzstück von Horus BP4 Incentive Compensation 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:

- Vertriebsziele
- Variable Vergütung

Oracle Incentive
Compensation Cloud

© 2023 Horus software GmbH